



**Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales**

**Sede México**

Maestría en Población y Desarrollo

*México 2005; Factores asociados a la generación de Capital social,  
resultados basados en la ENCUP 2005.*

*Iván Ramírez Avilés*

***Director: Mtro. Eduardo Villarreal Cantú***

Tesis para optar al grado de Maestro en Población y Desarrollo

Séptima Promoción, 2006-2008

Agosto, 2008

---

\*Para cursar este posgrado se contó con una beca otorgada por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT).

## **Abstract**

This paper analyses, for Mexico, the influence of sociodemographic and contextual factors related to the creation of social capital stock. The study takes in account three components of social capital: social networks, interpersonal trust and principles of reciprocity. The results show distinct effects of each factor in the likelihood to build social capital stock, more than its global effects on society as a whole. The results are based on the third National Survey on Political Culture and Citizen Practices (ENCUP 2005), a national sample of 4700 people carried out by the Mexican government.

## **Resumen**

En este trabajo se analiza, para el caso de México, la influencia de factores sociodemográficos y contextuales en la creación de capital social en sus tres componentes: redes sociales, confianza interpersonal y principios de reciprocidad. Los resultados muestran los efectos diferenciados de cada uno de los factores en la probabilidad de que las personas contribuyan en la construcción de capital social, lo anterior se hace rescatando la importancia de incorporar el análisis sobre los factores asociados a la generación de capital social y no sólo los efectos de éste al conjunto de la sociedad. Los resultados son basados en la tercera Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas (ENCUP 2005) elaborada por la Secretaría de Gobernación, la cual consta de una muestra nacional de 4700 personas.

*A mi familia*

*A Yolotzín y Marlen*

*A los momentos superables*

*A los momentos difíciles*

## **Agradecimientos**

Quiero agradecer al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) por el apoyo económico que me brindó, el cual me permitió dedicarme de tiempo completo a las exigencias de este postgrado.

También quiero agradecer a la Dra. María Cristina Gomes da Conceicao por su gran apoyo durante los tiempos más difíciles de este postgrado, así mismo por su accesibilidad y sencillez.

Deseo expresar mi reconocimiento al Mtro. Eduardo Villarreal Cantú por dirigirme este trabajo, por sus valiosas observaciones, ayuda, amistad y optimismo en momentos necesarios, agradezco su calidad humana y profesional.

Agradezco a la Dra. Mónica Casalet Rabeau y la Mtra. Martha Zertuche por sus comentarios, correcciones y la lectura comprometida a mi trabajo.

También agradezco a la Mtra. Marisol Luna C., ya que sin tener ningún compromiso con esta tesis se mostró siempre accesible a mis comentarios y dudas.

Agradezco a aquellos compañeros que me brindaron su amistad honestamente, quienes hicieron amenas las jornadas más pesadas.

De manera general, agradezco a todos aquellos que me han regalado su tiempo y su confianza en la realización de esta tesis y que me apoyaron para salir adelante en los tiempos en que la culminación de este postgrado se veía lejana y en ocasiones inalcanzable.

*Gracias*

# ÍNDICE

	<b>Página.</b>
<b>Presentación.....</b>	<b>1</b>
<b>Introducción.....</b>	<b>3</b>
<b>Capítulo I.....</b>	<b>9</b>
1.1 Estudios Previos.....	9
1.2 Planteamiento del problema.....	13
1.3 Preguntas, objetivos e hipótesis de Investigación.....	15
<b>Capítulo II. Marco conceptual.....</b>	<b>18</b>
2.1 Nociones preliminares.....	18
2.2 ¿Cómo medir el capital social?, Algunas dimensiones.....	28
2.3 Factores asociados a la generación de capital social.....	46
2.3.1 Factores sociodemográficos.....	47
2.3.1.1 Sexo.....	48
2.3.1.2 Etnicidad.....	51
2.3.1.3 Situación económica.....	52
2.3.1.4 Religión.....	54

2.3.1.5 Tamaño de la localidad.....	54
2.3.1.6 Educación.....	56
2.3.1.7 Edad.....	57
2.3.1.8 Migración.....	57
2.3.2 Factores referentes a los recursos y capacidades de información.....	58
2.3.3 Factores relacionados a las motivaciones, oportunidades y capacidades.....	59
2.3.3.1 Motivaciones y capacidades.....	61
<b>Capítulo III. Metodología.....</b>	<b>64</b>
3.1 Fuentes de información.....	65
3.1.2 ¿Por qué la ENCUP?.....	65
3.2 De los indicadores.....	67
3.2.1 Variables dependientes.....	67
3.2.1.1 Redes sociales.....	70
3.2.1.2 Normas de reciprocidad.....	72
3.2.1.3 Confianza institucional e interpersonal.....	73

3.2.2 Variables explicativas.....	75
3.2.2.1 Variables sociodemográficas.....	75
3.2.2.2 Variables referentes a las capacidades de información.....	76
3.2.2.3 Variables referentes a la percepción sobre oportunidades, motivaciones y capacidades .....	77
3.2.2.3.1 Oportunidades.....	77
3.2.2.3.2 Capacidades y motivaciones.....	79
 <b>Capítulo IV. Procesamiento de datos y resultados previos.....</b>	<b>81</b>
4.1 Análisis descriptivo.....	81
4.2 Aproximación al grado de asociación entre las variables “principios de reciprocidad”, “confianza interpersonal” y “redes sociales” con los diversos factores incorporados en este estudio.....	89
4.2.1 Principios de reciprocidad.....	89
4.2.1.1 Pruebas de independencia y asociación entre las posibles variables explicativas y la variable dependiente “principios de reciprocidad”.....	96
4.2.1.2 Modelo de regresión logística binaria.....	100

4.2.2 Confianza Interpersonal.....	104
4.2.2.1 Pruebas de independencia y asociación.....	108
4.2.2.2 Modelo de regresión logística binaria.....	112
4.2.3 Redes sociales.....	114
4.2.3.1 Pruebas de independencia y asociación.....	120
4.2.3.2 Modelo de regresión logística binaria.....	125
<b>Capítulo V. Conclusiones y reflexión teórica.....</b>	<b>127</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>145</b>
<b>Anexo A.....</b>	<b>148</b>
<b>Anexo B.....</b>	<b>152</b>
<b>Anexo C.....</b>	<b>162</b>

## Índice de cuadros

<b>Cuadro 1.</b> Resumen comparativo de las dos principales dimensiones conceptuales del capital social; estructural y cognitiva.....	45
<b>Cuadro 2.</b> Distribución de los tres principales componentes del capital social y sus posibles indicadores, según la ENCUP 2005.....	69
<b>Cuadro 3.</b> Construcción de la variable dependiente; Redes sociales.....	70
<b>Cuadro 4.</b> Distribución de frecuencias del primer componente del capital social; redes sociales.....	72
<b>Cuadro 5.</b> Distribución de frecuencias del segundo componente del capital social; principios de reciprocidad.....	73
<b>Cuadro 6.</b> Distribución de frecuencias del tercer componente del capital social; confianza interpersonal (con tres categorías).....	74
<b>Cuadro 7.</b> Distribución de frecuencias del tercer componente del capital social; confianza interpersonal (con dos categorías).....	75
<b>Cuadro 8.</b> Distribución porcentual de las variables explicativas (sociodemográficas).....	76
<b>Cuadro 9.</b> Distribución porcentual de las variables explicativas (capacidades de información).....	77
<b>Cuadro 10.</b> Distribución porcentual de las variables explicativas (oportunidades).....	78
<b>Cuadro 11.</b> Distribución porcentual de las variables explicativas (Motivaciones y capacidades).....	80
<b>Cuadro 12.</b> Distribución de frecuencias de la variable “situación económica actual”.....	85

<b>Cuadro 13.</b> Pruebas de independencia de las variables independientes (nominales y ordinales) en relación a la variable dependiente (principios de reciprocidad).....	99
<b>Cuadro 14.</b> Determinantes de la generación de normas de reciprocidad. México 2005. Modelo de regresión logística binomial.....	102
<b>Cuadro 15.</b> Pruebas de independencia y asociación entre las variables independientes ( <i>ordinales</i> ) y la variable dependiente ( <i>confianza interpersonal</i> ).....	109
<b>Cuadro 16.</b> Pruebas de independencia de las variables independientes (nominales) en relación a la variable dependiente ( <i>confianza interpersonal</i> ).....	111
<b>Cuadro 17.</b> Determinantes de la generación de confianza interpersonal. México, 2005. Modelo de regresión logística binomial.....	112
<b>Cuadro 18.</b> Distribución porcentual de las variables explicativas (sociodemográficas) según redes sociales establecidas.....	116
<b>Cuadro 19.</b> Distribución porcentual de las variables explicativas (oportunidades, capacidades y motivaciones) según redes sociales establecidas.....	119
<b>Cuadro 20.</b> Pruebas de independencia y asociación entre las variables independientes ( <i>ordinales</i> ) y la variable dependiente ( <i>redes sociales</i> ).....	123
<b>Cuadro 21.</b> Pruebas de independencia de las variables independientes (nominales) en relación a la variable dependiente ( <i>redes sociales</i> ).....	124
<b>Cuadro 22.</b> Determinantes de la generación de “redes sociales”, México 2005. Modelo de regresión logística binomial.....	126
<b>Cuadro 23.</b> Factores que, de acuerdo a los modelos de regresión logística, resultaron significativos o de mayor peso en explicar la probabilidad de que una persona contribuya a generar capital social.....	130

## Presentación:

En los últimos años podemos percatarnos del interés permanente que está adquiriendo el concepto del capital social y su puesta en práctica. Lo anterior se observa si revisamos las políticas públicas y programas gubernamentales que se están llevando a cabo por algunas instituciones mexicanas, por ejemplo SEDESOL, en el sentido de incentivar la capacidad de organización y de acción de las comunidades en situación de pobreza y con bajo desarrollo humano.

El interés no es casual, parece promulgado desde instancias internacionales, como el Banco Mundial, la ONU (Organización de Naciones Unidas), la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) y el BID (Banco Interamericano de Desarrollo) entre otros organismos. Se recurre al capital social como paradigma de desarrollo, es decir, el capital social como una de las soluciones en la superación de rezagos económicos y sociales.

Aunado a lo anterior, el interés tiene un fuerte sustento teórico y empírico. Al respecto se han aplicado diversidad de estudios que rescatan la **bondad de los efectos del capital social** no sólo frente a problemas de desarrollo social, sino también a otra gran variedad de problemas sociales, como por ejemplo: ayuda a *“explicar la diferencia en las tasas de violencia en barrios con características sociodemográficas semejantes (Sampson et al., 1997); en análisis sobre migración para comprender los mejores resultados que logran ciertos grupos de inmigrantes respecto de otros en el acceso a puestos de trabajo, en condiciones de oportunidades similares (Portes, 1995), o para determinar las causas de unas tasas más elevadas de desempeño institucional y de desarrollo económico de una región respecto de otra en un mismo país (Putnam et al., 1994).”* (Millán y Gordon 2004; 712).

También se han analizado los efectos de la falta de capital social en estudiantes de escuelas secundarias y la relación con el abandono escolar antes de la graduación, es decir, la influencia del capital social en la creación de capital humano (Coleman 1988); por otra parte, aunque la relación capital social y pobreza ha sido ampliamente estudiada, en la mayoría de los casos se utiliza la acumulación de capital social como un ingrediente en sí mismo para aliviar la pobreza de diferentes comunidades (Grootaert

and Bastelaer 2002). En general, los aportes de estudios que señalan los efectos benéficos del capital social son muy variados, el capital social se tiene como efecto positivo hacia la democracia (Paxton 2002), al cambio social (Kolankiewicz 1996) y a cambios asociados a la migración y minorías étnicas (Kao 2004), etc.

No obstante, **las críticas** frente a los teóricos que consideraban sólo los efectos positivos del capital social tampoco se han hecho esperar. Al respecto Portes señala cuatro consecuencias negativas del capital social: “*exclusión de los extraños, reclamos excesivos a los integrantes del grupo, restricciones a la libertad individual y normas niveladoras hacia abajo.*” (Portes 1998; Lesser; 2000; 56). Consecuencias o efectos que necesariamente ven la mirada negativa a la creación de redes dentro de una comunidad o grupo. Mientras la solidaridad o la confianza son fuentes de ascenso socioeconómico y desarrollo en unos grupos en otros tienen el efecto contrario.

De esta manera, esas críticas no son las únicas, ya que forman parte de un gran debate conceptual y metodológico que está presente hoy en día, principalmente sobre la construcción metodológica del tema. Por lo anterior, pese a que el interés sobre el capital social ha ganado terreno en muchos organismos nacionales e internacionales, su aplicación será constantemente parte de diversas críticas mientras no se considere delimitar conceptualmente lo que se entiende por capital social y los indicadores que se usan para poder medirlo.

## Introducción

La importancia del capital social radica actualmente no sólo en el gran interés que ha ocupado en la agenda de investigación de las ciencias sociales, sino más bien por su más frecuente puesta en práctica por distintos organismos internacionales y nacionales. En esta parte es donde nace realmente el interés por conocer a fondo los mecanismos mediante los cuales el capital social es generado y los posibles efectos que éste brinda a la sociedad o grupo de personas que lo poseen.

El uso del concepto de capital social ha estado acompañado por la dificultad de su aplicación desde los órganos gubernamentales, en los cuales el capital social se ha caracterizado por una reducción metodológica y conceptual. No obstante, se tiene que tener bien claro que esta reducción metodológica no sólo ha sido propiciada por los mismos órganos gubernamentales, sino que es consecuencia de una gran vaguedad teórica existente, lo cual exige un punto de acuerdo entre los diversos teóricos que han tratado el tema y, sobre todo, requiere examinar los puntos débiles de las definiciones, reconociendo límites y alcances de la aplicación.

De esta manera, revisando los distintos programas gubernamentales impulsados en México, podemos ver que al menos la Secretaría de Desarrollo Social, por medio del Indesol (Instituto Nacional de Desarrollo Social) desde el 2006 ha estado implementando la formación de capital social como una forma de combate a la pobreza.

Al respecto, la Indesol ha dejado muy claros los fundamentos conceptuales y metodológicos de los que parte, al reconocer que “es difícil separar los condicionantes o requisitos del capital social de los resultados, debido a que ambos tienen una perspectiva circular y cíclica”<sup>1</sup>, señalando, asimismo, tres elementos constitutivos del capital social: confianza, reciprocidad y cooperación.

---

<sup>1</sup> LORÍA SAVIÑÓN, Cecilia. *La importancia y significado del enfoque de capital social en las políticas de desarrollo social*. Conferencia dictada en CEMEFL, Septiembre 25 2003.

Precisamente, una de las principales debilidades del proyecto, principalmente del Programa de Coinversión Social (PCS) 2005<sup>2</sup> impulsado por Indesol, es querer fomentar el capital social (valores comunitarios de solidaridad, ayuda mutua, confianza) dentro de las comunidades, promoviendo la formación de organizaciones sociales (indígenas, de mujeres, para el desarrollo) como mediadoras y, en algunos casos, como indicadores del mismo recurso.

Es una debilidad porque en ese proyecto están partiendo del supuesto de que las organizaciones sociales funcionan como un recurso generador de capital social, lo cual puede ser bastante cuestionable si nos dirigimos a los fundamentos conceptuales del tema; es decir, aunque ciertamente en algunos contextos europeos se ha demostrado la estrecha relación entre la formación organizacional y la posesión de capital social, en otros no ha sido el caso.

Ante lo anterior, hay bastantes discusiones teóricas que no se han podido superar, las cuales han circulado en relación a tres problemas básicos: 1) Así como es discutible que las organizaciones voluntarias emerjan como consecuencia de poseer capital social, también lo es el que la formación de organizaciones sociales esté ligada a la generación de capital social; 2) No se hace una distinción entre el acceso y el uso del capital social; y 3) Los resultados, en su mayor parte, sólo han referido a las relaciones sociales pero no a los recursos que pueden llegar a estar disponibles -o potenciales- entre las personas y tampoco existe suficiente literatura que indique sobre las fuentes de esos recursos.

De esta manera, la presente investigación, titulada “Factores asociados a la generación de capital social: resultados basados en la Encuesta Nacional sobre Cultura y Prácticas Ciudadanas (ENCUP 2005)” presenta como objetivo identificar los principales factores sociales asociados a la generación de capital social en México y la forma en que cada uno de ellos influye.

---

<sup>2</sup> Entre los diferentes objetivos del programa está el fortalecimiento institucional y creación de redes sociales y sinergias con las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC). Y aunque en el fondo con esto se quieren buscar las formas de generación del llamado capital social, su fortalecimiento o generación ha estado intermediado también por el fortalecimiento del Capital Social en las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC), dejando a estas últimas como responsables de los programas que ayuden a su generación.

En general este trabajo, aparte de cumplir con el objetivo anterior, trata de ofrecer un concepto que sea útil y que además no incorpore en su estructura los problemas que se han detectado por diversos autores y que presentan críticas a la propia aplicación del tema. Lo anterior se hace partiendo de una definición sintética (distinguiendo entre fuentes y recursos).

En este caso, si bien en muchos contextos (principalmente europeos) se han logrado vislumbrar los factores que están vinculados a la generación de capital social, los resultados no son unívocos y en muchos casos han sido contradictorios, lo cual también depende mucho de los indicadores considerados por cada autor.

Una parte significativa de esta investigación explora los elementos constituyentes del llamado “capital social”. Concepto que si bien no es nuevo, ha ofrecido demasiada complejidad en su concepción teórica y metodológica.

A continuación se hará una breve descripción del contenido de este trabajo.

En el *capítulo I* se da una primera aproximación a la problemática en cuestión y a los diversos enfoques sobre el capital social. En la mayor parte de los casos, el capital social ha sido considerado como una de las posibles soluciones a diversos problemas. Es decir, mientras en algunos trabajos el tema se ha caracterizado por su minusvalorización metodológica, así como su invisibilidad, en otros han enfatizado el lado opuesto, pues ha sido considerado como una posible solución a muchos problemas sociales, sin considerar que tal vez la formación o limitación de capital social también está ligada a esos problemas.

También este capítulo muestra que existen pocos trabajos que nos hablen de los posibles factores asociados a la generación de capital social, es decir, ya no sólo de los resultados de tener alto capital social (que también se ha cuestionado). De esta manera, se observa que ha sido difícil encontrar estudios que nos hablen sobre los factores asociados a la generación de capital social y, en muchos casos, los pocos que lo han hecho divergen ampliamente en los resultados. Para el caso de México se encontraron las mismas limitantes, con lo cual surgió la necesidad de investigar más sobre el tema.

En el *capítulo II* se realiza una revisión más minuciosa y exhaustiva de la literatura sobre capital social, con el fin de encontrar una definición adecuada, basada en las diversas críticas presentadas por autores significativos (Hjollund, Svendsen, Van der Gaag, Snijders y W. Stone).

El análisis de las diferentes clasificaciones conceptuales nos lleva a considerar el tratamiento del capital social en dos principales dimensiones: **estructural** y **cognitivo** (Grootaert, Bastelaer y Krishna). De este modo, la concepción estructural es la que ha sido más criticada, precisamente por la ampliación conceptual del tema y por considerar metodológicamente a las organizaciones y, en general, prácticas asociativas formalizadas como una parte de los indicadores de capital social.

Algunos autores miden el capital social mediante indicadores que en muchos trabajos son tomados como resultados de poseer o no capital social, como la participación social, prácticas asociativas, organizaciones, entre otros, mientras algunos más se dirigen a los recursos mismos del llamado capital social, tales como la confianza, redes sociales, normas, principios de reciprocidad, por mencionar algunos. Por lo tanto, para este trabajo se toma la concepción cognitiva del capital social, por ser la que tiene más posibilidades de poder ser medida y la cual evade muchas de las críticas presentadas por Hjollund, Van der Gaag y W. Stone, referentes a la combinación entre resultados, recursos y fuentes del capital social.

En general, de acuerdo a la revisión conceptual se plantea la siguiente definición: capital social es *el agregado de recursos potenciales vinculados por una red de relaciones sociales, tales recursos son las normas, la confianza, principios de reciprocidad, valores, costumbres que posee una colectividad u organización, que frente a algún problema puede hacer uso de ellos para realizar acciones conjuntas con el fin último de buscar una solución o mejorar sus condiciones sociales.*

Por último, partiendo de la definición antes mencionada, se presenta una síntesis de los principales factores sociales que de acuerdo con la literatura se encuentran asociados a la generación de capital social; los distintos resultados han mostrado que existen por lo menos dos series de factores: *sociodemográficos* y *contextuales* (*recursos en información, oportunidades, capacidades y motivaciones*) los cuales impactan de formas muy distintas según el contexto y los indicadores analizados.

En el *capítulo III* reconsiderando la concepción cognitiva del capital social y dividiendo éste en sus tres componentes -principios de reciprocidad, confianza interpersonal y redes sociales- se desarrolla un apartado metodológico tomando como base la tercera Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas (ENCUP 2005) con el que se busca analizar las características principales de la muestra (4700 personas) así como de las principales variables que se consideran en el estudio. Por lo anterior, se hace una explicación detallada de la manera en que se construye cada una de las variables, precedido del análisis sobre la calidad de los datos.

En el *capítulo IV* se aplica un análisis estadístico de tipo descriptivo a la totalidad de la muestra, tratando de observar las características más importantes de las personas que fueron encuestadas. Al mismo tiempo, mediante la construcción de cada una de las variables sobre capital social y de los factores sociales propuestos, se aplicará una serie de medidas y pruebas que en este caso indicarán el grado de asociación correspondiente. Se mostrarán resultados preliminares sobre los factores que se encuentran asociados (así como los que no lo están) a los tres componentes del capital social (redes, confianza interpersonal y reciprocidad).

La carga primordial de este capítulo se guiará en la aplicación de tres modelos de regresión logística binomial, con los cuales se muestran resultados que indican las variables que están influyendo en la probabilidad de que las personas contribuyan a generar capital social. Pero lo más importante, es que éstos mostrarán la manera en que cada factor influye, es decir, qué características sociodemográficas tienen las personas que están contribuyendo a generar más capital social y cuáles son los factores contextuales que están impactando más en ese proceso.

Finalmente, en el *capítulo V* se establecen las conclusiones y reflexiones más relevantes del desarrollo del presente trabajo. En general se evidencian los distintos factores sociales, tanto sociodemográficos como contextuales (motivaciones, oportunidades y capacidades) que en México están influyendo en que las personas puedan contribuir a generar capital social. Se hace énfasis en que cuando se consideran los tres componentes del capital social por separado (no agrupados en un solo índice) el impacto de cada serie de factores sociales es distinto. No obstante, se encuentran factores sociales que marcan el mismo impacto y los mismos resultados.

## Capítulo I

### 1.1 Estudios previos:

Si bien analizar los efectos, tanto negativos como positivos, del capital social ha resultado no ser una tarea sencilla, los distintos organismos internacionales han apostado, en base al gran sustento empírico existente, por impulsar políticas públicas dirigidas a la implementación de mecanismos que ayuden a recuperar el capital social de diversas comunidades en situaciones de pobreza, además de incentivar su creación.

No obstante lo anterior, cabría preguntarse: ¿el capital social se puede construir? Desde los principios fundadores del concepto se han señalado aportes sustanciales a esta pregunta. Además, desde diferentes disciplinas se han mencionado directa o indirectamente los principales factores que pueden estar asociados a la creación de capital social.

Barrett (2005) desde un enfoque económico social, para una parte de las dimensiones del capital social; “la capacidad de organización”, se enfoca a saber, entre otras cuestiones, ¿por qué algunas personas pueden organizarse no importando que tengan recursos escasos y otras no? (Barrett 2005; 2). Para este autor, algunos de los factores que se encuentran asociados en la limitación o creación de capital social son las identidades individuales y de grupo, las cuales afectan la formación de redes.

Dentro de los factores asociados a la creación de capital social, la multiculturalidad se presenta como una limitación de la capacidad organizacional, ya que desde una óptica multidimensional, los individuos pueden corresponder a diversas comunidades, grupos y redes, así también, las redes y grupos pueden reforzar la alineación de algunas poblaciones o contribuir a la persistencia de la pobreza de ciertos grupos sociales.

Por su parte, Dasgupta (2005) menciona que el desequilibrio o la desigualdad de riqueza es un factor que motiva la generación de conflictos entre comunidades así como la formación de organizaciones sectarias, limitadas a una sola identidad (Dasgupta 2005; 148). Paradójicamente, el rol que juegan los diferentes grupos étnicos, religiosos, en un país, en este caso la India, son en gran parte características que intensificaron las relaciones conflictivas entre grupos y comunidades. Lo anterior, según Dasgupta, se agudiza más claramente en países en vías de desarrollo tales como Indonesia, India, las Filipinas, Rwanda y Yugoslavia, países donde hay largas diferencias étnicas, religiosas, raciales y lingüísticas.

Entonces, ¿cómo lograr la cooperación entre diferentes grupos? Dasgupta argumenta que tiene que ver con individuos “puente” (llamados por Durston (2000) “*precursores*” y por el BID “*emprendedores*”, es decir, una comunidad puede unirse a otra sólo en virtud de que “individuos puente” contribuyan al bienestar público de otra comunidad (patrocinio).

Por otra parte, Marcel Fafchamps (2003) se sitúa particularmente en tres ciudades de África (Begin, Malawi, y Madagascar) estudiando a los miembros de una red mercantil. Encuentra que no existe suficiente evidencia para decir que los miembros basen su confianza (otra parte del capital social) en determinados grupos sociales debido al origen étnico, de género, o religioso, es decir, *las bases de confianza no tienen relación con el sentido de pertenencia o parentesco de las personas*. Sostiene que la generación de un buen nivel de confianza depende del pago puntual que se realice por parte del comprador o el solicitante de crédito más que de las relaciones de parentesco o pertenencia étnica (Fafchamps 2003; 289-295). La religión, aunque resultó ser importante para generar niveles de confianza dentro de la red social mercantil, no fue un factor que tuvo efectos para generar redes sociales mejores y estables.

En este sentido, al no encontrar evidencia suficiente del rol de grupo étnico y religioso en las redes sociales mercantiles agrícolas (Fafchamps 2003; 299) incorpora a su modelo otras variables que a su parecer son importantes, como tamaño de la localidad, los créditos, ingresos, sexo y escolaridad. En este sentido, se encontró que la variable ingresos, el sexo y la variable escolaridad pesan más en la formación de confianza y la buena conformación y éxito de las redes mercantiles agrícolas.

Ahora bien, al considerar estas dimensiones y revisando los autores antes mencionados podemos notar que no siempre la identidad de etnia, religión, etc., son generadores de confianza social o de redes sociales estables, mucho menos de cooperación intercomunitaria (Barrett 2005). Además es estos casos abarcan varias partes de la dimensión conflictiva de querer fomentar externamente el capital social de las comunidades y regiones sin considerar otras dimensiones sociales como la cultura, las características sociodemográficas de una población como son el sexo, la religión, el tamaño de la localidad, los ingresos, además de variables pertenecientes al llamado capital humano como el nivel de escolaridad, entre otros.

Por otro lado, en el caso de México, García (2004) señala ejemplos en los que el capital social, esta vez en su dimensión organizacional, es impulsado como factor asociado a la reducción de la pobreza. Menciona varios ejemplos de éxito en países latinoamericanos como Brasil y Venezuela, para posteriormente aterrizar a contextos mexicanos. Cita para México un ejemplo de comunidades que enfrentan situaciones serias de marginación social, económica y política, las cuales según la autora *“han sido capaces de crear “organizaciones comunitarias de desarrollo”<sup>3</sup> fomentando el capital social”*.

En este sentido, si bien se sabe de experiencias que promulgan por el éxito del capital social como variable explicativa en la reducción de factores adversos, me parece que lo importante de rescatar en este caso son los factores asociados a la creación o generación de ese capital social. Al respecto, García (2004) rescata la importancia que ha tenido el impulso de políticas públicas que integran en su desarrollo la confianza y asociatividad, para generar proyectos de microcréditos a personas de bajos recursos de zonas marginadas, esto mediante apoyos otorgados considerando el fortalecimiento del desarrollo humano, a través de capacitación para el autoempleo y la capacidad de gestión de la propia población. De esta manera se empieza a vislumbrar un factor externo a las personas que, de igual modo que los factores sociodemográficos, cumple una función importante para incentivar el capital social de las comunidades.

---

<sup>3</sup> Según la autora *son pequeñas comunidades mazahuas donde la Fundación de Asistencia Infantil ha mostrado que a través de fomentar e intensificar las redes sociales y la asociatividad se han mejorado las relaciones sociales de la comunidad y se han observado beneficios económicos al reducirse los costos de transacción y mayor salud entre los niños de la comunidad.*

En este sentido, si bien García (2004) muestra el caso en que las organizaciones son ideales para fomentar en el capital social dentro de ciertas comunidades, Reficco 2005 en su obra que trata sobre la construcción de alianzas intersectoriales, muestra ciertos casos dentro de países latinoamericanos, en los que las organizaciones sociales son tomadas muchas veces como indicadores de que una sociedad o comunidad posee capital social, pero que no siempre es así, ya que los ejemplos muestran que muchas organizaciones surgen por los incentivos económicos que se estén brindando, más que por el querer ayudar a la parte de la sociedad que representan y los problemas que ahí existen, además de que muchas carecen de una base social sólida (Reficco 2005; 346).

Por lo anterior, creo que de Reficco (2005) podemos recuperar algunos elementos importantes. Primero, que considerar a las organizaciones como elementos representativos del poseer o no capital social puede ser un error; segundo, cuando surgen organizaciones sociales representativas, éstas sí pueden llegar a tener un efecto en la sociedad misma, particularmente en la generación de confianza y demás valores sociales que se requieren para incentivar la participación y construcción de alianzas intersectoriales. Pero que además, el fomento o generación de capital social depende de otros factores, como son culturales e incluso sociodemográficos, ya que se muestra que muchas motivaciones organizacionales aún siguen arraigadas a creencias religiosas de líderes.

Finalmente, considerando toda la evidencia teórica anterior, podemos decir, que si se comienzan a tener iniciativas de desarrollo e impulso del capital social, sería necesario tener en mente, específicamente en el caso de México, qué factores son los que se asocian más a la creación de capital social, así como en su caso ver cuáles influyen a su limitación. Al respecto, de acuerdo a los estudios señalados, se manejan varios aportes sobre los principales factores asociados; unos funcionando como limitantes y otros como generadores.

Entre los principales factores asociados se menciona la religión, la etnia, el ingreso, la multiculturalidad, la identidad y el parentesco. Aunque en algunos casos esas asociaciones poseen diferentes resultados, es decir, mientras para algunos autores es importante la etnia y la religión para explicar el capital social, para algunos otros no tiene ninguna relevancia o poseen efectos negativos. En este sentido, encontrar los elementos que están asociados a la generación de capital social no es tarea fácil, precisamente por la diversidad de estos resultados.

Evidentemente, sabemos que los factores mencionados no son los únicos, tan sólo son parte de un amplio entramado multicausal, por ejemplo, Dasgupta le da importancia a individuos “*puente*”, una especie de líder social que en algún momento puede conectar comunidades con proyectos distintos. En este sentido, el análisis de los factores que pudieran estar asociados a la generación de capital social dependerá del nivel y objeto de estudio que se quiera tomar, es decir a nivel comunitario, en una localidad, un país o dentro de una organización.

## **1.2 Planteamiento del problema:**

Podemos decir que para el caso de México, son pocos los estudios centrados en analizar los factores asociados a la creación de capital social. Los pocos que han tratado en esta polémica mencionan a las organizaciones como generadoras de capital social “ya que ponen en contacto a personas que de otra forma no se hubieran conocido o lo hubieran hecho de una forma muy superficial” (Bonfil 2007).

En otros casos se pone poco énfasis a otros factores socioestructurales que están asociados a la generación de capital social. Reconsiderando lo anterior, podemos ver, incluso, cómo mientras las organizaciones son consideradas, para algunos autores, por sí mismas como un “stock” de capital social (Putnam 1993) ya que son un agregado de capital social individual, para Bonfil (2007) las organizaciones funcionan como generadoras.

Ante los anteriores comentarios, en el caso de México, si se considera fortalecer a las organizaciones sociales como mecanismos generadores de capital social, por sí solas no modifiquen nada.

Creo que las intervenciones de las distintas instancias gubernamentales deben considerar los diferentes contextos de fuerte desigualdad social, económica y cultural, y que la contribución a la creación de capital social, como ya hemos visto, depende de otros factores sociales, como infraestructura necesaria, bibliotecas públicas, escuelas, centros de salud, así como factores sociodemográficos (Grootaert 2002; 74) como religión prevaleciente, consideraciones sobre el grupo indígena predominante, estructura poblacional de la región, sexo, tamaño de la localidad, entre otros factores que pudieran estar relacionados en ese proceso.

De esta manera, conocer la asociación entre los factores mencionados anteriormente y su posible asociación en la generación de capital social es importante para ofrecer más posibilidades de hacer aportes al desarrollo de capital social, no sólo en la explicación de los efectos asociados sino también de las causas o fuentes.

Finalmente, en base a los estudios previos desarrollados, podemos rescatar partes que me parecen esenciales si se quiere tener un mejor entendimiento del capital social, como recurso estructural y cognitivo. Una de ellas, es que en algunos trabajos no se logra diferenciar entre tratar al capital social como causa y como efecto, esta característica es parte de la literatura existente: hay una gran combinación entre estas dos partes.

De esta manera, me parece importante distinguir los recursos sociales que definen al capital social de los recursos adquiridos a través de él. Asimismo, distinguir los recursos o factores sociales que intervienen en su generación.

La distinción anterior es importante, ya que permite no caer en ambigüedades lo cual tampoco es nada sencillo. Al respecto, Portes (1998) recomienda que *“el analista del capital social debe respetar ciertas precauciones lógicas: en primer lugar, separar la definición del concepto, teórica y empíricamente, de sus presuntos efectos; segundo, establecer ciertos controles de la direccionalidad, a fin de que pueda demostrarse que la presencia del capital social es previa a los resultados que se esperan de él; tercero, controlar la presencia de otros factores que puedan explicar tanto el capital social como sus efectos presuntos; cuarto, identificar los orígenes históricos del capital social de la comunidad de una manera sistemática”* ( Portes 1998, citado en Lesser 2000; 61)

En general, lo ideal sería poder ver, en las regiones con alto capital social, qué posibles factores se encuentran asociados a la generación de capital social, siempre considerando separar la definición del concepto de las variables explicativas del mismo. Es decir, más que entender las causas de que una comunidad posea niveles altos de capital social, es necesario entender qué factores se encuentran inmersos en el incremento o decremento de esos recursos.

### **1.3 Preguntas de investigación, objetivos e hipótesis de investigación:**

Dada la importancia que ha tomado el concepto del capital social ante diversas comunidades y proyectos de desarrollo, impulsados por organismos internacionales, se hace necesario rescatar y explorar el terreo de esta temática en el caso específico de México. De este modo, el presente estudio tiene como propósito ayudar a mejorar la comprensión del capital social en México, en especial los posibles factores asociados a su generación.

Lo anterior me parece importante, ya que diversos estudios se han ocupado en conocer las consecuencias de tener un volumen suficiente de capital social, pero no en los factores que intervienen en su generación. Para explorar plenamente el potencial del concepto, los investigadores también deben dirigir su atención a ver qué factores se encuentran asociados a la generación de capital social, es decir, se requiere conocer los factores asociados para poder intervenir en ellos o en su caso tener una mayor comprensión de su comportamiento y poder eliminar problemas “circulares” en los resultados.

### **Pregunta de investigación:**

De esta manera, la principal pregunta que me interesa responder para el caso de México es la siguiente:

1. ¿Cuáles son los factores sociales que están asociados a la creación o limitación de capital social en México y de qué manera lo hacen?

### **Hipótesis:**

1. En México, entre los factores que se encuentran asociados a la generación de capital social están los **sociodemográficos**. El tener algún tipo de religión, alguna característica étnica, el ser mujer, vivir en una localidad no urbana, el haber migrado, poseer una situación económica mala y encontrarse entre una edad adulta, son características sociodemográficas que aumentan la probabilidad de que una persona contribuya a generar mayor capital social.
2. Otro tipo de factores que se encuentran asociados a la generación de capital social son los relacionados a la influencia que tiene el **contexto social** (*oportunidades, capacidades y motivaciones*) en las personas. El mantenerse informado de manera constante, tener una percepción positiva sobre oportunidades futuras en educación, salud, trabajo y servicios de salud, la mala percepción sobre el funcionamiento de las instituciones, el recibir apoyo de organizaciones sociales y de gobierno, y el participar en algún tipo de organizaciones políticas y sociales, son factores sociales y cognitivos que aumentan la probabilidad de las personas de construir capital social en mayor grado.

## **Objetivos:**

### **Objetivo general:**

Identificar los principales factores asociados a la generación o, en su caso, limitación de capital social en México.

### **Objetivos específicos:**

1. Explorar las distintas características sociodemográficas de las personas y su asociación con la probabilidad de generar capital social.
2. Explorar qué impacto tiene cada una de las características sociodemográficas en la formación de capital social.
3. Conocer los distintos grados de asociación existente entre las oportunidades, motivaciones y capacidades que el contexto social ofrece a las personas y la probabilidad de generar capital social.
4. Ver de qué forma cada uno de los factores contextuales influye en la generación de capital social.

## Capítulo II. Marco conceptual

### 2.1 Nociones preliminares

Existen diversos teóricos que han tratado el tema del capital social, así también han tratado las polémicas que han surgido desde los orígenes conceptuales y aplicaciones empíricas del concepto. En este sentido, sobre la definición del capital social hay una variedad de trabajos y perspectivas, las cuales vienen desde la economía, la sociología, la historia, la antropología, la psicología, la administración, etc. De esta forma, el tratamiento del concepto es multidisciplinario.

Aunado a lo anterior, también existen muchos autores que se han dado a la tarea de sintetizar en un término común los orígenes, definiciones y principales exponentes del llamado “*capital social*”; me refiero a autores como Woolcock y Nayaran, Elinor Ostrom, entre muchos otros.

La mayoría de estos autores coincide en mencionar al menos tres fundadores o precursores del estudio del capital social; me refiero a Pierre Bourdieu, James Coleman y Putnam.

No obstante, hay que decir que Woolcock y Nayaran (2000) y Ostrom (2003) coinciden en señalar como fundador del término a Hanifan (1920) quien hacía referencia indirecta del capital social.

Según **Ostrom** (2003) Hanifan se refería al capital social como la buena voluntad, el compañerismo, la empatía y las relaciones sociales entre individuos y familias que conforman una unidad social, lo anterior proveía a los individuos de herramientas para la vida cotidiana. Según estos autores, la idea de capital social en Hanifan, surge para explicar la importancia de la participación comunitaria en el mejoramiento de los establecimientos escolares.

De esta manera, una de las primeras definiciones que se pueden dar sobre el concepto es precisamente la de Hanifan: *“aquellos componentes intangibles [que] cuentan muchísimo en las vidas cotidianas de la gente, específicamente: la buena voluntad, el compañerismo, la empatía y las relaciones sociales entre individuos y familias que conforman una unidad social...Si [un individuo establece] contacto con sus vecinos y éstos con otros vecinos, se producirá una acumulación de capital social que, posiblemente, satisfaga al instante sus necesidades sociales y entrañe, a la vez, un poder social suficiente como para generar una mejora sustantiva de las condiciones de vida de toda la comunidad.”* (Hanifan 1920, citado en Woolcock y Narayan 2000; 4).

**Woolcock** por su parte define al capital social como *“las normas y las redes que permiten actuar a las personas de manera colectiva. Esta definición permite distinguir diferentes dimensiones del concepto en cuestión y reconoce que las diversas comunidades tienen mejor acceso a unas que a otras. Los pobres por ejemplo, suelen contar con un tipo de capital intensivo con un tejido compacto construido por lazos “de unión” dentro de la propia comunidad... y al cual recurren para “arreglárselas”* (Briggs, 1998; Holzmann y Jorgensen, 1999); *sin embargo, carecen de aquel capital social más difuso y extensivo... que más que “unir” “tiende puentes” entre grupos disímiles y suele ser el que más utilizan aquellos que no son pobres para “superarse”* (Barr, 1998; Kozel y Parker, 2000; Narayan, 1999)” (Woolcock y Narayan 2000; 226).

De esta manera, tanto las definiciones originales de Hanifan como las del propio Woolcock giran en torno a la acumulación de recursos que permiten actuar colectivamente a las personas, en este caso esos recursos se refieren a normas y redes sociales.

No obstante, de los principales aportes proporcionados por estos autores, se encuentra la síntesis de las cuatro perspectivas en que circula la temática sobre el capital social. La **perspectiva comunitaria**, en la que se compara al capital social con organizaciones locales, grupos o asociaciones cívicas; **la perspectiva de redes**, la cual señala que existen comunidades socialmente divididas por la religión, etnia, clase y estatus económico; **la institucionalista**, nos dice que la capacidad social de un grupo, para actuar por intereses colectivos, depende de la calidad de las instituciones en las cuales

ellos participan; y, por último, **la de sinergia** que busca la integración de los niveles micro y macro, concernientes a las redes sociales e instituciones, en este caso las relaciones son entre gobernantes y sociedad civil.

Otro de los autores que han aportado bastante en la teoría sobre el capital social es **Bourdieu**. Este autor sitúa al capital social junto con otros tres tipos de capitales; el económico, cultural y el simbólico. El capital social es considerado un recurso que combinado con los otros tres capitales genera beneficios sociales. De este autor la principal definición que se aporta es la que considera al capital social como “*el agregado de los recursos reales o potenciales ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo*” (Bourdieu 1985; 78).

El capital social, es en este sentido, un conjunto de recursos poseídos por los grupos en cierto espacio social. Además, hay que poner atención en que Bourdieu refiere al capital social a un “agregado de recursos” con esto el capital social ha sido interpretado como un atributo social o como un bien público disponible en las relaciones sociales. De manera general el análisis se centra en relaciones mutuamente reconocidas por un grupo, además de mencionar los beneficios que obtienen los individuos en la participación en determinados grupos y en la construcción de redes sociales reconocidas por los demás miembros y fortalecidas a través del tiempo.

No obstante, lo importante de considerar es que el capital social, para Bourdieu, es también un cúmulo de recursos por medio de los cuales se puede acceder a otros tipos de capitales; el económico, cultural y simbólico. De esta manera, las ventajas que tienen los individuos al participar en grupos u organizaciones, es con el fin último de crear recursos individuales.

Quizás otro elemento a considerar es que en esta perspectiva, los tres principales tipos de capital (económico, cultural y simbólico) se encuentran subordinados al capital económico, hay una especie de régimen del capital económico hacia el social.

El capital social es auxiliar para lograr otras formas de capitales en una red de intercambio específica. De esta manera, es un agregado instrumental que tiene como objeto acumular poder, vía redes, que está dado en función de las relaciones de conocimiento y reconocimiento que los individuos establecen.

En otra parte del entramado teórico encontramos a **James Coleman**, quien considera al capital social como “*una diversidad de entidades y elementos que corresponden a una estructura social y facilitan la acción individual dentro de ésta*”. (Coleman 1988 publicado en Lesser 2000). Principalmente describe las formas de capital social y las condiciones estructurales en las que surge. Su principal interés se centró en saber los efectos de la falta de capital social, como el abandono escolar antes de terminar la escuela, entre otros. De esta manera, la posesión de capital social estaba relacionada a estructuras familiares y comunitarias de apoyo. Desde sus estudios consideró al capital social como una entidad dentro de una estructura social, entidad que facilita la acción individual dentro de esa estructura, pero también se recupera la definición que considera al capital social como recursos para la realización de un objetivo en común.

En general, Coleman *menciona tres formas de capital social: obligaciones y expectativas, canales de información y normas sociales*. De este modo, el capital social es un medio o un recurso para facilitar (y también constreñir) las acciones de los individuos a través de sanciones y obligaciones, es decir, la confiabilidad depositada en los compañeros además de estar sujeta a principios de reciprocidad, también lo está a obligaciones para retribuir un favor (reciprocidad). En este sentido, también menciona el principio de “densidad” de redes, como mecanismo mediante el cual se pueden establecer sanciones y normas, para garantizar la solidez misma dentro de las redes sociales. De esta manera, escapar de una obligación se convierte en una forma de imponer una externalidad negativa en el otro (Coleman 1988 publicado en Lesser 2000).

Por lo anterior, el establecimiento de normas y sanciones, constituyen mecanismos reguladores de la conducta, pero además uno de los fundamentos para la formación de capital social, en el sentido, de que se desprecian actitudes egoístas. Además, si estas normas son apoyadas por sanciones externas e internas, pueden ayudar a contrarrestar problemas existentes entre colectividades (Coleman 1988 publicado en Lesser 2000; 26).

En este sentido, a medida que se habla de organizaciones o estructuras sociales más cerradas, caracterizadas por relaciones densas y con formas de capital social basado en normas y sanciones efectivas, se hace posible controlar el problema de comportamientos egoístas o problemas basados en el dilema del “gorrón”, al que muchos economistas hacen alusión. Lo anterior fortalece la confianza y las relaciones de reciprocidad, aunque también pueden darse condiciones negativas de relación social.

Ahora bien, *la confianza* como forma de capital social se expresa, según Coleman, en dos elementos: el valor de la confianza según el ambiente social significa cumplir a las obligaciones, con el fin último de que el cumplimiento a estas obligaciones será compensado. De ahí, que en una expresión densa de relaciones sociales, se requiera poseer elementos de colaboración, pero igual de obligaciones y normas, como parte esencial de mantenimiento organizacional y asociativo de las personas (Coleman 1988 publicado en Leeser 2000; 24).

Otra forma de capital social, son los canales de información, los cuales proveen de bases para la acción colectiva o social. Además de considerar que la adquisición de información es costosa para los individuos, las redes sociales son importantes por el tipo de información que proveen y no tanto por el valor de crédito “credit slips” que se provea en la forma de obligaciones de unos con otros.

De esta manera, Coleman diseña todo un abanico de formas en las que se puede expresar el capital social, no obstante incorpora un elemento importante en su análisis de las redes densas; la parte organizacional. Esta última parte como elemento regulador e impulsor del cumplimiento de las normas de reciprocidad.

Al respecto, señala a las organizaciones sociales y asociaciones como expresiones o espacios donde se constituye el capital social. Nombra las organizaciones sociales apropiables, *Appropiable Social Organization* (Coleman 1988 publicado en Leeser 2000) como aquellas organizaciones voluntarias que dan la posibilidad de que otros individuos ajenos a la organización se provean de beneficios. Además, menciona las organizaciones intencionales donde los individuos tienen que intervenir en el diseño de estructuras y expectativas.

En este punto podemos notar que el concepto de capital social ya es extrapolado, no totalmente pero si de manera notoria, al análisis de las normas de comportamiento dentro de organizaciones o grupos densos. Al mismo tiempo se comienza a incorporar la importancia que las organizaciones tienen en la conformación de capital social en las personas y grupos.

En esta parte, me parece de vital importancia incorporar el análisis de **Ostrom (2003)**, el cual gira precisamente sobre la evolución que ha tenido el concepto de capital social a lo largo del tiempo. Primero se menciona que la evolución del concepto muestra tres tendencias relacionadas, pero distintas: **la minimalista, transicional y expansionista.**

En la primera sitúa el análisis de redes, *“En la utilización minimalista, el capital social pertenece a cada individuo, a veces a costa de los demás. Tal y como lo expresa Burt (1992: 9-13) con simplicidad, el capital social son las relaciones que uno tiene con “amigos, colegas y contactos más generales” y mediante los cuales uno maximiza el capital financiero y humano que ya posee.”* En este caso esta definición remite a la presentada por Bourdieu, al considerar al capital social como un medio para acceder a otro tipo de capitales. En esta primera visión, Ostrom destaca que es común entender el capital social como perteneciente a individuos; las relaciones se poseen dentro una comunidad o grupo. En este sentido, las redes sociales son recursos favorables a cada uno de los individuos.

En la segunda visión; transicional, destaca el *aspecto público* del capital social. Se señala a Coleman como un precursor de la visión transicional, al respecto cita a Coleman en una de sus principales argumentaciones donde se menciona que *“[El capital social] no es una entidad individual, sino una variedad de entidades diferentes que tienen dos características en común: todas están formadas por algún aspecto de una estructura social y facilitan ciertas acciones de individuos que se hallan dentro de la estructura [...] A diferencia de otras formas de capital, el capital social es inherente a la estructura de relaciones entre dos o más personas. No se aloja ni en los individuos ni en la puesta en marcha física de la producción (1990: 302).”* (Coleman, citado Ostrom 2003).

En este sentido, además de lograr metas individuales, se habla ya de alcanzar metas colectivas al utilizar el capital social. El capital social es facilitador de la acción colectiva, según Ostrom. Es decir, el capital social creado se concibe como un bien público, en el que todos los individuos se ven beneficiados independientemente de la medida de su participación. Algo importante de mencionar es como, según Ostrom, Coleman comienza a llevar al concepto de capital social más allá de las relaciones o conexiones interpersonales, es decir, lleva a cabo la inclusión de organizaciones, asociaciones y firmas de negocios como partes o dimensiones del capital social. Parte de esta visión transicional da comienzo y formación a una tercera visión; la expansionista.

En la tercera visión, Ostrom, señala varias características tanto del capital social como de la acción colectiva, lo importante de rescatar en esta parte del texto es ver como el concepto de capital social es expandido o ampliado en relación a sus dimensiones y a su definición original. De manera general, se plantea que Coleman y Putnam, son los principales autores que comienzan a dar aportes a la ampliación del concepto.

Se dice que Putnam amplía aún más la aplicación del concepto de capital social, ya que lo utiliza para estudiar la gobernabilidad democrática en mayor escala, a nivel de países, regiones y naciones. Y aunque los indicadores utilizados por Putnam son, en parte, las normas de reciprocidad y las redes de participación civil, se incluyen otra serie de indicadores que tienen que ver más con redes de compromisos dentro de asociaciones, organizaciones, cooperativas, clubes deportivos, entre otros. (Ostrom; 2003; 161)

De manera general, Ostrom finalmente define al capital social como *“las normas compartidas y los patrones de comportamiento que los propietarios desarrollan con el tiempo, son formas de capital social con las cuales pueden construir arreglos institucionales para resolver dilemas relacionados con los recursos de un acervo común.”* (Ostrom; 2003; 164)

En forma paralela, Hernández (2004) resume la evolución que ha tenido el concepto del capital social y la forma en que muchos autores han colaborado para pertenecer a una u otra línea de pensamiento. Para Hernández, las diferentes dimensiones del capital social son clasificadas de la siguiente manera: “*El capital social es considerado como un atributo de los actores individuales (Belliveau, O’Relly, & Wade, 1996; Portes & Sensenbrenner, 1993) que tienen ciertas ventajas debido a su posición relativa o de localización en un grupo, como redes individuales (Burt, 1992), las interacciones entre empresas (Backer, 1990) A nivel macro, Putman (1993) describe el capital social como un atributo de las comunidades, Fukuyama (1995) como un atributo de las naciones o de las regiones geográficas y Walker, Kogut, y Shan (1997) como redes industriales. Así, las investigaciones sobre capital social se han enfocado a variaciones en Estados, regiones y países y a variaciones individuales.*”. En esta medida podemos considerar que el capital social ha sido relacionado o aplicado teóricamente tanto a nivel individual como a nivel comunitario e institucional.

De este modo existe una gran variedad de enfoques y posturas con respecto al capital social, pero en general la mayoría lo enfatizan a la capacidad de movilizar recursos; la pertenencia a redes; las fuentes que lo originan; las acciones, individuales o colectivas, que la infraestructura del capital social posibilita; y finalmente, las consecuencias positivas y negativas que puede generar.

De esta manera, el capital social no es visto sólo como parte de individuos u actores aislados. En tales concepciones, los individuos están inmersos en redes y estructuras sociales (Coleman 2000). Por lo anterior, se puede destacar de las definiciones mismas que existen dos puntos de aplicación empírica de capital social: la primera lo entiende como la capacidad para movilizar recursos y una segunda que remite a los recursos socialmente acumulados.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Incluso en torno a la primera aplicación empírica hay una noción especialmente importante “el empoderamiento”. Germàn Pérez Fernández del Castillo, señala, en su análisis sobre el “empoderamiento, individuación y estrategias” que “La dimensión colectiva y de participación social también es relevada como central en los procesos de empoderamiento, lo que se ha denominado la dimensión de capital social, particularmente en lo referido a la pertenencia asociativa formal y el acceso a redes sociales” (Székely 2000; 215).

En este sentido, si retomamos las argumentaciones señaladas por Ostrom y Hernández, la evolución que ha tenido la definición del capital social, desde su forma minimalista hasta su forma expansiva, podemos percatarnos de que esta evolución no es casual. Es una motivación por querer medir o captar de una manera mejor al capital social, dimensionarlo en expresiones, que de alguna manera, indiquen cualitativamente o cuantitativamente los grados de capital social contenidos en “x” región, país o comunidad. Lo anterior se ha hecho involucrando conceptos que llegan a ser secundarios en la definición misma, como lo es la acción colectiva, así como considerar a las asociaciones y organizaciones como indicadores clave para ese tipo de mediciones y aplicaciones empíricas.

En Latinoamérica, por ejemplo, se encuentran los trabajos empíricos de Durston, quien señala de manera general dos tipos principales de capital social; comunitario y colectivo. Aunque su enfoque va más centrado a la superación de la pobreza mediante el fomento de capital social en las comunidades, también proviene de una rica fuente de experiencias centradas en el desarrollo comunitario.

Al respecto, Durston señala las siguientes conceptualizaciones, en las cuales se inscriben cuatro tipos de capital social; individual, grupal, comunitario y el externo.

El individual lo sitúa en contratos diádicos entre persona, *“que posibilitan relaciones estables de reciprocidad, los socios son reclutados de la matriz de parentesco, vecindad, amistad”* (Durston y Miranda 2003; 44).

El capital social grupal refiere a *“algo más que una red social con cierre. Puede incluir a un líder y se manifiesta en la repetición de actos de ayuda entre un grupo de personas (entre 3 a 12 integrantes) que constituyen un equipo estable. A veces asume la forma de una facción, es decir, de cuasi grupos.”* (Durston y Miranda 2003; 44).

El capital social comunitario, según Durston, tiene la característica de un sistema complejo, *“está asociado a instituciones que surgen para producir beneficios para sus integrantes (todos o algunos) o bienes públicos para todos. Puede expresarse en organizaciones formales (aunque éstas no siempre tienen contenidos de capital social) o en grupos que mantienen normas y conductas de cooperación sin formalizar.”* (Durston y Miranda 2003; 45)

Finalmente está el capital social externo referido a redes personales, asociacionismo de grupos de carácter horizontal, pero también a clientelismos. De esta manera, el capital social, ya sea considerado por muchos como una expresión de dos ámbitos; individual o colectivo, gran parte de los autores revisados han tratado de medir al capital social como una expresión de organizaciones y asociaciones. Incluso en las definiciones de Coleman, Putnam, entre otros autores revisados, está implícita la formación de organizaciones sociales como una acumulación de recursos o la participación social como expresión final o indicador de la posesión o no de capital social.

En esta misma línea, Espinoza propone algunos indicadores del capital social, buscando relacionar la movilidad social con el capital social. Argumenta que el concepto de capital social no está bien desarrollado, frente a esto dice que *“una parte del capital social remite a la asociatividad y otra la llama red personal”* (Durston y Miranda 2003; 23). En la versión asociativa menciona a Putnam como el mejor exponente, quien argumenta que cuando el capital social se conceptualiza a través de la asociatividad *“supone un contexto normativo efectivo que garantice el cierre de la red, delimite el entorno estableciendo de esta forma un orden... generando instituciones”* (Durston y Miranda 2003; 25).

En este sentido, la asociatividad supone *“el contexto normativo, en especial su efectividad para generar orden en el entorno social”* (Durston y Miranda 2003; 26).

Finalmente, desde la visión asociativa del capital social, Espinoza (CEPAL 2003; 25) genera una serie de indicadores, de los cuales recupero cuatro:

- Participación en grupos y organizaciones voluntarias.
- Vinculación entre los miembros de un grupo.
- Contacto de personas similares (identidad) gustos comunes (que puede mejorar la comunicación, pero también reduce innovaciones).
- y confianza

## **2.2 ¿Cómo medir el capital social? Algunas críticas a la dimensión asociativa del capital social y la proposición de dimensiones**

Si bien es cierto que algunos autores se han centrado en medir el capital social a través de las dimensiones estructurales del capital social, es decir, en relación a las dimensiones asociativas y organizacionales, hay también críticas en relación a estas propuestas. Al menos a mi parecer, las críticas son importantes y han tenido entre sus principales resultados fijar la atención hacia los postulados básicos del concepto. De igual manera, estas críticas rompen un poco con la llamada evolución de concepto de capital social o la llamada expansión.

Para empezar, puedo decir que dentro de la gran cantidad de estudios que tratan temas relacionados a la medición del capital social, se han hecho también grandes esfuerzos por delimitar conceptual y empíricamente el concepto. Esto ha sido necesario por la variedad de aplicaciones que se han hecho al capital social en un sin número de problemáticas sociales. Lo anterior, me parece aceptable debido a que generalmente el éxito o fracaso de las aplicaciones depende muchas veces de la claridad con que se maneje la temática, pero también es complicada por la naturaleza de la información disponible en cada contexto y para cada objeto de estudio propuesto.

Como ya se mencionó, entre la gran cantidad de teóricos que han trabajado sobre la medición del capital social, se encuentra **Putnam (2001)**. Para este autor, en la consideración de algunas de las dimensiones del capital social, las redes sociales y las normas asociadas a la reciprocidad son importantes para la medición y conformación del capital social. No obstante, al estudiar al capital social, hace más énfasis a las formas que a la sustancia del capital social. Es decir, resume la importancia del capital social a través de sus principales formas como organizaciones sociales, sindicatos y formas informales como el grupo de vecinos, etc.

Estas últimas formas de capital social constituyen redes sociales dentro de las cuales se pueden desarrollar principios de reciprocidad y de confianza. No obstante, también remarca la importancia de las conexiones informales entre vecinos y extraños, en el sentido de que el platicar o conversar con alguien, es importante para poder contar con esa persona en momentos de necesidad, ya que es más probable recibir su ayuda. Al respecto dice Putnam que el simple hecho de saludar a alguien en el pasillo genera formas visibles de reciprocidad. (Putnam, R. 2001; 3)

Pero ¿por qué estudia a las organizaciones y asociaciones como una forma de capital social? Al parecer, una razón se encuentra revisando sus argumentos sobre el estudio de la calidad de membresías en las organizaciones sociales. Putnam, coloca a las organizaciones sociales como formas de capital social, en el sentido de que son formas de redes sociales formalmente establecidas. Relaciones que llevan un proceso importante de intercambio entre dos o más personas, vinculadas por redes informales, relaciones de vecinos, pláticas, etc.

En este sentido, estudia al capital social a través de las organizaciones u asociaciones y lo hace tal vez también por razones de contexto. Su estudio lo realiza en E.U, en una sociedad en la que las formas organizativas y asociativas son más comunes y en donde los registros sobre este tipo de expresiones se pueden encontrar con más facilidad. No obstante, valdría la pena reflexionar sobre los contextos en los que las figuras asociativas y de organización formal no son tan comunes. Lo más lógico es que en este tipo de contextos la forma de medir el capital social sea a través de sus representaciones informales.

Otra de las dimensiones que considera para medir en capital social es la participación cívica, basada en preguntas sobre asistencia a reuniones locales, pertenencia a organizaciones, etc. Aunque la confianza es importante en el capital social, no se considera parte de la definición de capital social, sino una consecuencia. En general, los indicadores que utiliza para medir el capital social son la proporción de gente que tenía cierta organización, organizaciones locales, número de clubes, reuniones y la asistencia a reuniones públicas, entre otras. Todos estos indicadores los simplifica a través de un análisis factorial, en un solo índice de capital social.

No obstante, al considerar a las organizaciones formales como indicadores de la posesión de capital social, es necesario mencionar que las organizaciones no necesariamente proceden de redes bien consolidadas de personas. En la mayoría de los casos, como el mismo Putnam reconoce, las organizaciones son originadas de incentivos puramente económicos, y no buscan en ningún momento la solución de problemas, es decir, las organizaciones y la participación pueden derivar de otras dimensiones que no son necesariamente parte del capital social y en el mismo sentido las organizaciones pueden no generar confianza hacia la sociedad.

Ahora bien, como ya se ha visto, en muchos sentidos, el capital social es tomado conceptualmente como un cúmulo de recursos. Por ejemplo, **Adler (1999)** considera que el capital social es un cúmulo de recursos que se pueden aumentar para fomentar la acción colectiva, en el mismo sentido además de proveer de capacidades y recursos para la acción colectiva, también provee de ventajas para adquirir una posición económica y cultural. En este sentido, la diferencia conceptual estriba a la hora de considerar las aplicaciones del concepto.

Pero lejos de la congruencia o no de definiciones, tanto Putnam como Adler, concuerdan en que conceptualmente el capital social necesita delimitarse más, establecer definiciones claras y no ambiguas, debido al uso que se le ha dado para explicar múltiples cosas. (1999; 4). Más aun, aclaran que frente a la gran variedad de definiciones y aplicaciones no se ganará nada provechoso, más bien se ganarán escepticismos y desafíos en la validez.

En este sentido, para llevar acabo sus argumentaciones, Adler y Kwon recopilan conceptualizaciones de 17 autores, entre ellos se encuentra Bourdieu, Coleman, Portes, Fukuyama, Woolcock, entre otros. De todas esta recopilación, sintetiza las definiciones en tres tipos: *las que se enfocan a las relaciones que la gente mantiene con otra gente, las que se dan internamente en la estructura de relaciones entre los agentes dentro de un colectivo y, por último, la visión que permite ambos puntos de vista.*

*Entre las dos primeras definiciones, el primer grupo considera al capital social como el cúmulo de recursos que facilitan la acción de las personas. El segundo grupo lo considera como un resultado de la estructura de conexiones entre grupos e individuos dentro de las colectividades (organizaciones, comunidades, etc.) en esta parte se tratan las ventajas de cohesión y de asociación.*

En este sentido, hasta hoy en día sigue siendo debatible el considerar al capital social como el resultado de la estructura de conexiones entre grupos e individuos dentro de organizaciones u asociaciones, ya que es una idea que puede caer en conceptualizaciones muy generales del tema y hasta tautológicas. Por ejemplo, puede llegarse a pensar medir el capital social de una colectividad a través de un indicador económico y caer en la tautológica de considerar el recurso económico como una parte más del capital social. Es en esta parte de las ideas donde enfoco mayor atención, ya que creo que no es sólido y además es peligroso, mezclar en la medición, resultados, causas y hasta recursos sustanciales de la definición misma.

Lo anterior tal vez es un ejemplo extremo, no obstante, medir el capital social a través de sus resultados, por ejemplo, el considerar la acción colectiva como un indicador de capital social, me parece un error, ya que si se revisan las distintas conceptualizaciones, la mayoría de los autores concuerdan en definir al capital social como el agregado de recursos que permiten la acción colectiva de cierta comunidad y en este caso no siempre la acción colectiva es causa de poseer ese cúmulo de recursos sociales llamado “capital social”, aunque en muchos casos, se ha demostrado que el poseer un buen nivel de confianza, de reciprocidad, entre otros valores (relacionados a los recursos mismos del capital social) genera más probabilidades de poder participar en organizaciones, o en su caso en asociaciones sociales.

De la misma manera, dentro de indicadores utilizados para medir el capital social, Adler menciona que hay una confusión en la literatura en cuanto a la relación entre confianza y capital social. Para él “*Algunos autores comparan confianza con el capital social y otros ven a la confianza como fuente de capital social, otros ven a la confianza como forma de capital social*”. Por ejemplo, se cita a Fukuyama, para quien la confianza es la esencia del capital social, mientras para Putnam es fuente, y para Coleman aparece como forma de capital social.

En este sentido, se puede ver que no existe un punto de acuerdo entre las definiciones anteriores y menos sobre la medida apropiada. Lo anterior puede no ser tan importante, no obstante, a la hora de tener aplicaciones empíricas resulta necesario aclarar este tipo de divergencias, para saber qué es en realidad lo que se está midiendo.

El mismo Adler, finalmente consideró a la confianza como una fuente de capital social y no como esencia ni como forma. Hay ciertas contradicciones en sus afirmaciones, ya que si la confianza social es una fuente de capital social, no queda claro, y creo que en ningún momento se menciona, de manera directa qué es el capital social en sí. Sólo se dice que es la suma de recursos sociales que se ponen en funcionamiento por medio de redes sociales, no obstante, los componentes mismos del capital social requieren clarificarse para obtener una mejor comprensión del tema. *Es decir, si el capital social es la suma de recursos sociales, ¿cuáles son esos recursos acumulados?*

En este sentido, cuando se observa a las redes como indicadores de capital social, también se tienen observaciones semejantes, algunos consideran a las redes sociales como fuente de capital social, otros consideran que son simplemente la interacción o calidad de los miembros informales en asociaciones cívicas o clubes sociales.

No obstante, Adler sostiene que en la mayoría de los casos las redes sociales son consideradas como lazos indirectos o directos que ponen en contacto recursos, proporcionan acceso a las personas a los recursos, a la ayuda y cooperación.

Por este motivo, considero que las redes sociales más que ser fuentes de capital social o efectos, son partes esenciales del capital social, son el vínculo de estos recursos. Es decir, en esta parte puedo estar de acuerdo con Adler, en rescatar a las redes sociales como el vínculo entre los recursos que establecen las personas, por eso mismo, por ser un vínculo, no se puede hablar de la acumulación de recursos, sin considerar antes la característica de las redes sociales (familiares, de amigos) consideradas.

En este sentido, muchas veces las aplicaciones empíricas suelen ser contradictorias con las mismas definiciones, pero lo más grave es que los elementos constitutivos del capital social sean vistos muchas veces como determinados por ellos mismos.

Ante los comentarios previos, se han tenido avances significativos en la reevaluación de las dimensiones del capital social, es decir, no se ha dejado como un mero concepto con el que se puede medir cualquier cosa o que puede tener múltiples indicadores sino que precisamente por el significado y el compromiso que lleva su aplicación se ha requerido de delimitaciones más estrictas, aunque ciertamente no se han logrado eliminar las polémicas y la síntesis misma del concepto también puede tener problemas empíricos.

En este intento de delimitar conceptualmente el concepto de capital social, existen muchos autores que han hecho aportes singulares. **Krishna** (2004) por ejemplo, considera que la medida del capital social varía según el contexto social al que se refiera cada investigador (Krishna, A. 2004; 1).

El aporte principal de Krishna es partir en sus definiciones de una larga experiencia referentes a la variación y resultados del capital social de una localidad a otra. (Krishna, A. 2004; 3). Al igual que Putnam, considera que *el capital social refiere a las características de las organizaciones sociales tales como las redes, normas y confianza social, que facilitan la cooperación y la coordinación para una ventaja mutua. “El capital social refiere a la calidad de las relaciones humanas dentro de un grupo social bien definido que permite a los miembros actuar cooperativamente”* (Krishna, A. 2004; 3).

Lo que rescato de las argumentaciones de Krishna es que la medición del capital social no se puede hacer con los mismos indicadores, sino que depende de las comunidades en las que se aplique (Krishna, A. 2004; 4), es decir, depende del contexto social.

El autor menciona que para medir el capital social, tomando como indicador la densidad de organizaciones formales (como lo hizo Putnam) en algunos contextos es inadecuado, ya que las organizaciones que han surgido son pocas y en otros casos sólo lo hacen para ganar ventajas económicas, esperan acceder a créditos o a otros recursos económicos. En estos casos, las organizaciones formales no proporcionan ningún indicador confiable, cuando sucede lo anterior los indicadores más aproximados son las relaciones informales.

Por lo tanto, **Krishna** proporciona seis indicadores para medir el capital social, esta vez en contextos sociales particulares de comunidades indias:

1. Calidad del miembro, basado en la pregunta: “¿es miembro de algún grupo de trabajo en la aldea?”.
2. Ocupación en las enfermedades de la cosecha: “si una enfermedad está afectando la cosecha de la aldea, ¿quién vendría a ocuparse de esta situación?”.
3. Ocupación en desastres naturales: “suponga que hay una calamidad en la aldea que requiera la ayuda del gobierno y de la aldea, ¿quién apoyaría a este problema?”.
4. Confianza: “¿Qué tanto confía en la gente de la aldea?”.
5. Solidaridad y
6. Reciprocidad.

Los indicadores anteriores fueron agregados para formar el índice de capital social. (Krishna, A. 2004; 9, 10) De esta manera, la medición del capital social es realizada mediante preguntas sobre percepción, ya que como dice Krishna, este tipo de capital no es directamente observable; “*la gente lo lleva dentro de sus cabezas*”... “*Cuando se logra observar, es en algunas manifestaciones o consecuencias del comportamiento, lo cual varía de cultura en cultura*”.

Según Krishna, las diversas culturas mantienen expresiones del capital social, pero sus aspectos observables cambian según el contexto. (Krishna, A. 2004; 10). Por estos motivos, el análisis de las percepciones puede proporcionar información que de otro modo no sería posible obtener.

Siguiendo con estas argumentaciones, el análisis del capital social se ha separado en dos niveles. Al respecto **Grootaert y Bastelaer (2002)**, en sus recomendaciones sobre iniciativas para medir el capital social menciona dos tipos de interacciones del capital social: capital social estructural y cognitivo.

El capital social cognitivo lo refiere a *las normas, valores, confianza, actitudes y en general a las creencias compartidas* y el capital social estructural a *actividades asociativas (relaciones exteriores) como participación en organizaciones indígenas, municipales, agencias de ayuda, etc.* (Grootaert and Bastelaer 2002; 6, 13).

Grootaert y Bastelaer, coinciden al igual que Krishna en decir que los indicadores para medir el capital social varían geográficamente y sectorialmente. Por ejemplo: “*las medidas de la calidad de miembro en asociaciones fueron encontradas para ser un indicador relevante dentro de Indonesia, Kenia, y países de la región andina, pero no en la India y Rusia, donde las redes informales son más importantes*”. Así de este modo se dice que la selección de variables son inspiradas por las manifestaciones específicas del capital social en el área de estudio (Grootaert and Bastelaer 2002; 12). En general, Grootaert y Bastelaer apuestan a reforzar un concepto que incluya estas dos partes del capital social (Grootaert and Bastelaer 2002; 15).

Por otra parte, **Hjollund y Svendsen (2000)** también hacen énfasis en la necesidad de alcanzar un consenso en la medida del capital social bajo el argumento de que las medidas que existen son insatisfactorias. De ahí que su propósito fundamental es proponer un *método estándar de medida* (Hjollund and Svendsen 2000; 2). Al respecto menciona que cada investigador ha utilizado su propia metodología, debido precisamente a la heterogeneidad de la misma definición.

Para Hjollund y Svendsen, “*el capital social es el agregado que tiene su base en los comportamientos, actitudes y predisposiciones individuales*” (Hjollund and Svendsen 2000; 4). En este sentido, sitúa su análisis en el nivel micro, que consiste en el estudio de redes y normas que gobiernan las interacciones entre los individuos y comunidades.

A saber, las fases de la interacción según Hjollund al igual que Grootaert y Bastelaer, se pueden separar en dos dimensiones; la dimensión estructural (que facilita la interacción social) y la dimensión cognoscitiva (que predispone a la gente para actuar de una manera social beneficiosa). La confianza como indicador pertenece a la dimensión cognitiva.

Dentro de la dimensión cognitiva se encuentra el acercamiento psicológico social, el que define al capital social como un sistema de creencias y de normas culturales. Según Hjollund, los partidarios de este acercamiento discuten que las organizaciones voluntarias emerjan como consecuencia de confianza social, más bien que al revés. En esta concepción, el capital social es esencialmente igual a la confianza (Hjollund and Svendsen 2000; 5).

Hjollund encuentra que, además de Putnam, diez estudios han incluido el concepto de la calidad del miembro de una organización voluntaria como un indicador de capital social. *No obstante, cuatro de los diez estudios utilizaron la medida de la confianza como parte del indicador del capital social* (Hjollund and Svendsen 2000; 7). En su recorrido argumentativo, sitúa a Krishna y Uphoff como los que han construido índices de capital social a partir de variables estructurales y cognitivas, usando análisis factorial, demostrando la relación positiva que el índice de capital social tenía con la acción colectiva (Hjollund and Svendsen 2000; 8).

En general, la mayoría de los autores revisados por Hjollund, tienen una concepción contraria a los seguidores de Putnam y otros, ya que consideran al capital social como esencialmente constituido por *normas de reciprocidad, confianza (interpersonal e institucional) y otros contratos cívicos* (Hjollund and Svendsen 2000; 9).

Entre otros autores citados se pone el ejemplo de Grootaert, quien investiga el capital social a través de una visión estructural y considera como principales dimensiones del capital social la densidad de asociaciones, la heterogeneidad interna, la frecuencia de la reunión, participación eficaz de los miembros en la toma de decisiones, el pago de deudas, etc. Con estos indicadores se construye un índice de capital social, el cual posteriormente se uso como variable explicativa del bienestar de los hogares (Hjollund and Svendsen 2000; 10). También se hacen combinaciones de indicadores al considerar la confianza como un elemento más del capital social (Hjollund and Svendsen 2000; 10).

De esta manera, en toda la revisión que realiza Hjollund, se encuentra que la mayoría de los autores difieren mucho en sus medidas, pero coinciden en algunos puntos. *Hay dos características dominantes que describen al capital social como la “confianza” y como la “calidad de los miembros de una organización”* (Hjollund and Svendsen 2000; 10).

Es así que Hjollund propone un cuestionario para medir el capital social, basado en los estudios revisados y en base a dos tipos de indicadores “los indicadores de confianza” y el referente a “organizaciones voluntarias”. En estas relaciones las redes sociales fueron concebidas como compensadoras en la falta de organización (Hjollund and Svendsen 2000; 12).

Por otra parte, mientras para algunos autores se requiere de una medida resumen de capital social homogénea, basada principalmente en índices, para otros como **Van der Gaag y Snijders (2004)** la medida del capital social necesita medidas múltiples, es decir, sus diferentes dimensiones no se pueden reducir a una medida total de todos los recursos. (Van der Gaag and Snijders 2004; 2). Su argumentación principal es que al intentar capturar el capital social en una sola medida podemos perder información importante y eso hace casi imposible investigar sus impactos en su totalidad.

Van der Gaag y Snijders, citando a Lin, *hacen una distinción entre el acceso y el uso del capital social. Los accesos al capital social refieren a la colección de recursos potenciales de un individuo. El uso del capital social refiere a acciones y a la movilización de los recursos* (Van der Gaag and Snijders 2004; 4).

No obstante, Van der Gaag y Snijders se concentran en medir el capital social como la colección de recursos potenciales contenidos en una red social determinada (Van der Gaag and Snijders 2004; 4). Los argumentos que llevan a estos autores a tomar este camino es que *las distintas investigaciones que han diseñado como indicador de capital social a los resultados mismos de la movilización de esos recursos, sólo han referido a las relaciones sociales pero no a los recursos que pueden llegar a estar disponibles o potenciales*. Además, estos autores consideran que los indicadores que refieren a la movilización de recursos son dudosos como indicadores de acceso a los recursos (Van der Gaag and Snijders 2004; 6).

De manera general, los autores ven la necesidad de medir el capital social mediante varios componentes, es decir, no agregar los distintos componentes en un solo índice, lo cual permitiría detallar más específicamente la productividad del concepto (Van der Gaag and Snijders 2004; 33).

Stephen Knack (2002) de manera semejante menciona que los investigadores deben ser cautelosos a la hora de construir un indicador sobre capital social, ya que lo que se llega a hacer es mezclar diferentes indicadores en un solo índice, tales como asociatividad, confianza generalizada y normas de reciprocidad, sin considerar los diferentes efectos de y para cada indicador.

Sus argumentos giran en el sentido de que el capital social, por ser un concepto heterogéneo, sus diversas dimensiones no necesariamente van a tener las mismas causas o efectos. En este caso de estudio, el autor señala como ejemplo la variación de efectos que las dimensiones del capital pueden tener hacia el desempeño gubernamental, se encuentra que aunque la confianza generalizada, al igual que los principios de reciprocidad son positivamente asociados al buen desempeño gubernamental, existen dimensiones que no tienen ninguna asociación, como las redes informales, etc.

**Stone (2001)** en la misma línea argumentativa identifica parte de los mismos problemas, en relación a que no hay coherencia entre las definiciones teóricas y las medidas sobre el capital social, no obstante su análisis va más allá, además de considerar al capital social como el cúmulo de recursos para la acción, enfatiza la necesidad de distinguir entre las medidas del capital social y los resultados de éste, es decir, distinguir entre los recursos y las implicaciones de tomar al capital social como un recurso para la acción.

Al citar a Newton (1997: 578) y Paxton 1999, Stone argumenta parte importante del problema en que caen muchos estudios sobre la medición del capital social. *Al respecto se dice que si bien el capital social produce una serie de mercancías valiosas y servicios a las personas, no se deben incluir tales mercancías y ventajas como parte de la definición, de esta manera antes de definir los componentes dominantes, la distinción debe hacerse entre los indicadores para la medida y los resultados.*

Realizando esta distinción, *Stone menciona tres posibles indicadores para la medida de capital social; normas de reciprocidad, confianza, y redes sociales.* (Stone, W. 2001; 4, 7) En este sentido, la clara distinción entre causas, concepto y resultados me parece importante porque permite establecer una medida no confusa y con más posibles aportaciones al campo temático del capital social. En este punto es necesario decir que estos indicadores pueden ser también circulares en su relación, por ejemplo, la confianza puede ser vista como un indicador causa, resultado o como una medida indirecta de capital social, como en este caso, dependiendo de su acercamiento conceptual (Grootaert and Bastelaer 2002; 33) la distinción entre indicadores debe ser lo más detallada posible.

De esta manera, para medir el capital social, basado en estos tres tipos de indicadores, Stone retoma de otros autores una serie de preguntas. Antes, es necesario decir que Stone realiza una crítica a cada una de las preguntas usadas para tratar de aproximarse al capital social, con el fin de argumentar sobre la posibilidad de incorporar al análisis las redes sociales familiares. Pese a estas críticas, me parece útil recuperar las principales preguntas o indicadores que se han tomado para captar la medida de capital social, esto con el objetivo de poder ajustar los datos disponibles en este trabajo a ese tipo de preguntas.

**Sobre redes sociales**, se encuentra que se han tomado como indicadores principalmente las relaciones sociales de amistad y las relaciones formadas en la vecindad, al respecto utilizan las siguientes preguntas:

- ¿Qué tan lejos está de sus amigos?
- ¿Cuántos viven cerca de usted?
- ¿Hay alguna cosa que usted ha hecho para el bien de algún miembro de su vecindad?
- ¿Usted ha visitado a un vecino en la última semana? (Stone, W. 2001; 12)

También se dice que se puede trabajar sobre indicadores de asociatividad, con la salvedad de que se consideren al mismo tiempo normas de confianza, reciprocidad y densidad de las redes articuladas con estos indicadores (Stone, W. 2001; 13,14).

**En el tema de la confianza**, citando a Fukuyama (Stone 1995: 26) se define a la confianza como parte importante del cúmulo de recursos del capital social, como una expectativa dentro de una comunidad basada en normas compartidas, las cuales reducen la incertidumbre y proporcionan los modelos apropiados para la cooperación futura.

Stone, revisando las distintas conceptualizaciones sobre la confianza, encuentra **tres tipos de confianza**; *confianza interpersonal y familiar, confianza generalizada (ampliada a extranjeros) y por último la confianza institucional (referida a la confianza hacia instituciones formales)* (Stone, W. 2001; 26).

Entre las preguntas referidas a la confianza se encuentran las siguientes:

- “¿Confía en la mayoría de las personas?”
- ¿La mayoría de la gente en esta vecindad es honesta y se puede confiar en ella?
- ¿La gente de esta vecindad se puede aprovechar de las demás personas?

### **Sobre confianza institucional;**

- “Qué tanto confía en iglesias, fuerzas armadas, sistema educativo, sistema legislativo, prensa, policía, parlamento, servicio público, etc.”  
(Stone, W. 2001; 27, 29)

Referente a los **principios de reciprocidad** (Stone, W. 2001; 30 ) entendidos como los procesos de intercambio dentro de una relación social por los cuales las mercancías y los servicios dados por una persona son compensados, se tomaron como indicadores las siguientes preguntas:

- La gente de esta vecindad mira a su propio bienestar y no se preocupa en nada al bienestar de la vecindad; ¿en desacuerdo o de acuerdo?
- ¿Piensa usted que sus vecinos contribuyen a los distintos proyectos de su vecindad?
- Si tengo algún problema ¿hay siempre alguien que me ayude?
- La mayoría de las personas en esta vecindad ¿está dispuesta a ayudar si usted lo necesita? (Stone, W. 2001; 32,33)

Otros indicadores que Stone menciona para medir principios de reciprocidad son retomados de Baum 1998 y son los siguientes:

- ¿Ha apoyado a sus vecinos o amigos con las actividades siguientes en el último año?: Ha escuchado sus problemas, ayudó con trabajos, ha prestado equipo de casa, se ocupó de su casa mientras estaban ausentes, les asistió en compras, les prestó dinero, etc. (Stone, W. 2001; 33)

Finalmente, Stone enfoca su investigación a las relaciones familiares, por este motivo señala la necesidad de que se reconozcan diferencias normativas entre los distintos tipos de red social, además de hacer diversas críticas a las preguntas planteadas, entre las principales menciona que las normas de reciprocidad dentro de las familias son distintas de las normas en otro tipo de relaciones.

De este modo la autora, no sólo delimita conceptualmente al capital social, sino que profundiza en el comportamiento diferenciado de las distintas normas sociales según el tipo de red social al que se haga referencia, marcando una diferencia clara con otro tipo de investigaciones.

### **Resumen del capítulo**

La mayoría de los autores concuerda que las medidas que se han realizado sobre capital social no son satisfactorias. También, se pudo ver que el intento de dar una definición coherente depende del tema y el lugar en el que se ha desarrollado cada trabajo.

En este sentido, siguen existiendo grandes discrepancias, algunos como Putnam, apuestan por resumir los diferentes indicadores de capital social en un sólo indicador, mientras otros como Hjollund, Svendsen y Stone mantienen la idea de que el capital social se debe medir en sus diferentes dimensiones y que reducirlo a un sólo indicador puede ocasionar problemas, como el caso de perder resultados importantes.

Por otro lado, pese a que la mayoría argumenta que los indicadores utilizados para medir el capital social dependen de cada contexto, hay puntos que siguen estando muy distantes entre los indicadores que se consideran, lo cual está relacionado con la perspectiva que cada quien tiene del concepto. En este punto es cuando se entra a confusiones y vaguedades.

A pesar de los puntos anteriores y más allá de que incluso hay autores que resumen la concepción sobre el capital social en dos dimensiones (como Grootaert lo ha mencionado) en relación al capital social cognitivo y al estructural, pienso que hay una diferencia fundamental, la cual radica en los indicadores que son tomados para medir el capital social. Es decir, si consideramos que la mayoría de las definiciones refieren al capital social como la suma o el agregado de recursos sociales (como normas de confianza, reciprocidad) que se transmiten a través de redes sociales, los indicadores para medir esos recursos suelen ser muy distintos. Algunos autores analizan al capital social a través de esos recursos mismos y otros más mediante algunos resultados, como la capacidad asociativa y de organización.

A pesar de que no tomaré para la realización de esta investigación una combinación entre la dimensión cognitiva y estructural, considero que es una manera útil de clasificar las distintas concepciones presentadas en este capítulo, por lo cual presento un cuadro comparativo que resume las distintas concepciones presentadas en sólo dos dimensiones (cognitiva y estructural).

Ciertamente la distinción conceptual no fue fácil de hacer, ya que hay autores que recurren a ambas dimensiones; no obstante, se hizo el intento de clasificar a cada autor de acuerdo a la manera en que se ha acercado a medir el capital social en sus diferentes investigaciones (ver cuadro 1).

Por otra parte, los trabajos presentados por Hjollund y Svendsen (2000), Van der Gaag y Snijders (2004) y W. Stone (2001) son en gran parte los que guiarán esta investigación, en relación a la presentación de indicadores y a las definiciones que presentan, ya que sus argumentaciones son de gran valor para clarificar los indicadores apropiados o por lo menos, más próximos para medir el capital social, sin caer en problemas de vaguedad o redundancia conceptual.

De esta manera, en el desarrollo de esta investigación recupero como principales componentes del capital social a las normas de reciprocidad, la confianza interpersonal y las redes sociales, tomando esta última como el vínculo entre las dos primeras. De igual manera, como menciona Hjollund, tendré un acercamiento al capital social desde una dimensión cognitiva, es decir, definiré al capital social más como un sistema de creencias, actitudes y normas culturales. Por lo tanto, la definición de la que parte esta investigación es la siguiente:

*El capital social es el agregado de recursos potenciales vinculados por una red de relaciones sociales, tales recursos son las normas, la confianza, principios de reciprocidad, valores, costumbres que posee una colectividad u organización, que frente a algún problema, puede hacer uso de ellos para realizar acciones conjuntas con el fin último de buscar una solución o mejorar sus condiciones sociales.*

De la definición anterior se pueden rescatar tres componentes del capital social:

- Normas de reciprocidad.
- Confianza (institucional e interpersonal).
- Redes sociales.

También considero las argumentaciones de Hjollund en el sentido de la pérdida de información valiosa cuando se sintetizan los diferentes indicadores del capital social en un solo índice. Por este motivo consideraré una forma más certera de aproximarme a resultados coherentes sobre la problemática que nos ocupa, esto es, mediante el análisis separado de cada componente del llamado capital social, buscando cómo afecta cada factor propuesto en su generación.

<b>Cuadro 1. Resumen comparativo de las dos principales dimensiones conceptuales del capital social; estructural y cognitiva.</b>			
<b>Dimensiones</b>	<b>Principales exponentes</b>	<b>Críticas/Límites</b>	<b>Alcances</b>
<p><b>Capital social estructural;</b> <b>Definición:</b></p> <p><i>“resultado de la estructura de conexiones entre grupos e individuos dentro de las colectividades (organizaciones, comunidades e instituciones.)”</i></p> <p>“se refiere principalmente a organizaciones (formales e informales) y a redes organizacionales y asociativas”</p>	<p>J. Coleman, R. Putnam, Fukuyama</p>	<p>Es discutible que las organizaciones voluntarias emerjan como consecuencia de poseer capital social</p> <p>Al intentar capturar el capital social en una sola medida o indicador, se puede perder información importante y eso hace casi imposible investigar sus impactos en su totalidad</p> <p>No se hace una distinción entre el acceso y el uso del capital social</p> <p>Los resultados, en su mayor parte, sólo han referido a las relaciones sociales pero no a los recursos que pueden llegar a estar disponibles o potenciales</p>	<p>Se incluyen otra serie de indicadores que tienen que ver más con redes de compromisos dentro de asociaciones, organizaciones, cooperativas, clubes deportivos, entre otros.</p> <p>A nivel macro, el capital social se describe como un atributo de las comunidades, de las naciones o de las regiones geográficas, como redes industriales</p> <p>Comienza a llevar al concepto de capital social más allá de las relaciones o conexiones interpersonales, es decir, lleva a cabo la inclusión de organizaciones, asociaciones y firmas de negocios como partes o dimensiones del capital social</p> <p>Puede expresarse en organizaciones formales</p>
<p><b>Combinación;</b> <b>Definición:</b></p> <p>Síntesis de las dos concepciones (Estructural y cognitiva).</p>	<p>Woolcock, J. Durston, Miranda, Adler y Kwon, Grootaert, Bastelaer, Narayan, Krishna</p>	<p>Mezclan diferentes indicadores en un solo índice, tales como asociatividad, confianza generalizada y normas de reciprocidad, sin considerar los diferentes efectos de y para cada indicador</p> <p>No hacen una distinción entre el acceso y el uso del capital social, tampoco entre los resultados y los recursos</p>	<p>Han construido índices de capital social a partir de variables estructurales y cognitivas, demostrando la relación positiva con la acción colectiva</p> <p>Permite distinguir diferentes dimensiones y aplicaciones del concepto</p>
<p><b>Capital social cognitivo;</b> <b>Definición:</b></p> <p><i>“Cúmulo de recursos sociales que facilitan la acción de las personas”, “agregado que tiene su base en los comportamientos, actitudes y predisposiciones individuales”.</i></p>	<p>Hanifan, P. Bourdieu, Hjollund, Svendsen, Van der Gaag, Snijders, W. Stone, Ostrom</p>	<p>La información disponible es escasa</p> <p>Los indicadores no son directamente observables, la percepción que las personas llegan a manifestar también suele ser cuestionable y con límites</p> <p>Cuando se logra observar, es en algunas manifestaciones o consecuencias del comportamiento, lo cual varía de cultura en cultura</p>	<p>El análisis de las percepciones puede proporcionar información que de otro modo no sería posible obtener</p> <p>Ven la necesidad de medir el capital social en sus varios componentes, lo cual permite detallar más específicamente la productividad del concepto</p> <p>Distingue entre las medidas del capital social y los resultados de éste</p> <p>El capital social es considerado como un atributo de actores individuales que tienen ciertas ventajas debido a su posición relativa o de localización en un grupo, como redes individuales</p>

Fuente: Elaboración propia.

### **2.3 Factores aplicados a la generación de capital social: contextos e iniciativas**

Ya se han mencionado en la parte de “estudios previos” gran parte de los factores que se encuentran relacionados de manera positiva o negativa a la generación de capital social, así como los diferentes autores que tratan sobre estos temas.

Bajo la perspectiva teórica tomada en el apartado anterior, para el caso específico de México no se encontraron trabajos que hablen específicamente sobre los factores asociados a la generación de capital social a nivel nacional. Los pocos trabajos que tratan el tema se han enfocado a niveles de estudio de comunidades o localidades, estructurando encuestas relacionadas a esas comunidades y tomando en consideración los efectos que el capital social tiene hacia la pobreza u otros problemas comunitarios. No obstante, los factores que se encuentran asociados a la generación de capital social han sido poco estudiados.

En este sentido, vale la pena mencionar a otros autores, que enfatizando sobre la dificultad de medir el capital social y sus factores asociados, han calculado correlaciones con modelos estadísticos y demostrado la relación entre algunos factores socio estructurales con la generación de capital social, esto principalmente en países europeos o de E.U. Asimismo han hecho aportes sustanciales a la delimitación empírica y conceptual del tema. Así pues, creo que hay bastantes avances, ya que por lo menos en muchos casos se han llegado a diferenciar entre las definiciones que hacían relevancia al capital social como efecto y los factores asociados a su generación.

En contextos europeos y norteamericanos se han hecho diversos aportes, especialmente de investigadores del Banco Mundial, de la Organización de Naciones Unidas, entre otros. Sus estudios se han enfocado a estudiar los factores asociados a la creación de capital social, esto mediante la aplicación de modelos estadísticos y trabajos realizados directamente en las comunidades. Algunos de estos autores son Adler y Know, Van der Gaag y Snijders, Grootaert y Bastelaer, Krishna, Robert Putnam, Vivien Lowndes, Dasgupta, Fafchamps, Barrett, Fischer y Torgler, cada uno pertenecientes a distintas disciplinas y con aportes diferentes.

De manera general, mediante una revisión bibliográfica, se encontró que la mayoría de los investigadores hacen mención y demuestran una cierta relación entre diversos factores sociales y su influencia en la creación de capital social. Algunos lo hacen mediante estudios cualitativos, otros con cuantitativos, a nivel de países y otros a nivel de comunidades, pero sin lugar a dudas esta característica tan diversa ha explorado de manera amplia las distintas relaciones.

De acuerdo a los modelos integrados por los autores antes mencionados, la creación de capital social está mediado por diversos factores, entre ellos la religión, la economía, el origen étnico, el sexo, tamaño de la localidad o distrito, capacidad y recursos de información, así como factores que tienen que ver con las percepciones de las personas en torno a su ambiente social, llamados también factores cognitivos, como capacidades, oportunidades y motivaciones.

A continuación mencionaré algunos de los factores más importantes que se han reportado por diversos estudios. El primer acercamiento a estos estudios lo hago agrupando los distintos factores en tres tipos principales; sociodemográficos, capacidad de información y los referentes a capacidades, oportunidades y motivaciones.

### **2.3.1 Factores sociodemográficos**

Astone, Nathanson; Schoen y Kim (1999) hacen referencia a la relación que hay entre la demografía y la teoría social sobre el capital social. La relación se dice que está en la contribución que la demografía basada en estudios de los hogares puede tener al campo de estudio del capital social, ya que según sus argumentos, a menudo se han hecho afirmaciones de las normas o de las preferencias de las personas, sin tener alguna referencia explícita de los procesos que les dan origen. En este sentido, se pueden hacer contribuciones a la comprensión de los cambios en los componentes del capital social y en su despliegue en el tiempo.

Para estos autores la relación es indispensable, pues faltan relaciones completas que expliquen los efectos que tienen diversas variables demográficas en las normas y preferencias sociales. Es decir, falta explicar cómo estas normas se producen, surgen y cambian de acuerdo a variables estrictamente demográficas. (Astone; Nathanson; Schoen; Kim; 1999).

De acuerdo a lo anterior, se dice que tanto la formación de asociaciones como la crianza de los niños constituyen formas de inversión en capital social en prácticamente todas las sociedades, las personas varían en el número de vínculos familiares que tienen, por ejemplo, algunas personas son solteras, otras tienen muchos hijos, y las personas que tienen muchos hijos se apropian de fuertes lazos sociales y viceversa. Así, la generación de capital social también puede derivar de vínculos familiares obtenidos a través del tiempo y de las características de cada miembro de la familia en relación a estos vínculos, tales como el estado civil, sexo, religión, situación económica, entre otras.

De este modo, existen diferencias claras entre culturas y también en los diferentes roles sociales que tienen las personas dentro de cada familia, de acuerdo a las características demográficas de cada población. Por ejemplo las mujeres pueden tener una importante contribución a la generación de capital social, no obstante su contribución puede ser distinta a la que otorgan los hombres, lo mismo puede pasar con la edad, estado civil, experiencia migratoria y otro tipo de variables.

Enseguida detallaré cada una de las relaciones que se han hecho entre diferentes variables demográficas y la generación de capital social:

- **2.3.1.1 El sexo**

Como ya se ha visto, en la parte de “estudios previos”, el rol del género en la formación de redes sociales y en particular de capital social ha sido estudiado ampliamente. Por ejemplo, Fafchamps al examinar el rol de los grupos étnicos y de la religión, también muestra la relación que tienen las mujeres y hombres en la creación de redes sociales y la acumulación de capital social.

Fafchamps (2000) en efecto al realizar su estudio en comunidades mercantiles de África, encuentra que las mujeres en varios de los distritos, aunque son en proporción mayoritarias en comparación con los hombres, cuando se analiza la asociación entre la generación de confianza y de redes mercantiles, tienden a acumular capital social más lentamente que los hombres. El autor lo atribuye a la serie de labores que las mujeres realizan en el hogar, principalmente el cuidado y educación de los hijos.

Frente a los anteriores resultados también hay autores que señalan la gran influencia que ha tenido la mujer en la creación de capital social. Vivien Lowndes (2000) para el caso específico de Gran Bretaña, señala cómo las mujeres han influido significativamente en la construcción del capital social en atención a la creciente participación de la mujer en la comunidad. Muestra cómo las mujeres, en algunos estudios de caso, han tenido una gran participación en actividades comunitarias, además del ámbito de la vivienda, la salud, el cuidado de los hijos, prevención del delito y la regeneración del barrio, actividades que no pueden dejarse de lado por su importancia en la generación de relaciones sociales productivas.

Lowndes recriminando la poca atención que ha recibido el tratamiento de las dinámicas de género en la construcción del capital social, hace un importante aporte a este tema. Analiza al capital social entendido como los principios de confianza mutua y de reciprocidad y como resultado de éste la capacidad de los individuos a unirse para una acción colectiva para resolver problemas comunes. No obstante su énfasis lo hace diferenciando la participación de hombres y mujeres en las distintas asociaciones, de acuerdo a la actividad. Se encontró que los hombres realizan más actividades relacionadas al deporte, la recreación y que las mujeres fueron más participativas en campos de la salud, la educación y los servicios sociales.

En este sentido, los patrones específicos de actividad son evidentemente diferenciados, además del empleo de tiempo completo que las mujeres realizan en actividades del hogar.

También la diferencia en el gasto del tiempo es importante en esta diferenciación, ya que las mujeres aunque no participan mucho en asociaciones en comparación con los hombres, sí lo hacen en relaciones informales; la visita a un hijo en la escuela, a un amigo, vecino, la relación con los hijos, etc. Por este motivo, pasar por alto este tipo de actividades me parece un error en el análisis del capital social, porque estas redes claramente caben en las actividades y relaciones que le dan forma.

En general, justificándome con Lowndes, el debate del capital social en relación al género se ha hecho indiferenciadamente, a excepción de algunos trabajos, por lo que me parece importante incorporar un análisis del comportamiento y atribuciones diferenciadas por parte de cada sexo.

En este sentido, la sociabilidad informal que lleva implícita cada mujer en sus actividades diarias es vital, el trabajo e inversión de tiempo en el cuidado de los niños puede proveer, en el futuro y presente, redes de sociabilidad estables, al igual que la efectiva coordinación del hogar. Por este motivo coincido con la autora en rescatar la importancia de las diferentes actividades, maneras de pensar y formas de hacer las cosas en relación a cada sexo y su contribución a la generación de capital social.

Por ejemplo, Grootaert and Bastelaer (2002) al analizar los factores asociados a la generación de capital social, encuentran en algunas aldeas de la india, que las mujeres cumplen una responsabilidad vital en la formación de recursos sociales. Al respecto, no se analizan las mujeres por separado, sino las organizaciones de mujeres que se dedican a difundir información y tecnología con el fin de generar disposición de los aldeanos a la asistencia y asociación. (Grootaert and Bastelaer 2002; 16).

Finalmente se puede decir que hay resultados distintos en las relaciones que se hacen entre el género y su influencia en la generación de capital social, mientras Fafchamps encuentra que el rol de las mujeres en la acumulación de capital social no es muy significativo y su acumulación es lenta, otros autores como Lowndes y Grootaert señalan la gran importancia que tienen las mujeres en la construcción de capital social.

En este sentido, es importante hacer un tipo de análisis que distinga entre la influencia que cada sexo tiene a la formación de capital social, así como tener en cuenta el acceso diferenciado y en cantidades al capital social, como lo menciona Fafchamps, lo cual implica realizar análisis más meticulosos en cada una de las relaciones, además que muchas veces depende de la naturaleza y diseño de los datos e información disponible.

- **2.3.1.2 Etnicidad**

Con respecto a la etnia y su relación a la creación de capital social, en un primer momento podemos decir que al igual que el sexo y otros factores sociales, hay una gran diferencia en el acceso y formación de capital social entre grupos étnicos y otro tipo de grupos mayoritarios. Esto se puede suponer debido a varios fenómenos sociales que han sido ampliamente estudiados, como la discriminación y exclusión racial que sufren las minorías étnicas. Efectivamente no se puede saber qué consecuencias puede tener este tipo de situaciones en la limitación o creación de capital social, no obstante hay investigaciones que han aportado elementos importantes de tomar en cuenta. Se ha encontrado que dentro de comunidades con gran parte de la población que habla una lengua indígena, hay un gran intercambio de obligaciones y expectativas, sin embargo la intensidad de las obligaciones y de las expectativas de reciprocidad son mucho mayores y con efectos negativos.

En este sentido, el poseer condición étnica tiene una fuerte asociación en la generación de capital social, pero la asociación suele ser negativa. Grootaert and Bastelaer (2002) cuando hablan de la relación existente entre la etnia y el capital social, marcan dos direcciones de relación, por un lado la pertenencia étnica ofrece incentivos para el flujo de recursos sociales a través de generaciones, no obstante, las tensiones interétnicas conducen en la mayoría de los casos a actos de violencia costosos para la comunidad.

Para Krishna, A. (2004) la etnia y las diferencia de casta son algunos de los factores que intervienen a la limitación de capacidades para poder actuar colectivamente, incluso asemeja tal factor a la carencia de instrucción, transporte, comunicación e infraestructura necesaria en las comunidades.

Ahora si recordamos las argumentaciones presentadas por Dasgupta, Fafchamps y Barrett, van dirigidas en el mismo sentido. Es decir, en sus investigaciones también asocian de manera negativa la pertenencia étnica y su posible influencia en la generación de capital social. La mayoría de los resultados muestra que la pertenencia étnica se asocia a relaciones cerradas y con efectos negativos con relación a las normas y obligaciones establecidas entre los grupos, además de considerar la pertenencia étnica relacionada al conflicto social y, por lo tanto, limitante en la formación de redes estables y confianza. En este sentido, pocos resultados empíricos muestran una relación positiva hacia la acumulación de capital social.

- **2.3.1.3 Situación económica**

La situación económica de las personas o los ingresos monetarios son una característica que en casi todos los estudios sobre capital social está presente, pues resulta ser uno de los problemas que se quiere solucionar con el fortalecimiento del capital social de las comunidades y en algunos casos se ha encontrado una relación positiva entre capital social y la buena situación económica de las personas.

No obstante, la relación que se maneja es de efecto, es decir, el capital social es un antídoto para que las personas mejoren su situación económica. Es necesario tomar en cuenta que puede darse una relación inversa; las personas con bajos niveles económicos pueden verse limitados para generar capital social o por el contrario, los bajos niveles económicos son convertidos en motivos suficientes para incrementar el capital social de las personas, para lograr un fin común; mejorar sus niveles económicos, de esta manera la situación económica de las personas funciona también como variable explica de la generación o limitación de capital social.

En relación a la situación económica de las personas y la generación de capital social se han tenido importantes resultados. Como ya se ha mencionado, Dasgupta (2005) menciona que el desequilibrio o la desigualdad de riqueza es un factor que motiva la generación de conflictos entre comunidades así como la formación de organizaciones sectarias, limitadas a una sola identidad (Dasgupta 2005; 148).

Krishna (2004) describe una serie de resultados en los que muestra algunas diferencias en el comportamiento de las aldeas en relación al capital social, tomando como indicador proxy a la acción colectiva. Entre sus resultados, la escasez de forraje, de leña, de otras privaciones y necesidades materiales motivaron a que fueran más probables las acciones colectivas para solucionar un problema común (Krishna, A. 2004; 16). En este sentido, un factor determinante para que la gente se pudiera organizar fue la falta de recursos materiales.

Por su parte Fischer y Torgler (2007) investigan el impacto de la posición relativa de los ingresos individuales en las actitudes y el comportamiento de las personas, pero más específicamente el la generación de capital social, éste interpretado en tres dimensiones; redes, confianza y cumplimiento de normas sociales.

Fischer parte del supuesto de que cuando las personas se preocupan por su posición económica, se ven afectadas en muchos aspectos diferentes de su vida, en especial las actitudes y comportamientos.

Más específicamente, mantiene que hay una relación negativa entre una mala posición económica y las principales dimensiones del capital social. Aunque de cierta manera también argumenta que tener una mala posición económica es un incentivo suficiente para participar en organizaciones de voluntariado. No obstante el autor encuentra que a pesar de que los efectos no son lineales para estas tres medidas, el capital social es más alto en posiciones económicas mejores y declina con una posición económica mala, aunque esto no se reproduce en instituciones religiosas. (Fischer y Torgler 2007; 39).

En este sentido, se pueden tener dos tipos de resultados; los que ven en la carencia de recursos económicos y materiales la necesidad de recurrir e incrementar los principios de reciprocidad, confianza y redes sociales para llevar sus acciones a un fin común; y por otra parte, los que ven en la carencia de recursos económicos y materiales, como en el caso de Dasgupta y Fischer, la generación de conflictos comunitarios.

- **2.3.1.4 Religión**

Aunque bien se sabe que el pertenecer a una religión en algunos casos provee de redes sociales más fuertes, se mantienen también diferencias con respecto a cada tipo de religión. Por ejemplo se ha llegado a decir que en algunas comunidades las personas con religión cristiana “tienen redes de ayuda mutua más fuertes que las del resto de la población” (Latapí, 2000).

Paradójicamente, cuando se habla de principios de confianza y de principios de reciprocidad entre diferentes grupos religiosos, se considera que es muy difícil que se logren estos principios. Para algunos autores el que una comunidad posea varios grupos religiosos intensifica las relaciones conflictivas. Lo anterior, según Dasgupta (2005), se agudiza más claramente en países en vías de desarrollo tales como Indonesia, India, las Filipinas, Rwanda y Yugoslavia, países donde hay largas diferencias étnicas, religiosas, raciales y lingüísticas.

Putnam contrario a lo anterior, al medir el capital social en algunos distritos de E.U. Encuentra que el capital social más alto se encuentra en Utah, distrito con gran proporción de personas con tipo de religión mormona.

De esta manera, el tipo de religión puede influir bastante en que una persona tenga pláticas frecuentes con sus vecinos o amigos, que existan principios de reciprocidad y además que se den normas de confianza positivas entre las personas. Y lo anterior, posiblemente tiene que ver con valores incorporados en cada persona por su pertenencia a un grupo religioso.

- **2.3.1.5 Tamaño de la localidad**

El tamaño de la localidad, así como las características particulares de cada región, en la mayoría de los estudios es considerado como variable indispensable, ya que no se puede considerar el estudio de un tema como el del capital social sin un marco espacial específico, ya sea considerando regiones, distritos, comunidades, localidades o países.

Por ejemplo, Krishna y Uphoff (1999) en su modelo de regresión consideran ocho posibles determinantes del capital social; experiencia previa en acciones colectivas, existencia de reglas de comportamiento en la comunidad, participación, número de fuentes de información, educación, estatus económicos, características demográficas e historia del distrito. Esta última variable fue significativamente predictiva del capital social, en contraste con la educación, el estatus económico y las características demográficas. (Grootaert and Bastelaer 2002; 74).

Si seguimos considerando las características de cada región, a nivel de factores socioestructurales, la intervención de genocidios y guerras son otros factores que, según Grootaert y Bastelaer destruyen asociaciones, merman la confianza y parte sustancial del capital social de las comunidades.

Retomando el pasado de cada región, **Putnam** mediante un análisis factorial encuentra que el capital social disminuye en contextos en los que la historia se constituyó por relaciones de esclavitud. En este sentido, las correlaciones son bastante fuertes entre la historia de los distritos y el grado de capital social.

De este modo, el tipo de regiones o localidades, pero más que nada su historia y características son relevantes a la hora de analizar el capital social. El principal limitante que se encuentra a la hora de realizar estudios a nivel macrosocial o a nivel de encuestas es la pérdida de información de cada localidad respecto a esas características.

No obstante, pocos estudios toman el tamaño de la localidad como una característica o posible determinante de capital social, sin embargo, el tamaño de localidad es una característica que me parece importante incorporar. Además es necesario conocer la diferencia entre localidades urbanas y las que no lo son, en relación a la probabilidad que presentan las personas en la construcción de capital social.

No es fácil suponer que en localidades urbanas existe una mayor acumulación de capital social más que en las rurales, pues también existen polémicas al respecto, en algunos casos se pensaría que en localidades urbanas, debido a la capacidad de información y de acceso a recursos, la acumulación de capital social es más fuerte, pero también si consideramos el ámbito de la confianza y de las normas de reciprocidad entre las

personas, podemos suponer lo contrario. Por este motivo, es de vital importancia explorar el comportamiento y contribuciones de las personas para cada tipo de localidad en la construcción del capital social.

- **2.3.1.6 Educación**

Los niveles de educación en general se relacionan de manera positiva con al generación de capital social, pero también hay estudios que ven una asociación inversa.

En los modelos aplicados por Krishna y Uphoff (1999) para el caso de la India, en el cual consideran ocho factores asociados a la generación de capital social, encuentran que la educación no es un factor significativo, al igual que las características demográficas (Grootaert and Bastelaer 2002; 74).

Lo anterior es contrario a lo que encontró Stephen Knack (2002) en sus estudios, en los que la educación es un fuerte determinante de la confianza social, el voluntariado y la participación en el gobierno. Para este autor la mejora en educación, además de ingresos más igualitarios tiene un efecto beneficioso en aumentar el capital social, además de hacer que los gobiernos funcionen con más eficacia. (Stephen Knack 2002; 34).

Otros autores que ven la educación como fuerte determinante de capital social son Van der Gaag and Snijders (2004) para quienes la educación es uno de los factores relacionados de manera positiva a la generación de capital social, además de las características de la personalidad y forma de vida de las comunidades (Van der Gaag and Snijders 2004; 9).

Fafchamps (2003) de manera semejante al no encontrar evidencia suficiente del rol de grupo étnico y religioso en las redes sociales mercantiles agrícolas (Fafchamps 2003; 299) incorpora a su modelo otras variables que a su parecer son importantes, con tamaño de la localidad, los créditos, ingresos, sexo y escolaridad. Encuentra que la variable escolaridad pesa más en la formación de confianza y la buena conformación y éxito de las redes mercantiles agrícolas.

- **2.3.1.7 Edad**

La edad, como variable demográfica es de vital importancia para el análisis de la generación de capital social, no obstante no se encontraron trabajos que hagan referencia a tal vínculo.

La relación me parece importante porque no es lo mismo tratar el capital social acumulado en personas de mayor edad en comparación con las más jóvenes. Probablemente las personas mayores posean redes sociales más densas y estables que a lo largo del tiempo han desarrollado, sin embargo puede suceder lo contrario. Por lo mismo es necesario realizar un análisis de esta relación y su asociación con la generación de capital social.

- **2. 3.1.8 Migración**

En relación a la migración, tampoco se encontraron trabajos que traten de ver los efectos que tiene este fenómeno en la creación de capital social. Sólo se encontraron trabajos que hablan de lo valioso que son las redes sociales, principalmente de apoyos familiares, para los emigrantes. Es decir, el que los emigrantes tengan acceso a capital social incrementa la posibilidad de migración, por las redes de apoyo que se establecen (Palloni; Massey; Ceballos; Espinosa; Spittel; 2001).

A pesar de que las redes familiares son importantes, también creo que se debe otorgar importancia al estudio de las normas de reconocimiento, la confianza y principios de reciprocidad que se forman a lo largo de todo el proceso migratorio de las personas. En algunos casos, las personas que migran para seguir perteneciendo y ser reconocidos por su comunidad cumplen principios de reciprocidad básicos, como el apoyar la feria del pueblo, brindar apoyo a paisanos, etc.

Putnam (2000) por ejemplo, relaciona positivamente a la migración con el aumento de capital social, según sus investigaciones las personas que se ven afectadas por este fenómeno en alguna parte de su vida, principalmente las que se dirigen en búsqueda de trabajos, tienden necesariamente a crear conexiones basadas en la confianza y la

reciprocidad. Creo que esto es relevante, pues sin estas normas o principios difícilmente se lograrían los objetivos de los emigrantes, como es la seguridad, encontrar un buen empleo, etc.

En este sentido, aunque existen pocos estudios que tratan los aportes que tiene la experiencia migratoria hacia la creación de capital social, creo que es necesario recuperar sus posibles efectos, ya que para el caso de México el fenómeno de la emigración se ha convertido en una constante en la vida familiar de las personas, por estas razones en este trabajo se pretende realizar un análisis de la posible asociación o contribución de la migración hacia la generación de capital social.

### **2.3.2 Factores referentes a los recursos y capacidades de información**

Krishna y Uphoff (1999) consideran ocho posibles determinantes del capital social, entre ellos consideran el “número de fuentes de información” que posea una comunidad. Entre los principales resultados derivados de este modelo se encontró una relación positiva y significativa entre el “número de fuentes de información” y el capital social de las comunidades, en este caso de la India (Grootaert and Bastelaer 2002; 74).

Por su parte, Pargal, Huq y Gilligan (1999) citados en Grootaert (2002) aplican un modelo considerando como variables dependientes a tres dimensiones de capital social; confianza, reciprocidad y voluntad para compartir bienes con otra gente necesitada. Entre las variables explicativas propone el número de negocios, número de jefes de hogar, número de los lugares de reunión, número de organizaciones privadas, número de organizaciones públicas, entre otros (Grootaert and Bastelaer 2002; 76). En este sentido, el número de negocios, el número de lugares para reunión, considerados como recursos materiales fueron significativos en la formación de confianza, reciprocidad y voluntad de la gente.

Grootaert and Bastelaer (2002) mencionan otro ejemplo en el que se recupera “la información” como variable explicativa del capital social. Por ejemplo, el rol que juegan las organizaciones de mujeres es importante entre otras cosas por sus difusiones

constantes de información y tecnología, con el fin de generar disposición de los aldeanos a la asistencia y asociación. (Grootaert and Bastelaer 2002; 16).

Putnam (2001) incluso encuentra una relación entre los niños que ven menos televisión y el grado de capital social; en los estados donde los niños ven menos TV hay más altos niveles de capital social. Asesinato, delincuencia, son otros de los indicadores relacionados. (Putnam, R. 2001; 13).

En este sentido, la tecnología de la información también puede tener un impacto profundo en el capital social. Según estos autores, la tecnología puede estar inmersa en las propias redes sociales, lo cual proporciona ciertas capacidades que contribuyen a acrecentar el capital social de las personas. En este sentido, la tecnología influye en la estructura de interacciones y la configuración de lazos sociales, además de poder establecer redes de comunicación más prolongadas.

Krishna, al respecto también menciona que los medios de información son importantes para explicar que algunos ciudadanos tengan éxito en la realización de sus metas. Según Krishna, los ciudadanos deben informarse bien sobre los procesos de la toma de decisiones del Estado y demás procesos que pudieran influir directamente en sus acciones y a su vida cotidiana (Krishna, A. 2004; 24). El no estar informado disminuye capacidades e iniciativas de acción.

### **2.3.3 Factores cognitivos relacionados a las motivaciones, oportunidades y capacidades**

Cuando **Adler y Know** hacen la distinción entre las fuentes, ventajas, riesgos y factores que determinan el valor del capital social en una situación dada, mencionan tres fuentes del capital social; la motivación, oportunidad y capacidad (Adler and Kwon 1999; 7).

La “motivación” es explicada en referencia a los donantes, al respecto, citando a Portes (1998), hay dos tipos de motivaciones; motivaciones consumatorias, las cuales se originan mediante la socialización, es decir, se basan en normas fuertemente interiorizadas. El segundo tipo de motivaciones se refiere a la instrumentalidad de la

motivación, las cuales se basan también en normas, pero en este tipo de motivaciones el comportamiento de las personas suele ser más calculador y racional.

Siguiendo con las fuentes mencionadas, la “capacidad” es referida al atributo de poder dar movilidad a los recursos puestos a disposición en los diferentes puntos de una red social. Y finalmente la “oportunidad” relaciona las dos fuentes anteriores, ya que la naturaleza de las oportunidades son las que dan lugar a la acumulación de capital social en una red y la posibilidad de que esos recursos se puedan poner en práctica. También se dice que la red de lazos sociales crea las oportunidades de acceder a recursos y proveen de la oportunidad de actuar.

Otro número de fuentes de capital social es citado por los autores de manera indirecta, e incluso me parece que forman parte precedente a las motivaciones, capacidades y oportunidades, *estos factores los refieren al contexto social*, por ejemplo se dice que la distribución de capacidades es una función que depende de un contexto político y económico más amplio dentro del cual interactúan las personas.

En este sentido, algunos autores, como es el caso de Knack (2002) se han dedicado a analizar el impacto que tienen las diversas formas de capital social en el desempeño gubernamental en E.U. Por ejemplo, menciona que en los países donde la confianza interpersonal es mayor, el apoyo a la democracia es más fuerte.

Pienso que la relación puede ser también inversa ya que si hay un mal desempeño gubernamental y político, la confianza que tienen las personas hacia el sistema político se verá deteriorada, además de que la confianza interpersonal puede aumentar por la necesidad de lograr fines comunes que el gobierno no puede cumplir.

De esta manera, al captar la percepción que las personas tienen del ambiente político se puede tener una idea de las motivaciones, capacidades y oportunidades que tienen para generar capital social hacia el sistema y entre las mismas comunidades. Si la percepción es mala al igual que las oportunidades, las motivaciones de las personas, así como su confianza pueden ser pocas o viceversa pueden verse motivados a realizar acciones conjuntas para llenar los huecos donde el Gobierno no está actuando.

Por lo anterior, la gama de oportunidades que las personas tengan depende de un contexto político y social favorable o perverso. Y de igual manera, esas oportunidades van conformando personalidades ligadas a la motivación y a la capacidad de las personas para poder confiar y ser recíproco a sus similares. Por lo tanto los factores contextuales y cognitivos en última instancia están bastante relacionados entre sí.

Esta parte de factores contextuales y cognitivos ya ha sido estudiada también por **Van der Gaag y Snijders**. Estos autores, a parte de profundizar en las dimensiones del capital social, también argumentan sobre los recursos que intervienen en la creación de capital social. (Van der Gaag and Snijders 2004; 33). Proponen un nuevo concepto llamado “generadores del recurso”. Estos generadores del recurso son de alguna manera factores asociados a la limitación o generación de capital social.

Entre los generadores propuestos están los demográficos, la educación y la forma de vida de las comunidades, además de las características de personalidad (Van der Gaag and Snijders 2004; 9). Aquí los factores que me parece importante rescatar son los referentes a las características de la personalidad, es decir, los que tienen que ver con las percepciones y actitudes que señalen el tipo de oportunidades, capacidades y motivaciones con que las personas cuentan, además de saber que tanto estas percepciones y actitudes afectan la formación de redes, confianza y principios de reciprocidad entre las personas.

- **2.3.3.1 Motivaciones y capacidades**

Grootaert y Bastelaer, en esta parte de causalidad del capital social, rescatan a la parte institucional como fuente importante del capital social. Por ejemplo, las instituciones según los autores, permiten que muchas organizaciones de ciudadanos puedan prosperar. De la misma manera, las asociaciones locales pueden sostener a instituciones regionales y nacionales manteniendo el control y estabilidad. Por lo anterior, las instituciones tienen un gran papel para motivar y brindar capacidades en la generación de capital social entre las personas y grupos (Grootaert and Bastelaer 2002; 7). Los agentes externos, en este sentido, pueden ayudar a facilitar la creación de capital social, no obstante, que su participación también puede crear dependencia de parte de la comunidad.

Las ONG`s son un ejemplo donde se contribuye, según los autores, a crear puentes sobre el capital social de las comunidades, ya que algunas de estas organizaciones contribuyen a generar un ambiente más propicio para la generación de capital social local (Grootaert and Bastelaer 2002; 27).

Otra serie de factores contextuales que proporcionan la capacidad y motivación a las personas para la formación de redes y de acumulación de confianza, es el relacionado a las acciones y formación de las organizaciones formales, las cuales mediante una estructura de autoridad formal pueden tener la capacidad de influenciar la generación de capital social y como la tecnología pueden ser directamente factores asociados.

Krishna, en el mismo sentido ve la importancia que tiene la ayuda que llega a brindar el gobierno, el cual puede contribuir a mejorar la capacidad de organización de las personas. De esta manera, las diferencias en los niveles de capacidad y motivación que aporta el personal de gobierno y el grado de participación en las aldeas fueron relacionadas positivamente a la capacidad de acción de las aldeas y a la superación de varios problemas que las aquejaban (Krishna, A. 2004; 17). En esta relación, los partidos políticos también son rescatados como partes de la “agencia” que permitieron la movilidad colectiva de los aldeanos (Krishna, A. 2004; 17).

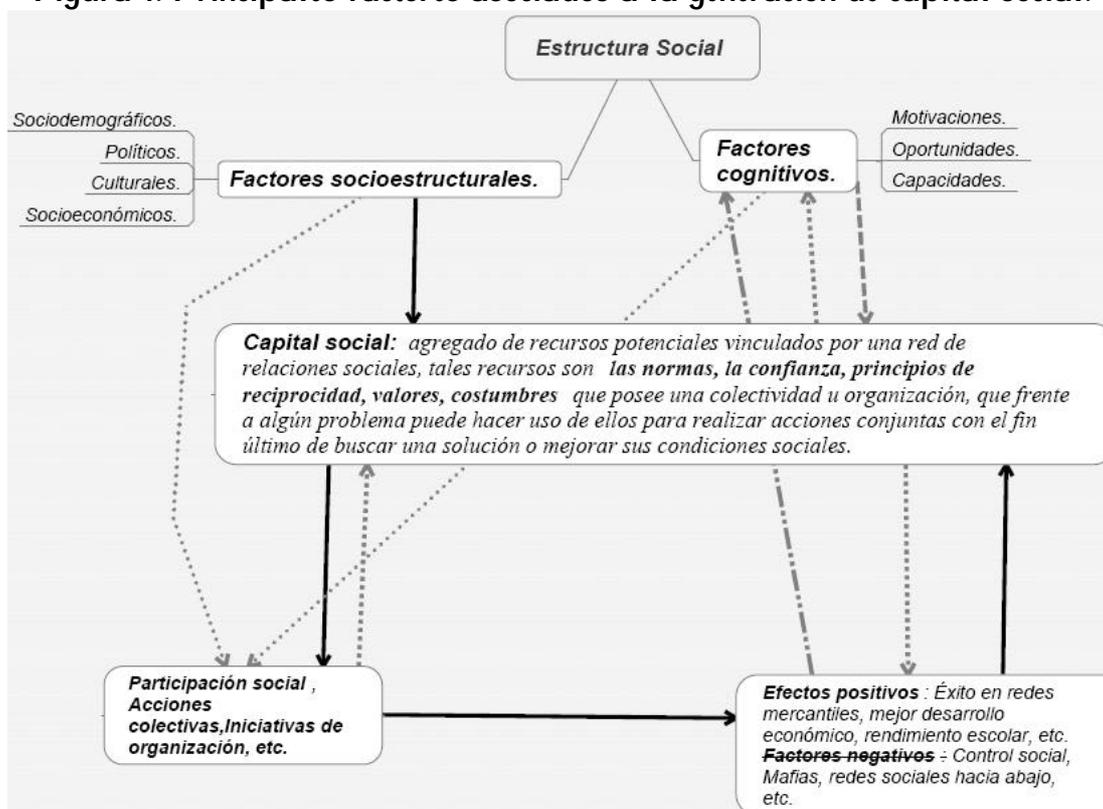
De esta manera, el capital social junto con la capacidad de agencia, explica en una buena parte el desarrollo de una comunidad. Se dice que *“el impacto del capital social es absolutamente bajo (a menudo cerca de cero) cuando la capacidad de la agencia es muy baja o inexistente”* (Krishna, A. 2004; 20). En este sentido, la alta capacidad de la agencia multiplica los efectos beneficiosos del capital social y además brinda de incentivos y motivos para que los aldeanos logren confiar en el gobierno y así colaborar en acciones sociales orientadas hacia un fin común.

**Resumen:** En relación a los factores presentados anteriormente, que mediante varias aplicaciones empíricas han sido rescatados por varios autores, podemos encontrar dos tipos de factores asociados a la generación de capital social: socioestructurales y cognitivos.

Los factores socioestructurales son principalmente económicos, sociodemográficos, culturales, políticos y organizacionales que, como se ha visto en los diferentes contextos están en íntima relación con la generación o limitación de capital social.

Los factores cognitivos, tienen que ver con las motivaciones, percepciones y oportunidades que las personas tienen del ambiente social en el que se desarrollan y que van directamente relacionados con la acumulación de recursos sociales, como las normas de reciprocidad, confianza, la fortaleza de las redes sociales ( lo que varios autores llaman “capital social”) (Ver figura 1).

**Figura 1. Principales factores asociados a la generación de capital social.**



Fuente: Elaboración propia.

### Capítulo III. Metodología

El tipo de investigación que se realizó fue observacional de corte transversal y descriptivo.

En este sentido, de acuerdo a las características de la ENCUP<sup>5</sup>, para el caso de México, en términos de los principales indicadores relacionados a la propuesta teórica presentada, el objetivo principal fue encontrar los factores asociados a la generación de capital social en personas de 18 años y más que fueron encuestadas. Lo anterior mediante la construcción de modelos estadísticos que permitan contrastar las principales dimensiones y las posibles variables explicativas del capital social.

- **Objetivos específicos:**

- 1. Realizar un primer análisis de la muestra, así como de las principales variables a considerar para el estudio.**
- 2. Construir variables del capital social a partir de sus principales componentes; redes sociales, confianza interpersonal y principios de reciprocidad.**
- 3. Realizar un análisis descriptivo de las variables explicativas en relación al tipo de componente de capital social que se esté analizando.**
- 4. Aplicar modelos estadísticos que permitan identificar los factores sociales que explican la probabilidad de que las personas contribuyan en la generación de capital social.**

---

<sup>5</sup> Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas.

## Técnicas de análisis:

1. Análisis de regresión logística binomial<sup>6</sup> para conocer los factores asociados a la generación de capital social, éste desagregado en sus tres principales componentes, presentados en la revisión teórica; redes sociales, confianza interpersonal y principios de reciprocidad. De este modo, se aplicará un modelo de regresión logística binomial a cada componente.

### 3.1 Fuentes de Información

#### 3.1.2 ¿Por qué la ENCUP?

Como se ha visto, los indicadores utilizados para el análisis del capital social son variados y muchas veces obedecen a la naturaleza del contexto social y al objeto de estudio establecido.

En este caso, como ya se ha mencionado, no se recurrió a trabajo de campo directamente con comunidades u organizaciones, más bien el trabajo consistió en aprovechar datos disponibles en la tercera Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas (ENCUP 2005), elaborada por la Secretaría de Gobernación. Esta encuesta en general aborda temas referentes a la ciudadanía, valores, confianza institucional e interpersonal, prácticas asociativas y de participación, solidaridad, normas de reciprocidad, redes de vecinos, evaluación de las instituciones, entre otros temas de interés.

---

<sup>6</sup> Los modelos de regresión logística binomial son modelos de regresión que permiten estudiar si una variable binomial depende, o no, de otra u otras variables (no necesariamente binomiales): Si una variable binomial de parámetro  $p$  es independiente de otra variable  $X$ , se cumple  $p = p|X$ , por consiguiente, un modelo de regresión es una función de  $p$  en  $X$  que a través del coeficiente de  $X$  permite investigar la relación anterior. En este caso, como se quería saber exclusivamente la probabilidad de que cada una de las variables independientes explicaran un evento de “éxito o fracaso” en cada variable dependiente, se optó por este tipo de modelos, ya que se contaba con variables dependientes categóricas que definían dos grupos: los ciudadanos que confían en las demás personas y los que no, los que se reúnen con amigos o vecinos y los que no, los que colaboran en actividades de beneficio a la comunidad y los que no lo hacen, etc. Para más detalle ver Anexo B.

En este sentido, los resultados obtenidos se pretenden generalizar a la población mexicana, para el año 2005, no obstante que son basados en una muestra de 4700 personas. Se aplicarán datos agregados sobre diferentes temáticas concernientes a las variables de estudio; capital social y los principales factores sociales que pueden estar asociados a la generación de capital social.

La elección de la encuesta no fue al azar, ya que se realizó una revisión a las principales encuestas sobre sondeos de opinión que tratan las temáticas de interés. Al respecto, se encontraron tres modelos de encuestas ideales para desarrollar el estudio; la Encuesta de Capital social en el Medio Urbano 2006; la Encuesta sobre Corresponsabilidad y Participación Ciudadana 2002; y la Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas (ENCUP 2005).

La primera encuesta, diseñada por el PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) y SEDESOL (Secretaría de Desarrollo Social) consta de variables que son útiles para el diseño de este trabajo, además se aplicó en años recientes (2006) para 8,854 casos, no obstante, como su nombre lo indica, sólo es representativa a nivel nacional para hogares del medio urbano. Por lo tanto, esta encuesta queda descartada para el presente estudio, ya que no podemos tener con los datos una aproximación a las localidades rurales, lo cual es una variable que es importante tratar y tomar en cuenta para los posteriores análisis.

Por otra parte, la encuesta “Corresponsabilidad y Participación Ciudadana 2002” aunque es representativa para localidades urbanas y rurales, además de considerar las tres regiones principales del país (norte, centro, sur) tiene una muestra pequeña, de sólo 2,500 personas y para un año muy anterior a las otras encuestas (2002).

La ENCUP 2005 es una encuesta resultado de un tercer levantamiento realizado por la Secretaría de Gobernación, a través de la Dirección General de Cultura Democrática y Fomento Cívico. “El diseño muestral fue probabilístico, bietápico y estratificado. El marco muestral utilizado, fue el Catálogo General de Secciones Electorales a nivel nacional del Instituto Federal Electoral con corte al 17 de junio del 2005; la distritación corresponde al mismo año y el listado nominal empleado estaba actualizado al 30 de septiembre del año referido”.

Se tomaron como unidades muestrales a las secciones electorales y los ciudadanos residentes en el país con 18 años o más. El cuestionario para levantar la muestra está constituido por “74 preguntas, aplicadas a 4700 individuos en vivienda residentes en el país durante el mes de diciembre del 2005 y presenta un error de estimación absoluto de 1.43% y un nivel de confianza del 95%.”<sup>7</sup>

Por lo anterior y también en base a los temas contenidos en la encuesta; relativos a la ciudadanía, información, valores y actitudes, confianza interpersonal e institucional, prácticas de asociatividad y de participación, capacidad de movilidad y acción social, entre otras variables, me parece que esta encuesta fue la idónea para utilizar en este estudio, ya que contiene un significativo número de casos, el año en que fue levantada es reciente y cuenta con variables sobre “tipo localidad” que también serán de utilidad.

### **3.2 De los indicadores**

#### **3.2.1 Variables dependientes**

Para esta parte del trabajo, es necesario decir que el acercamiento a los posibles indicadores del capital social, se realizará mediante preguntas sobre percepción, ya que como dice Krishna (2004) este tipo de capital no es directamente observable; *“la gente lo lleva dentro de sus cabezas”... “Cuando se logra observar, es en algunas manifestaciones o consecuencias del comportamiento, lo cual varía de cultura en cultura”*. Por estos motivos, como ya se mencionó en partes anteriores, creo que el análisis de las percepciones puede proporcionar información que de otro modo no sería posible obtener (Krishna, A. 2004; 10).

Por otra parte, se reitera que para este trabajo se adoptó la perspectiva minimalista del capital social, es decir, se analizarán los factores asociados al “capital social cognitivo”, concepto que refiere a las normas, valores, confianza, actitudes y en general a las creencias compartidas, y no al capital social estructural (actividades asociativas, como participación en organizaciones indígenas, municipales, agencias de ayuda, etc.) (Grootaert and Bastelaer 2002; 6, 13).

---

<sup>7</sup> <http://www.gobernacion.gob.mx/encup/>

Lo anterior, basado en autores como Hjollund y Svendsen, que definen al capital social como *“el agregado que tiene su base en los comportamientos, actitudes y predisposiciones individuales”* (Hjollund and Svendsen 2000; 4).

Partiendo estas lecturas y de los argumentos presentados por Van der Gaag y Snijders (2004), Stephen Knack (2002) y W. Stone (2001), así como de la conceptualización propuesta, el acercamiento a la variable dependiente -que es el “capital social”- lo haré a partir de tres dimensiones: redes sociales, normas de reciprocidad y confianza (interpersonal).

Por lo tanto, no se construirá ningún índice de capital social, más bien se analizarán cada una de las dimensiones buscando los factores asociados a su generación, ya que se espera que los factores asociados difieran de acuerdo a cada dimensión. Es decir, los factores sociales que resulten explicar la probabilidad de que una persona genere principios de reciprocidad posiblemente no actúen con el mismo grado de asociación en la generación de redes sociales o confianza interpersonal.

En este caso, después de haber realizado una revisión exhaustiva de los diferentes indicadores aplicados en estudios teóricos o empíricos y viendo la naturaleza de los indicadores disponibles en la encuesta (ENCUP 2005) se lograron identificar varias preguntas con las cuales se puede tener un acercamiento a las principales dimensiones del capital social, aunque algunas por poseer un número importante de datos faltantes fueron descartadas (Ver cuadro 2).

<b>Cuadro 2. Distribución de los tres principales componentes del capital social y sus posibles indicadores, según la ENCUP, 2005.</b>	
<b>Variables</b>	<b>Indicador</b>
<i>Redes Sociales</i>	<b>48. ¿Qué tan frecuentemente plática usted sobre los problemas de su comunidad con sus vecinos o amigos?</b>
	<b>53. ¿Durante el último año participó o no en alguna reunión para discutir asuntos políticos?</b>
<i>Confianza institucional e Interpersonal.</i>	<b>38. Dígame si está usted de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes frases:</b> “Si uno no se cuida a sí mismo la gente se Aprovechará” “La mayoría de las personas son Solidarias”
	<b>21. ¿Qué tanto diría usted que puede confiar en...</b> ...Las demás personas? ...Los programas del gobierno para combatir la pobreza?..... ...Las empresas privadas? ...Los servicios públicos de salud?..... ...Las escuelas públicas? ...Las escuelas privadas?..... ...Los hospitales privados? ...Los programas del gobierno para combatir la corrupción?.....
	<b>25. En escala de calificación como en la escuela, en donde 0 es nada y 10 es mucho, por favor dígame ¿Qué tanto confía en...</b> ...Los maestros ...La policía..... ...Los empresarios ...Los médicos..... ...Los medios de comunicación ...La iglesia..... ...Los partidos políticos ...La comisión Nacional de Derechos Humanos..... ...Los sindicatos ...El Presidente de la República..... ...El Instituto Federal Electoral ...La Suprema Corte de Justicia..... ...El Congreso ...Las organizaciones sociales (organizaciones de ciudadanos)..... ...El Ejército
<i>Principios de reciprocidad</i>	<b>46. ¿Alguna vez usted ha llevado a cabo las siguientes acciones?</b> Ha donado sangre Ha dado dinero a la cruz roja..... Ha donado alimentos, medicina, ropa en caso de un desastre Ha participado personalmente como voluntario en alguna actividad a beneficio de la comunidad.... Ha auxiliado a algún desconocido Ha enviado dinero u objetos a algún programa de televisión o radio para una buena causa..... Ha enviado o firmado cartas para apoyar una causa Ha enviado mensajes por computadora en apoyo de alguna causa..... Ha participado en actos de apoyo a alguna causa Ha recaudado fondos para una causa..... Ha hecho donativos o prestado ayuda a alguna organización social (agrupación de ciudadanos) <b>62. En general ¿usted diría qué la mayoría de la gente:</b> 1 Frecuentemente ayuda a los demás? Ó 2 Sólo se preocupa por sí misma?
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.	
<b>Nota:</b> las preguntas se seleccionaron de acuerdo a la revisión conceptual y a su relevancia temática.	

### 3.2.1.1 Redes sociales

Así, para la dimensión de “**Redes sociales**” las preguntas que se pudieron rescatar de la ENCUP 2005, son las siguientes:

1. ¿Qué tan frecuente platica usted sobre los problemas de su comunidad con sus vecinos o amigos?
2. Durante el último año ¿participó o no en alguna reunión para discutir asuntos políticos?

Con el propósito de generar la variable “redes sociales” y considerando que sólo contamos con dos preguntas relacionadas, se realizó la suma de las respuestas a las preguntas, lo anterior considerando que incluso para cada una de éstas se pueden encontrar resultados distintos (ver cuadro 3). Originalmente ninguna de las preguntas contaba con valores perdidos, es decir, fueron contestadas por el 100% de la muestra, no obstante se tuvieron que recodificar debido a la naturaleza de las respuestas y para incluirlas de manera adecuada en el modelo.<sup>8</sup>

<i><b>Cuadro 3. Variable dependiente; Redes sociales.</b></i>	
<i><b>Variable</b></i>	<i><b>Categoría.</b></i>
<i>¿Qué tan frecuente platica usted sobre los problemas de su comunidad con sus vecinos o amigos?</i>	0= Nunca 1= Si platica.
<i>Durante el último año ¿participo o no en alguna reunión para discutir asuntos políticos?</i>	0= no 1= si
<i><b>Componente sobre “redes sociales”, construida a partir de la suma de las preguntas anteriores.</b></i>	0= Nada 1= Poco 2= Mucho
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.	
<b>Nota:</b> Para un mejor detalle del análisis de calidad de datos, estructura de las variables originales y el procedimiento para su recodificación, revisar <b>Anexo A</b>	

<sup>8</sup> La primera pregunta, referida a la frecuencia de relación con familiares, vecinos o amigos, tenía las siguientes respuestas; Frecuentemente, algunas veces (Espontánea), nunca, otra (esp, Espontánea), ns (no sabe) y nc (no contestó), y se vio la necesidad de tomar como valores perdidos a las respuestas “otra (esp)”, “ns” y “nc” porque no otorgaban información suficiente, con un 3.1% de la muestra. De este modo, se recodificó la pregunta original haciéndole tomar sólo dos valores. Es así como las respuestas “frecuentemente”, “algunas veces (esp)” se agruparon en una sola categoría “frecuentemente” con código 1; la respuesta “nunca” se le asignó el código “0”.

De la misma manera, la segunda pregunta contaba con las siguientes respuestas o etiquetas; si, no, otra (esp), ns, y nc. La respuestas “otra (esp)”, “ns”, y “nc” se recodificaron como valores perdidos que representan el 6.8% de la muestra. Por lo tanto, la pregunta quedo recodificada en sólo dos categorías; el código 0 con etiqueta “No” asistió a reuniones y el código 1 con el “si asistió”.

Finalmente se hizo la suma de las preguntas ya recodificadas, el resultado fue un total de valores perdidos de 426 personas que representan el 9.1% de la muestra (4700). Ya que los valores no válidos o perdidos suman un porcentaje alto, se decidió realizar un análisis descriptivo de los valores para saber si existía algún problema al eliminarlos del total de la muestra, como es el caso de sesgar los resultados.

Se encontró que de las 426 personas que “no contestaron”, “que no saben” o que dieron una respuesta instantánea no válida, hay 47.7% hombres y 52.3% mujeres, entre las edades de 18 a 39 años, grupo de edad donde se encuentra la mayoría (62.7%), de los 39 años en adelante representan sólo el 37.3%. También se puede ver que el 65.7% pertenece a zonas urbanas y el 34% a no urbanas. Porcentajes muy similares a los obtenidos en la muestra que considera a las 4700 personas. Por el resultado anterior, se decidió eliminar los 426 (9.1%) casos no válidos al no ver problemas de posibles sesgos. De esta manera, la muestra sólo quedó representada por casos que se consideran con respuestas válidas, los cuales representan el 90.9% de la muestra original, es decir, 4274 casos.

El resultado de la suma quedó representado por cuatro tipos de respuesta; las personas que dicen no platicar ni reunirse para discutir asuntos públicos o políticos con vecinos o amigos; las que sólo platicaban; las que sólo se reunían para discutir asuntos públicos; y por último las que practicaban los dos tipos de acciones. Por lo anterior, se decidió recodificar la variables haciéndole tomar sólo tres categorías ordinales, con las que se pudiera trabajar, que tuvieran sentido y además con las que se pudiera tener una primera variable dependiente que permitiera aplicar medidas de asociación que indicaran posibles orientaciones.

Lo anterior, bajo el supuesto de que si se tienen dos variables ordinales podemos tener más información sobre la asociación de variables, que si se tuvieran dos variables nominales o una nominal con una variable ordinal, ya que las medidas aplicadas a variables nominales categóricas sólo nos pueden indicar independencia o no independencia entre ellas pero no el sentido de la dependencia u asociación.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> De este modo, los valores que referían a las personas que no habían hecho ninguna de esas acciones, se les asignó el código 0, con etiqueta “Nada”; las que sólo realizaban una de las dos acciones, se les asignó el código 1, con etiqueta “Poco”; y las que platicaban con amigos y vecinos y además se reunían con ellos para discutir asuntos públicos, se les asignó el código 2, con etiqueta “Más”, esta última categoría (2 = “Más”) va desempeñar un importante rol en el

El cuadro número 4 se muestra la distribución de frecuencias de la nueva variable “redes sociales”. Un dato interesante de estos resultados es que sólo el 11.2% de las personas encuestadas dicen establecer muchas redes sociales, es decir, realizan dos tipos de acciones. De los que dicen tener pocas redes son el mayor porcentaje (58.3%) y de las que no establecen nada representan el 30.5%.

Cuadro 4. Distribución de frecuencias del primer componente del capital social; redes sociales. n:4274	
Nada	30.5%
Poco	58.3%
Mucho	11.2%
Total	100%
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.	

Por último, una vez establecidas las asociaciones correspondientes entre las variables independientes propuestas y la variable dependiente, se pretende aplicar un modelo de regresión logística binomial que nos indique el peso que tiene cada variable independiente en la explicación del cambio en la variable dependiente.

Para lograr lo anterior, se recodifica la variable sobre “redes sociales” en dos categorías, es decir, dejando sólo a las personas que responden no realizar ninguna acción y las personas que dicen realizar dos o una acción. De esta manera se les asigno el código “0” a las que no realizan ninguna acción; y el código “1” a las que realizan dos o una.

### 3.2.1.2 Normas de reciprocidad

Para tener un acercamiento a otro componente del capital social, como son las normas de reciprocidad, se encontraron las siguientes preguntas:

---

análisis, en relación a las más altas categorías de las variables independientes. Por último, esta nueva variable se etiqueto con el nombre de “redes sociales” primer componente del capital social que se desea analizar.

1. En general ¿usted diría que la mayoría de la gente frecuentemente ayuda a los demás o sólo se preocupa por sí misma?
2. ¿Alguna vez usted ha llevado las siguientes acciones?
3. ¿Ha participado personalmente como voluntario en alguna actividad de beneficio para la comunidad?
4. ¿Ha participado en actos de apoyo en alguna causa?

En este caso se eligió la tercera pregunta para tener un acercamiento a los posibles factores asociados a la generación de reciprocidad, como se observa, esta pregunta está asociada a las acciones de voluntariado que tienen las personas en actividades de beneficio comunitario.<sup>10</sup> De esta manera realizando las recodificaciones necesarias se construyó una nueva variable (Ver cuadro 5).

Cuadro 5. Distribución de frecuencias del segundo componente del capital social; principios de reciprocidad.	
No	65.5%
Si	34.5%
Total	100%
Valores perdidos	.1%
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.	

### 3.2.1.3 Confianza institucional e interpersonal

Para acercarse al análisis de la confianza, se tiene que existen varias preguntas en la encuesta referentes a ésta, ya sea como confianza interpersonal o institucional, por lo menos son preguntas cercanas a la percepción de confianza que tienen las personas.

1. ¿Qué tanto está de acuerdo con las siguientes afirmaciones?:
  - 1.1 Si uno no se cuida de sí mismo la gente se aprovechará.
  - 1.2 La mayoría de las personas son solidarias.

<sup>10</sup> La pregunta original estaba estructurada de la siguiente manera; tenía 4 respuestas, si, no, ns y nc. Cada una de las respuestas constaba, respectivamente, de 34.4, 65.4, .0 y .1%. De esta manera, como en anteriores preguntas, las respuestas no sabe (ns) y no contestó (nc) no son de gran utilidad, ya que no proporcionan información suficiente, por este motivo se recodificaron como valores perdidos por el sistema, dejando sólo dos valores; si, con código "1"; y no, con "0"

2. ¿Qué tanto diría que puede confiar en las demás personas?
  
3. ¿Qué tanto diría usted que puede confiar en: programas de gobierno, empresas privadas, servicios de salud, escuelas públicas, escuelas privadas, hospitales privados?
  
4. En escala de calificación, donde 0 es nada y 10 es mucho, ¿qué tanto confía en: los maestros, policía, empresarios, médicos, medios de comunicación, iglesia, partidos políticos, sindicatos, organizaciones sociales, ejército?

En este caso se eligió la segunda pregunta “¿Qué tanto diría que puede confiar en las demás personas?”<sup>11</sup>, ya que me parece que es una pregunta muy utilizada en otros estudios y además es un indicador muy directo sobre la confianza que las personas tienen hacia los demás.

En un primer momento, para poder examinar la posible asociación entre las variables dependientes propuestas y la confianza interpersonal, se recodificó esta última en tres categorías; 1=Mucha, 2=Poca y 3=Nada, con 15.8, 65.8 y 18.4%, respectivamente. Lo anterior con el fin de poder considerar a la variable dependiente como ordinal.

Cuadro 6. Distribución de frecuencias del tercer componente del capital social; confianza interpersonal (con tres categorías).	
Mucha	15.8%
Poca	65.8%
Nada	18.4%
Total	100%
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.	

En un último paso, para aplicar un modelo de regresión logística binomial, se recodificó la variable dependiente en sólo dos categorías (0= Nada y 1= Confía) es decir, la variable sobre confianza se transformó en dicotómica, para que el modelo pudiera ofrecer resultados de probabilidades basadas en sólo dos categorías; “confía o no

<sup>11</sup> La pregunta original contenía 6 respuestas; Mucho, Poco, Nada, Otra, No Sabe y No Contestó, cada una con 15.5, 64.6, 18.1, .9, .5 y .4, respectivamente. Igual que ante las anteriores preguntas sobre reciprocidad y redes sociales, las respuestas como No Sabe, No Contestó y Otra, fueron recodificadas como valores perdidos, los cuales alcanzaron un valor de 1.8% del total de la muestra (4700).

confía”. De esta manera, la categoría que ocupa el porcentaje más alto de respuesta es de las personas que confían (81.6) y en menor grado los que no confían “nada” con 18.4% (Ver cuadro 7).

Cuadro 7. Distribución de frecuencias del tercer componente del capital social; confianza interpersonal.	
Nada	18.4%
Confía	81.6%
Valores perdidos	1.8%
Total	100%
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.	

### 3.2.2 Variables explicativas

Las variables explicativas que se utilizaron para conocer los factores asociados a la generación de capital social se clasificaron en tres grupos; los sociodemográficos, de capacidad de información y los cognitivos, estos últimos relacionados a las capacidades, oportunidades y motivaciones.

#### 3.2.2.1 Variables sociodemográficas

En general se tomaron como variables sociodemográficas el tipo de religión, la situación económica, la etnia, el sexo, el tamaño de la localidad, la educación, la edad y la experiencia migratoria de las personas.

Las variables fueron aproximadas por diferentes tipos de preguntas, en relación a la ENCUP 2005, todas basadas en las percepciones de las personas. Es necesario decir, de acuerdo al análisis de la distribución de frecuencias, que ninguna de las variables presentó valores perdidos y cuando se llegaron a recodificar, por la naturaleza misma de las respuestas, los valores perdidos obtenidos no pasan del 2% del total de la muestra (Ver cuadro 8).

<b>Cuadro 8. Distribución porcentual de las variables explicativas (sociodemográficas). n: 4700; muestra total.</b>				
<b>Variable</b>		<b>%</b>	<b>Casos validos</b>	<b>Casos perdidos</b>
<i>Variables sociodemográficas.</i>				
	Recodificados	%	%	%
Religión	Católica=1	81.9	97.9	2.1
	Otras/cristianas= 2	9.8		
	Ninguna= 3	8.3		
Situación económica.	Buena=1	22.6	98.1	1.9
	Regular=2	39.2		
	Mala=3	38.2		
Etnia	Si= 1	5.8	98.8	1.2
	No=2	94.2		
Sexo	Hombre= 1	47.8	100.0	0
	Mujer= 2	52.2		
Tipo de localidad	Urbana= 1	70.6	100.0	0
	No urbana=2	29.4		
Educación	Si=1	86.2	99.6	.4
	No=2	13.8		
Edad agrupada por decenios.	18 a 29= 1	36.5	100.0	0
	30 a 39= 2	24.3		
	40 a 50= 3	17.1		
	50 en adelante= 4	22.0		
Migración.	Si= 1	10.3	98.9	1.1
	No= 2	89.7		
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.				
<b>Nota:</b> Para un mejor detalle del análisis de calidad de datos, estructura de las variables originales y el procedimiento para su recodificación, revisar Anexo A				

### 3.2.2.2 Variables referentes a las capacidades de información

En este tipo de variables se tomaron tres preguntas; ¿Cuál es el medio que más utiliza para informarse de lo que pasa en la política?, ¿qué tan seguido acostumbra ver o escuchar noticias o programas sobre política o asuntos públicos? y ¿qué tan seguido acostumbra leer noticias de política en el periódico? Estas preguntas fueron seleccionadas por ser los indicadores más próximos a la variable de interés que es la capacidad y la disponibilidad de recursos de información (Ver cuadro 9).

<b>Cuadro 9. Distribución porcentual de las variables explicativas (capacidades de información). n: 4700, muestra total.</b>				
<b>Variable</b>		<b>%</b>	<b>Casos validos</b>	<b>Casos perdidos</b>
<i>Variables sobre capacidades de información.</i>				
	Recodificación	%	%	%
¿Cuál es el medio que más utiliza para informarse de lo que pasa en la política?	1= Radio	17.8	97.2	2.8
	2= Tele	63.1		
	3= Periódicos	10.5		
	4= Revistas	.4		
	5= Por comentarios	3.2		
	6= No me interesa	5.0		
¿Qué tan seguido acostumbra ver o escuchar noticias o programas sobre política o asuntos públicos?	1= Diario	38.4	97.8	2.2
	2= Frecuentemente	52.0		
	3= Nunca	9.7		
¿Qué tan seguido acostumbra leer noticias de política en el periódico?	1= Diario	15.7	97.4	2.6
	2= Frecuentemente	55.8		
	3= Nunca	28.5		
¿Se mantiene informado?	1= Si	95.0	97.2	2.8
	2= No	5.0		
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.				
<b>Nota:</b> Para un mejor detalle del análisis de calidad de datos, estructura de las variables originales y el procedimiento para su recodificación, revisar <b>Anexo A</b>				

### 3.2.2.3 Variables sobre “oportunidades, capacidades y motivaciones”

#### 3.2.2.3.1 Oportunidades

Para tener un acercamiento a la variable “oportunidades” se tomaron como indicadores las siguientes preguntas: ¿cree usted que en el futuro, sus hijos tendrán más o menos oportunidades que usted para tener educación?, ¿cree usted que en el futuro, sus hijos tendrán más o menos oportunidades que usted para tener salud? y ¿cree usted que en el futuro, sus hijos tendrán más o menos oportunidades que usted para tener servicios de salud? (Ver cuadro 10).

**Cuadro 10. Distribución porcentual de las variables explicativas (oportunidades).  
n: 4700, muestra total.**

Variable		%	Casos validos	Casos perdidos
<i>Oportunidades</i>				
¿Cree usted que en el futuro, sus hijos tendrán más oportunidades que ustedes para tener empleo?			95.1	4.9
	1= Más	56.3		
	2= Igual	13.2		
	3= Menos	30.5		
¿Cree usted que en el futuro, sus hijos tendrán más o menos oportunidades que usted para tener educación?			96.5	3.5
	1= Más	66.3		
	2= Igual	12.1		
	3= Menos	21.6		
¿Cree usted que en el futuro, sus hijos tendrán más o menos oportunidades que usted para tener servicios de salud?			96.4	3.6
	1= Más	64.4		
	2= Igual	12.7		
	3= Menos	22.9		
Participación política.	0=88.0			
	1=12.0			
Participación social	0=64.8			
	1=35.2			
Adscripción política.	0=28.4			
	1=71.6			

**Fuente:** Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.

**Nota:** Para un mejor detalle del análisis de calidad de datos, estructura de las variables originales y el procedimiento para su recodificación, revisar **Anexo A**

### 3.2.2.3.2 Capacidades y motivaciones

Para este tipo de variables, se consideraron las siguientes preguntas: ¿Alguna vez... alguna organización de ciudadanos le ayudó a mejorar las condiciones de vida de usted o de su familia?, ¿Alguna vez... el gobierno le ayudó a mejorar las condiciones de vida de usted o de su familia?, ¿Qué tan fácil o difícil cree usted que es organizarse con otros ciudadanos para trabajar en una causa común?, A continuación le leeré algunas frases, dígame si está de acuerdo o en desacuerdo en que corresponden a la situación actual del gobierno y de la democracia en México: El gobierno se comporta de manera más autoritaria que democrática, El gobierno decide los asuntos por sí mismo en vez de consultar a la ciudadanía, El gobierno falta a los derechos de los ciudadanos en lugar de respetarlos (Ver cuadro 11).

Las primeras dos preguntas tienen que ver con la percepción que las personas tienen de las acciones de organizaciones sociales y del gobierno, la tercera hace relación a la capacidad de organización de las personas, la cuarta pregunta está relacionada a la percepción que se tiene del gobierno en relación a la ayuda hacia la sociedad civil.

**Cuadro 11. Motivaciones y capacidades, n: 4700, muestra total.**

¿Alguna vez el gobierno le ayudó a mejorar las condiciones de vida de usted o de su familia?	1= Si 2= No	19.3 80.7	98.8	1.2
¿Qué tan fácil o difícil cree usted que es organizarse con otros ciudadanos para trabajar en una causa común?	1= Fácil 2= Regular 3= Difícil	32.7 19.1 48.2	92.7	7.3
El gobierno se comporta de manera más autoritaria que democrática	1= De acuerdo 2= Desacuerdo	72.5 27.5	91.0	9.0
¿Alguna vez alguna organización de ciudadanos le ayudó a mejorar las condiciones de vida de usted o de su familia?	1= Si 2= No	2.2 97.8	98.4	1.6
El gobierno falta a los derechos de los ciudadanos en lugar de respetarlos	1= De acuerdo 2= Desacuerdo	75.9 24.1	93.1	6.9
Las personas se deben en primer lugar a la comunidad y en segundo lugar a su propio bienestar	1= De acuerdo 2= En Desacuerdo	63.8 36.2	93.7	6.3
El gobierno decide los asuntos por sí mismo en vez de consultar a los ciudadanos.	1= De acuerdo 2= Desacuerdo	79.1 20.9	93.6	6.4
Participación política.	0=No 1=Si	88.0 12.0	100	0
Participación social	0=No 1=Si	64.8 35.2	100	0
Adscripción política.	0=No 1=Si	28.4 71.6	86.2	13
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.				
<b>Nota:</b> Para un mejor detalle del análisis de calidad de datos, estructura de las variables originales y el procedimiento para su recodificación, <b>revisar Anexo A</b>				

## Capítulo IV

En el presente capítulo se realizará en primer lugar un breve análisis descriptivo de las principales características que presentan las 4700 personas que fueron entrevistadas en la tercera ENCUP 2005, para luego, en base al marco teórico expuesto en el capítulo 2, enmarcar los principales componentes del capital social (redes sociales, principios de reciprocidad y confianza interpersonal) y su grado de asociación con los factores sociales planteados en los capítulos 1 y 2 de este trabajo.

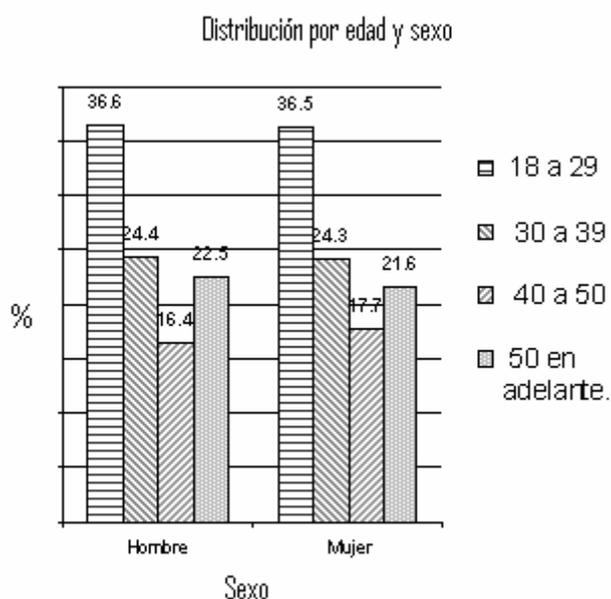
Por último, se pretende conocer los principales factores asociados a la probabilidad de que una persona tenga más posibilidades de generar capital social (ver Anexo B) esto mediante la aplicación de tres modelos de regresión logística binomial. Esta parte es sustancial para este trabajo, ya que permitirá saber de qué manera cada uno de los factores sociales (sociodemográficos y contextuales) está influyendo en que una persona tenga la probabilidad de generar o no capital social.

### 4.1 Análisis Descriptivo

Como ya se mencionó, en este estudio se parte de una muestra ya estructurada de 4700 individuos, de 18 años y más, residentes en el país en el mes de diciembre del 2005, según la estructura de la tercera ENCUP. De esta muestra, la proporción de hombres y de mujeres es aproximada, de 47.8% y 52.25% respectivamente.

La edad media de las personas integradas en la muestra es de 37.5 años, habiendo una mayor concentración en el grupo de jóvenes (51.1%), adultos (41.3%), mientras los adultos mayores sólo son 7.6%. Así mismo, del total de los hombres, el 36.6% se concentra en edades de 18 a 29 años, 24.4% pertenece a edades de 30 a 39 años, 22.5% a edades que van de los 50 en adelante y sólo 16.4% tiene edades de 40 a 50 años. De las mujeres el mayor porcentaje lo podemos ver en edades de 18 a 29 años, el cual conforma el 36.5%, le sigue el grupo de 30 a 39 años con 24.3% y al igual que en los hombres los grupos de 50 en adelante y de 40 a 50 años representan sólo el 21.6% y 17.7% respectivamente. (Ver gráfico 1). Es decir, la mayor parte de la muestra fue orientada hacia personas jóvenes y adultas y en menor medida hacia adultos mayores.

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Ahora bien, otro dato interesante es que de las personas consideradas en una edad joven, el 48.1% es hombre y el 51.9% son mujeres; y entre los adultos las mujeres también son la mayoría (53.6%). Sin embargo, entre los adultos mayores la proporción de mujeres es mucho menor a la de los hombres.

Este resultado es contradictorio con los censos y la mayoría de las encuestas, que muestra que la mayor sobrevivencia femenina lleva a que la proporción de mujeres siempre sea mayor que la de hombres en México y otros países del mundo. Por tanto, posiblemente la encuesta subestimó a las mujeres mayores de 60 años.

Por otra parte, de las personas encuestadas la mayor parte son de religión católica (82.2%) y una menor parte de otras religiones, incluyendo las que no tienen ningún tipo de religión.

En relación al tipo de localidad, se tiene que considerar que entre las localidades a las que se dirigió la encuesta, son en mayor número localidades urbanas con 70.6% y sólo 29.4% de localidades no urbanas. De estas localidades la proporción de hombres y mujeres se encuentra concentrada en su mayor parte en zonas urbanas.

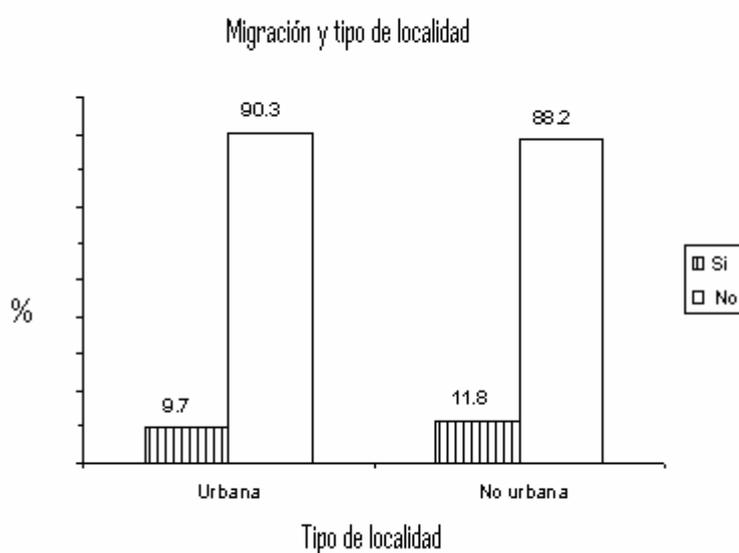
En el ámbito de la migración, la gran parte de las personas menciona no haber emigrado (89.7%). No obstante, del 11.0% que ha tenido alguna experiencia migratoria, el 62.4% lo ha hecho por más de un año y en su mayoría por razones de trabajo 78.6%.

De las personas que han emigrado, el mayor porcentaje lo ocupan hombres con 14.9%, mientras sólo el 6.1% de las mujeres lo hicieron. De la misma manera, de las personas que no emigraron, el porcentaje de mujeres es mayor (93.9%) aunque no por mucho, ya que los hombres representan el 85.1%.

Por otro lado, si revisamos el comportamiento de la emigración según tipo de localidad, podemos ver que en localidades urbanas han migrado 9.7% de las personas frente al 11.8% de localidades no urbanas.

En este sentido, se presenta una mayor emigración en localidades no urbanas, con una diferencia de 2.1%. (Ver gráfico 2).

Gráfico 2

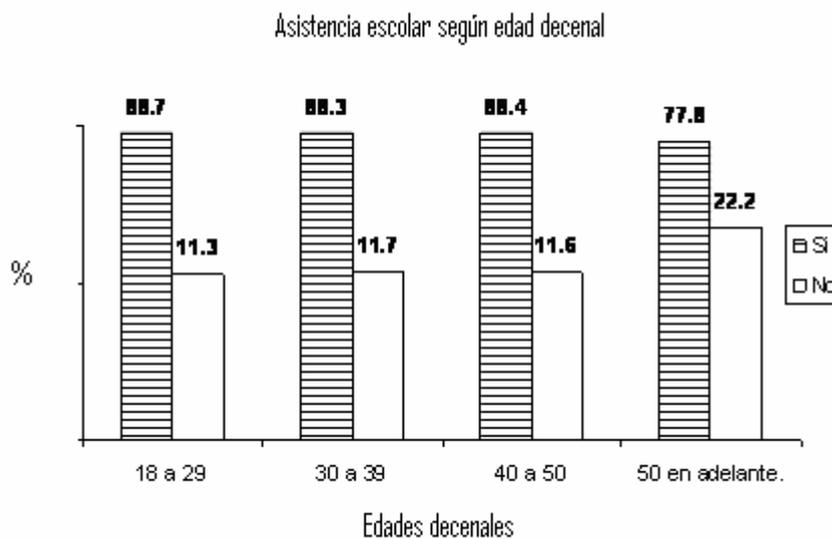


Fuente: elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

En cuanto al ámbito de la educación, tomando la asistencia escolar como indicador más cercano, podemos ver que la mayoría de las personas de los hogares entrevistados, asiste a algún plantel educativo (86.2%) mientras el 13.8% no asiste a ninguno. De los que asisten a planteles educativos la gran mayoría lo hace a escuelas públicas (75.3%). Posiblemente los resultados anteriores tienen alguna relación con cada grupo de edad y

sexo. A la hora de interpretar algunos resultados, se ve que el porcentaje de personas que no asisten a ningún plantel educativo va disminuyendo conforme la edad aumenta, por ejemplo, en el grupo de edad de 18 a 29 años es de 11.3% y en el último grupo de edad ya es de 22.2% personas que no asisten a algún plantel educativo.

Gráfico 3



**Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Tercera ENCUP 2005.**

En este sentido, lo anterior se debe muy posiblemente a la naturaleza de pregunta que estamos considerando de la encuesta, ya que se pregunta “si la persona misma o algún miembro de la familia ¿asisten a algún plantel educativo?”. Es decir, si bien es cierto que una persona en edad de 50 en adelante puede asistir a algún plantel educativo, es más factible pensar que la familia de esta persona es la que está asistiendo a la escuela, de ahí que entre grupos de 40 a 50 y 50 en adelante existan todavía altos porcentajes de asistencia escolar (Ver gráfico 3). En este sentido, es necesario decir que la pregunta anterior fue la más próxima para explorar el ámbito de la educación en esta muestra, no se encontró otro tipo de pregunta relaciona al grado de escolaridad de las personas, lo cual hubiera sido ideal. Parece adecuado, por tanto, considerar que si bien esta pregunta sobre asistencia a planteles educativos tiene aportaciones valiosas, pueden resultar también parciales.

Ahora bien, otra característica de la muestra considerada que es importante incorporar es la etnicidad. En este sentido, se encontró que de las personas que declaran hablar una lengua indígena, la gran parte no habla ningún tipo de lengua indígena (94.2%) y sólo el 5.8% dice hablar alguna. En este sentido, posiblemente la encuesta subestimó o no estuvo orientada hacia personas indígenas, ya que se tiene un número muy pequeño de hablantes de este tipo de lengua. Otra interpretación que se puede dar es que al igual que en los censos, la población que habla una lengua indígena suele ser menor respecto al total de la población.

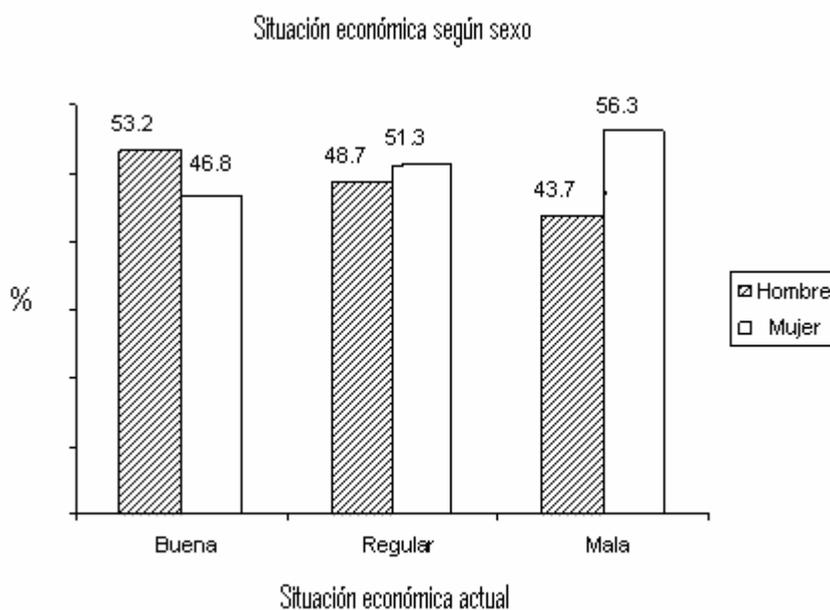
En relación al sexo y a las personas que hablan lengua indígena no se ven grandes diferencias. Del 5.8% de personas que hablan un lengua indígena, 6.8% es hombre y 4.9% mujer. Donde si se ven diferencias es con los grupos de edad, ya que de las personas de 50 años y más, el 6.5% dice hablar la lengua indígena mientras en los otros grupos de edad las proporciones disminuyen. De este modo, las personas adultas mayores son un porcentaje mayor dentro de las personas que si hablan alguna lengua indígena.

Por otra parte, en relación a la percepción de la situación económica, el 22.6% de las personas declaró tener una situación económica buena. (Ver cuadro 12).

Cuadro 12. Distribución de frecuencias “la situación económica”	
Buena	22.6% %
Regular	39.2% %
Mala	38.2%
Valores perdidos	1.9%
Total	100%
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.	

Entre las personas que consideran tener una situación económica mala, las mujeres ocupan el 56.3%. De la misma manera, cuando se declara tener un situación económica buena la proporción cambia, son mayores las proporciones de hombres que consideran tener una situación económica buena, frente al 46.8% de mujeres. Es decir, si observamos los casos de extremo a extremo, la relación entre situación económica y sexo, cambia (Ver gráfico 4).

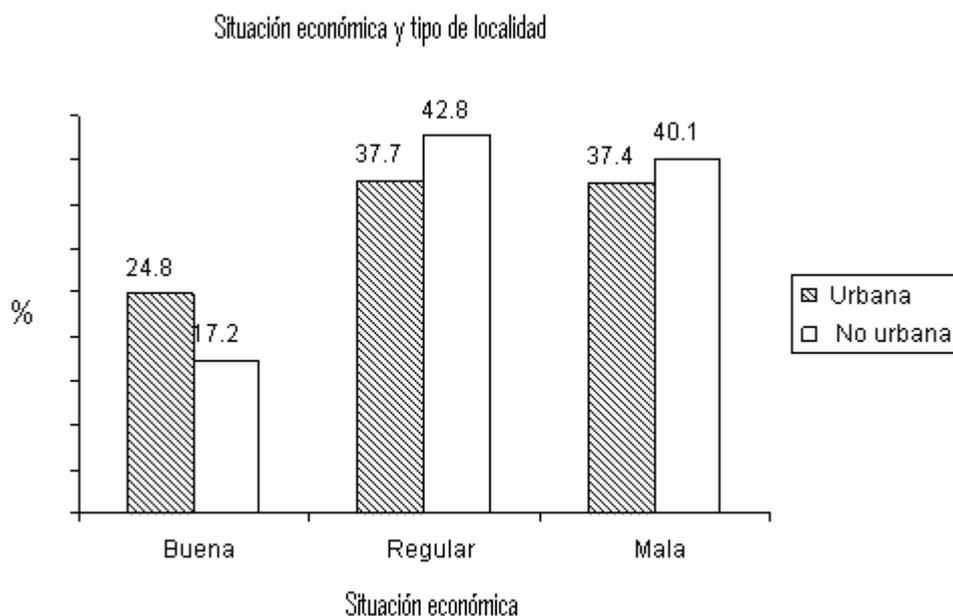
Gráfico 4



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

También en relación a la situación económica, hay marcadas diferencias entre localidades urbanas y no urbanas. En localidades urbanas se concentra el mayor porcentaje de personas en situación económica buena (24.8%) y regular (37.7%). Por el contrario, en localidades no urbanas sólo el 17.2% dice tener una situación económica buena y de las personas que declaran tener una situación económica mala el mayor porcentaje pertenecen a zonas no urbanas (40.1%) y sólo el 37.4% es de localidades urbanas. Por lo tanto, el mayor porcentaje de personas que declaran tener una situación económica mala o regular se encuentra en localidades rurales. (Ver gráfico 5)

Gráfico 5



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Finalizaremos este recorrido sintético por la naturaleza de la muestra, haciendo alusión a otro tipo de características que es necesario tomar en cuenta, no por instalarse en la complacencia, sino porque nos conducen (como ya se mencionó en parte del marco conceptual) a pedir más atención sobre el conjunto de características sobre la percepción, oportunidades y capacidades que las personas tienen sobre el ambiente social que las rodea. De esta manera, estos factores permiten tener cuestionamientos de validez sobre su influencia en el comportamiento de las personas.

Este es el caso de la capacidad de las personas para mantenerse informado, pero no sólo eso, sino con qué medios lo hace. En este sentido, con respecto al uso de los medios de información se ve una notable tendencia a mantenerse informado en mayor parte por la televisión (63.1%) y en segundo lugar por la radio (17.8%), el menor porcentaje se informa a través de revistas o periódicos.

Respecto a la periodicidad o frecuencia con que se mantienen informados, el 52% acostumbra escuchar noticias o programas sobre política o asuntos públicos frecuentemente y sólo el 9.7% declara que nunca escucha ese tipo de noticias. No obstante, cuando se habla de frecuencia de lectura en el periódico, la proporción de las

personas que nunca leen noticias aumenta con respecto a los que nunca ven o escuchan programas, se ve un aumento de proporción bastante clara, igualmente la proporción de personas que acostumbran leer o escuchar noticias “diario” disminuye cuando se pregunta sobre lectura de periódico. Ya sea con la televisión, radio, revistas u otro medio, un alto porcentaje de personas declara mantenerse informado 95.0%. Aunque un cuestionamiento valido seria ver qué tipo y calidad de información se recibe en cada medio y su influencia en la vida y entorno social de cada persona y en su relación con otras personas.

Con respecto a la percepción sobre oportunidades futuras de empleo, un alto porcentaje de personas declaró que sus hijos tendrán más oportunidades que ellos (56.3%), las personas que declaran tener menos expectativas tienen igualmente una proporción alta (30.5%). El porcentaje de personas que declaran creer que sus hijos tendrán más oportunidades que ellos para tener educación es del 66.3%, lo mismo pasa con las expectativas hacia los servicios de salud (64.4%). En general, las oportunidades que las personas ven en el futuro de sus hijos son bastante altas, no obstante el porcentaje de personas que declaran que sus hijos tendrán menos oportunidades también son considerables.

Con respecto a los apoyos recibidos por parte de organizaciones o gobierno, la mayoría (80.7%) de las personas declara no haber recibido ayuda del gobierno para mejorar las condiciones de vida de su familia y sólo en 19.3% declaró que si. De igual manera, la mayoría de las acciones del gobierno son consideradas de forma negativa, la mayoría de las personas lo considera autoritario, que falta a los derechos ciudadanos en lugar de respetarlos y que nunca considera la opinión de los ciudadanos para tomar decisiones. Es decir, sólo el 27.5% de las personas considera que el gobierno se comporta de manera democrática, este porcentaje es el más alto respecto a las otras percepciones positivas hacia el gobierno, pero sigue siendo bajo. En este sentido, la revisión de estos indicadores permite ver que la mayoría de las personas siguen teniendo una visión negativa sobre las acciones que el gobierno tiene hacia la ciudadanía.

Esta percepción no sólo se dirige hacia el gobierno sino también a la acción que tienen las organizaciones hacia la sociedad civil, que tampoco es muy buena, empeora comparando con la que se tenía del gobierno, ya que el 97.8% de las personas manifiesta no haber recibido ayuda de organizaciones de ciudadanos para mejorar sus condiciones de vida de su familia.

No obstante, la percepción que las personas tienen de sí mismas es también cuestionable, ya que si bien es cierto que la mayoría de las personas tiene un sentido comunitario (63.8%) y menos individualista (36.2%) muy pocas (32.7%) consideran que es fácil poder organizarse con otros ciudadanos para trabajar en una causa común, tan sólo cerca de la mitad declara que organizarse con otros ciudadanos es difícil (48.2%).

En este sentido, aunque la percepción que las personas tienen hacia las instituciones y organizaciones no es positiva, tampoco existe una iniciativa amplia por organizarse con otras personas.

## **4.2 Aproximación al grado de asociación entre principios de reciprocidad, confianza interpersonal y redes sociales con los diversos factores sociales incorporados en este estudio**

### **4.2.1 Principios de reciprocidad**

Con respecto a los principios de reciprocidad y normas grupales existentes la mayoría de las personas encuestadas tiene la percepción de que las personas no son solidarias ni prestan ayuda a los demás (73.2%), en su caso sólo se preocupan por sí mismos (26.8%). También frente a algún problema que pudiera estar afectando a la comunidad en general la mayoría de las personas no han intentado organizarse (71%), solamente el 29% de la muestra ha visto en la organización con otras personas una posible solución a los problemas que aquejan a sus comunidades o familias.

Frente a lo que se podría pensar, para resolver un problema que está afectando a la persona misma o a otras personas tampoco existe una iniciativa por asistir a manifestaciones sociales, ya que sólo el 13.6% decide asistir en caso de problemas y más de la mitad de la muestra (86.4%) no ha tratado de asistir a ningún tipo de manifestación social.

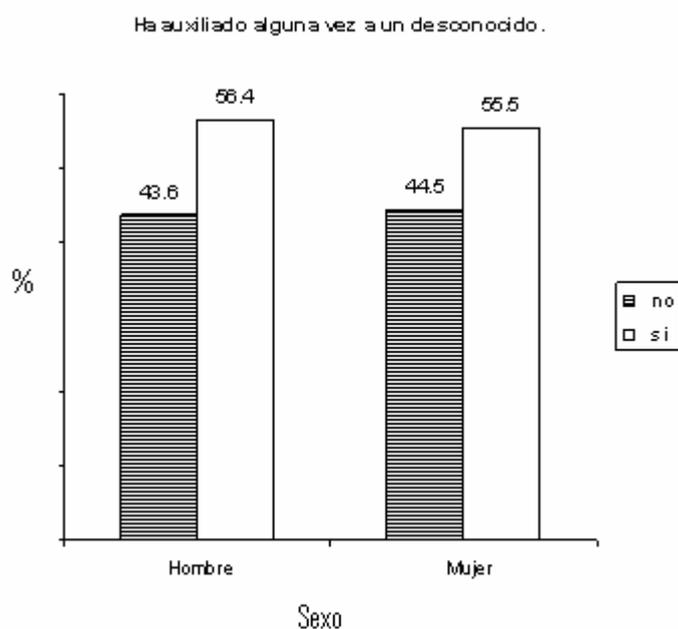
Considerando el ámbito organizativo, podemos ver que en la pertenencia a organizaciones sociales se ve un bajo nivel de participación, casi el total de la población (99%) no forma parte de ningún grupo organizado. Tan solo en organizaciones de ciudadanos sólo el 13.4% ha formado parte y por último, en agrupaciones de ayuda social sólo el 9.5%.

Pese a lo anterior, en relación a la colaboración, las personas que se prestan para auxiliar a algún desconocido en algún problema, aproximadamente más de la mitad de la muestra (55.9%) ha prestado ayuda. Del total de hombres de la muestra, el 56.4% si ha auxiliado a algún desconocido que se encuentra en problemas y 43.6% no lo ha hecho. De las mujeres el 55.5% ha auxiliado a algún desconocido. En este sentido, aunque los hombres tienen mayores acciones de colaboración con personas desconocidas, las mujeres también tienen un porcentaje considerable, ya que poco más de la mitad colabora (Ver gráfico 6).

Los resultados parecen indicar que la participación en organizaciones formales es menos común, mientras en el campo de los apoyos informales e interpersonales, las personas acostumbran intercambiar y desarrollar capital social con mayor facilidad.

Por las razones anteriores, no podemos evaluar el grado de capital social sólo mediante la participación social o prácticas asociativas, sino más bien es pertinente la incorporación de elementos informales de participación, como la asistencia a reuniones vecinales, cooperación comunitaria, entre otras actividades que son de igual importancia para explicar el grado de capital social existente en el agregado de personas que componen esta muestra. Además de poder observar los factores socio estructurales que están asociados al incremento o decremento, en este caso de normas de reciprocidad.

Gráfico 6



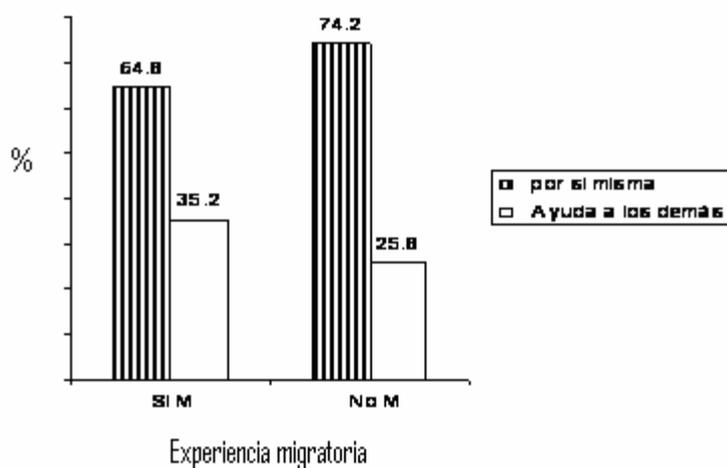
Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Por el motivo anterior y volviendo a considerar la percepción que se tiene sobre el apoyo social, de las personas que han emigrado del país el 64.8% declara que la mayoría de las personas se preocupan por si mismas y 35.2% declara que ayudan a los demás. Frente a lo anterior, entre las personas que no migran el porcentaje que declara que la mayoría de las personas se preocupa por si misma es mayor (74.2%) que en las personas que han emigrado. Tan sólo el 25.8% de las personas que no han emigrado declaran que las personas, además de preocuparse por sí mismas, ayudan a los demás. (Ver gráfico 7)

De la misma manera, el porcentaje de personas que participan ayudando a la comunidad aumenta con la emigración (41.4%) frente a 33.7% cuando no se ha migrado. Igualmente, el porcentaje de personas que no participan con apoyos a la comunidad es mayor (66.3%) cuando no se ha emigrado (Ver gráfico 8).

Gráfico 7

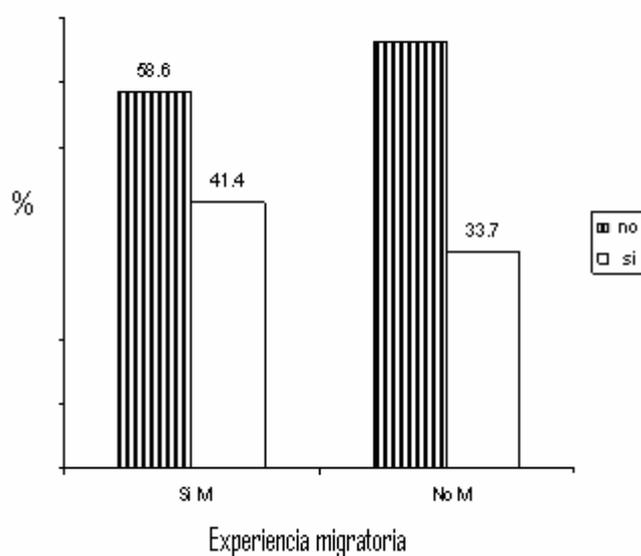
Percepción sobre apoyo social según experiencia migratoria



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Gráfico 8

Participación comunitaria y experiencia migratoria

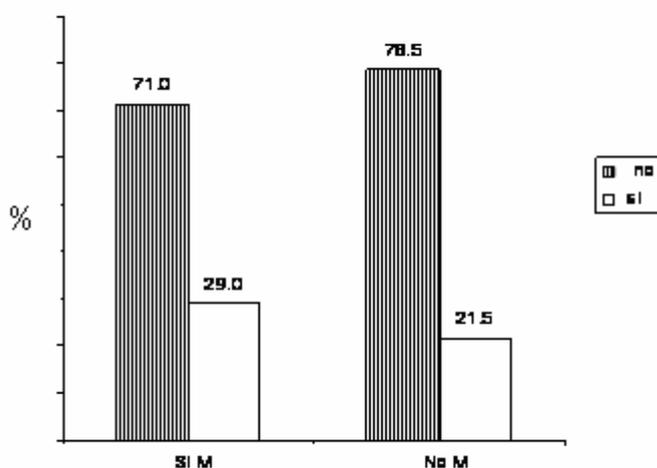


Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP

En general, el haber emigrado parece ser una condición favorable para que las personas apoyen a su comunidad y tengan la percepción, en su mayoría, que las demás personas también ayudan a los demás. Si comparamos con otro tipo de indicadores, podemos notar también el mismo comportamiento. Por ejemplo, en acciones de auxilio a algún desconocido, de las personas que han emigrado el 61% declara haber apoyado a algún desconocido, frente a un 55.5% de personas que también lo hacen y no han migrado. En apoyo a organizaciones sociales, existe el mismo patrón, del total de personas que no han migrado el 21.5% apoya a organizaciones, mientras de los que si han emigrado, el 29% apoya (Ver gráficos 9 y 10).

Gráfico 9

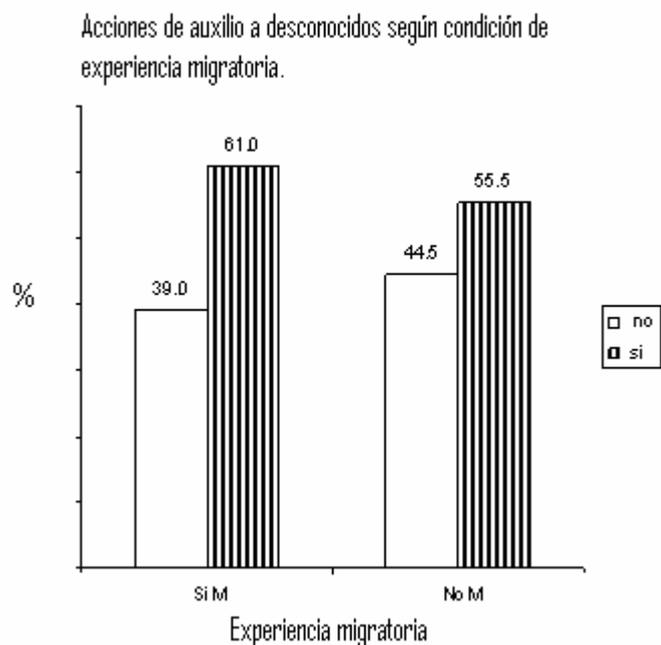
Apoyo a organizaciones sociales según condición de experiencia migratoria



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Ahora bien, considerando el indicador étnico, es decir, las personas hablantes de lengua indígena, también podemos encontrar comportamientos interesantes, uno de ellos es que en relación a asistencia a cooperativas, del total de personas que declaran hablar alguna lengua indígena el 15.6% asiste a reuniones de cooperativas, frente a las personas que no hablan una lengua indígena donde la proporción de asistencia es menor (7.5%) (Ver gráfico 11).

Gráfico 10

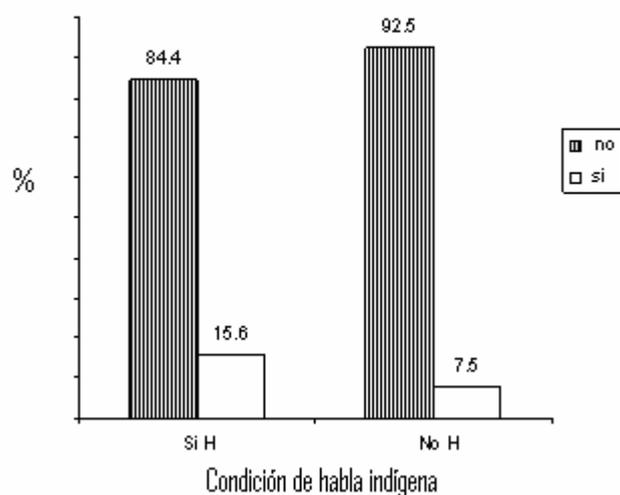


Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

De este modo, podemos ver que aunque las personas que declaran hablar alguna lengua indígena son un porcentaje muy pequeño, los resultados que se pueden obtener en relación a apoyos y demás principios de reciprocidad son bastante significativos. Por ejemplo, la proporción de los que no asisten a reuniones de cooperativas es mayor en no hablantes de lengua indígena. De la misma manera, en asistencia a reuniones religiosas, de la proporción de hablantes de lengua indígena el 38% asiste a una, de los que no hablan indígena sólo 26.9% asiste, porcentajes no muy distantes pero significativos (Ver gráfico 12).

**Gráfico 11**

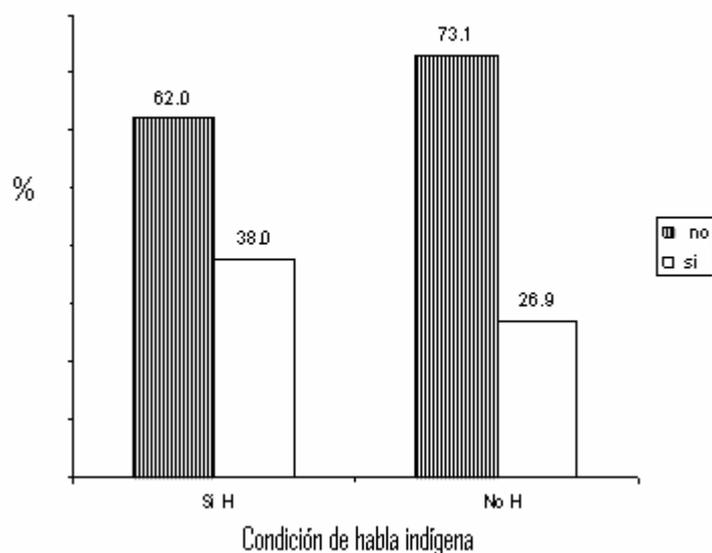
Asistencia a cooperativas según condición étnica



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

**Gráfico 12**

Asistencia a reuniones religiosas según condición étnica



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

#### 4.2.1.1 Pruebas de independencia y asociación entre las variables explicativas y la variable dependiente “principios de reciprocidad”

Como ya se vio anteriormente, varias de las variables independientes establecidas en el análisis muestran cierta tendencia a estar relacionadas con la generación de principios de reciprocidad. No obstante, la relación existente no puede ser establecida solamente mediante las frecuencias obtenidas en las tablas de cruces. Por este motivo, las aseveraciones anteriores no nos pueden conducir a un resultado definitivo. De este modo, podemos notar tendencias pero no relaciones.

De manera muy general, se puede decir que existen distintas medidas para examinar el grado de asociación o dependencia entre variables. Para la relación entre variables categóricas (ordinales y nominales) se usa indistintamente la prueba de independencia “Ji-Cuadrada de Pearson”, este coeficiente sólo nos puede proporcionar información sobre dependencia o independencia entre variables, pero no nos proporciona información de asociación ni en que grado o sentido se comporta tal asociación.

Por los motivos anteriores, si lo que se quiere hacer es medir el grado de asociación entre las variables se aplican otro tipo de medidas. Para medir la relación entre variables categóricas nominales se usan los siguientes coeficientes: *Coefficiente de Contingencia*, *Phi* y *V de Cramer* y *Lambda*. Mientras que para variables ordinales se usan los coeficientes *Gamma*, *Somers*, *Tau-b de Kendall* y *Rho de Sperman*.

En este trabajo se quiere relacionar variables ordinales y nominales con una variable dependiente “ordinal”. En este caso, *Phi* y *V de Cramer* se descartan pues se usa sólo para buscar asociación entre variables nominales, pero basadas en tablas de contingencia de 2x2; el *Coefficiente de Contingencia* y *Lambda* pueden aplicarse correctamente cuando se busque relacionar una variable nominal con una ordinal, aunque en este tipo de relaciones no se puede buscar sentido de relaciones y sólo sería correcto buscar el grado de independencia.

Pero no sucede lo mismo cuando se quiere buscar la relación de una variable ordinal con otra ordinal, en este caso estadísticamente lo más apropiado es aplicar *Gamma*, *Somers*, *Tau-b de Kendall* y *Rho de Sperman*, ya que con datos ordinales tiene sentido

hablar de la dirección de la relación: “una relación positiva indica que los valores altos de una variable tienden a asociarse con valores altos de la otra y los valores bajos, con valores bajos; una relación negativa indica que los valores altos de una variable tienden a asociarse con valores bajos de la otra, y los valores bajos con valores altos” (Pardo y Ruiz 2002; 235).

Por los motivos anteriores aplicando las pruebas de independencia y asociación correspondientes podemos tener resultados interesantes. En este caso contamos con la variable dependiente “¿Ha participado personalmente como voluntario en alguna actividad de beneficio para la comunidad?” relacionada al componente “principios de reciprocidad”, variable que en este caso es dicotómica, con valores de “0 = no” y “1 =sí”.

Estadísticamente para saber si las variables independientes tienen relación con la variable dependiente establecida, hay varios indicadores que pueden proporcionar bastante información sobre el grado de dependencia y asociación, en este caso se tomaron dos medidas; el “Coeficiente de contingencia” y “Ji-Cuadrada de Pearson”.

En este sentido, se tiene como resultado que algunas variables no se encuentran asociadas ni son dependientes a la generación de reciprocidad. Por ejemplo, la variable “tipo de religión” presentó un nivel de significancia (.277) mayor al nivel crítico establecido (.05) en la medida “Ji-Cuadrada de Pearson”, lo mismo pasó con el “Coeficiente de contingencia”, el cual presentó además un grado de asociación bastante bajo (.025) -considerando que se trata de asociaciones entre variables categóricas-. Por lo anterior, la variable sobre religión no presentó en este caso ni asociación y dependencia con respecto a la variable dependiente (Ver cuadro 13).

Lo mismo pasó con variables como “El gobierno falta a los derechos de los ciudadanos en lugar de respetarlos”, “Situación económica” y “Adscripción política”, las cuales poseen ante las dos medidas de asociación niveles de significancia por arriba del nivel crítico. Por lo tanto son variables que no parecen estar asociadas a la variable dependiente en consideración.

Por otra parte, aunque las variables correspondientes a la percepción que se tiene del gobierno, tales como “El gobierno se comporta de manera más autoritaria que democrática” y “El gobierno decide los asuntos por sí mismo en vez de consultarlos”, resultaron ser dependientes con la variable explicada (de acuerdo a la prueba “Ji Cuadrada”) no se encontró de acuerdo al “coeficiente de contingencia” que estuvieran asociadas.

En relación a las demás variables incorporadas, puede rechazarse la hipótesis nula de independencia y concluir que las variables “Habla lengua indígena”, “Tipo de localidad”, “Sexo”, “Asistencia a escuelas”, “Emigración”, “Ayuda de organizaciones”, “Ayuda de gobierno”, “Medio que más utiliza para informarse”, “Edad decenal”, “Oportunidades futuras de educación”, “Oportunidades futuras de servicios de salud”, “Oportunidades futuras de ahorros”, “Oportunidades futuras de empleo”, “Facilidad de organización”, “Frecuencia para escuchar noticias”, “Frecuencia para leer noticias en el periódico”, “Participación social” y “Participación política” están relacionadas con la variable dependiente. Más aún, de acuerdo a la medida de asociación “coeficiente de contingencia”, las variables que presentan una asociación alta son: ayuda de gobierno, medios de información utilizados, percepción sobre oportunidades de ahorro y sexo.

**Cuadro 13. Pruebas de independencia de las variables independientes (nominales y ordinales) en relación a la variable dependiente (principios de reciprocidad).**

Pearson Chi-Square		Contingency Coefficient		Variables
Value	Asymp. Sig. (2-sided)	Value	Approx. Sig.	
2.565	.277	.025	.277	Tipo de Religión*
38.908	.000	.095	.000	Habla lengua indígena
22.819	.000	.073	.000	Sexo
13.391	.000	.056	.000	Tipo de localidad
8.352	.000	.044	.004	Asistencia a escuelas.
11.936	.000	.053	.001	Emigración
17.829	.000	.065	.000	Ayuda de organizaciones
91.066	.000	.145	.000	Ayuda de gobierno
.534	.000	.012	.465	El gobierno se comporta de manera autoritaria.**
.786	.000	.014	.375	El gobierno no consulta.**
3.021	.390	.027	.082	El gobierno no respeta los derechos ciudadanos.*
48.643	.000	.107	.000	Medios de información.
3.200	.202	.028	.202	Situación económica*
6.397	.041	.039	.041	Edad decenal
5.098	.078	.035	.078	Oportunidades futuras de educación
7.020	.030	.041	.030	Oportunidades futuras de servicios de salud
16.694	.000	.064	.000	Oportunidades futuras de ahorros
24.286	.000	.077	.000	Oportunidades futuras de empleo
30.447	.000	.081	.000	Facilidad de organización.
33.359	.000	.089	.000	Frecuencia para escuchar noticias
9.945	.007	.049	.007	Frecuencia para leer noticias en el periódico.
211.287	.000	.217	.000	Participación social
123.359	.000	.167	.000	Participación política
1.390	.238	.019	.238	Adscripción política.*

**Fuente:** Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.

\*Relación no significativa para ambas pruebas, al .05

\*\* Relación no significativa para sólo una de las pruebas, al .05.

#### 4.2.1.2 Modelo de regresión logística binaria

Ahora bien, aplicando un modelo de regresión logística binaria para explicar el peso de cada una de las variables en el cambio que presente la variable dependiente referida a “principios de reciprocidad” (¿Ha participado personalmente como voluntario en alguna actividad de beneficio para la comunidad?) se tiene lo siguiente:

De acuerdo al cuadro siguiente (cuadro 20) podemos ver que de todas las variables incluidas en el modelo, considerando un nivel de significancia de .10, al menos las variables sexo, razón de la migración, facilidad de organización, ayuda gubernamental, frecuencia con que se escuchan noticias, percepción sobre oportunidades de empleo, sobre oportunidades de ahorro, edad decenal, participación social y religión fueron significativas para explicar cambios en la variables dependiente. En este sentido, tanto la variable sobre hablantes de lengua indígena, medios de información usados y situación económica, que al principio parecían estar relacionadas, no fueron significativas en el modelo.

En relación a esos resultados se tiene con referencia al sexo, que los hombres tienen 2.379 veces más probabilidad de generar principios de reciprocidad -¿Ha participado personalmente como voluntario en alguna actividad de beneficio para la comunidad?- que las mujeres. También el haber emigrado por razones de trabajo aumenta en 3.197 veces la probabilidad de generar principios de reciprocidad, más que por razones de estudio o de familia.

En relación a la percepción sobre la facilidad de organización, las personas que creen que organizarse con otras personas es fácil, tienen 2.99 veces más probabilidad de generar principios de reciprocidad que las personas que creen que es difícil organizarse. La ayuda que otorga el gobierno, para mejorar las condiciones familiares, también es significativa, al respecto, las personas que si han recibido ayuda tienen 3.56 veces más probabilidad de poder generar principios de reciprocidad que las personas que no han recibido ayuda gubernamental.

Por otra parte, también se puede ver que la frecuencia con que las personas se mantienen informados o escuchan noticias sobre política o asuntos públicos tiene cierta influencia en la variables dependiente consideradas, el tener la costumbre de escuchar diario las noticias aumenta 10.17 veces la probabilidad de generar principios de reciprocidad, más que el nunca escuchar noticias relacionadas, de igual manera, el escuchar las noticias, no diario, pero si frecuentemente, aumenta 4.51 veces la probabilidad de generar principios de reciprocidad, más que el nunca escuchar noticias (Ver cuadro 14).

El tener o no oportunidades de empleo también es importante para poder participar en actividades en beneficio de la comunidad (principios de reciprocidad), ya que las personas que tienen más expectativas presentan el 81.8% menos de probabilidad de generar principios de reciprocidad, que las personas que tienen menos expectativas. En relación a las expectativas sobre oportunidades de ahorro, las personas que tienen más expectativas presentan 86.0% menos probabilidades de generar principios de reciprocidad que las personas que tienen pocas expectativas. En este sentido, parece que el no tener expectativas favorables sobre oportunidades futuras, es un motivo suficiente para tener más probabilidades de participar en actividades de beneficio a la comunidad.

En relación a la edad, las personas que tienen una edad que va de los 40 a 50 años tienen un 85.6% menos probabilidad de poder generar principios de reciprocidad que las personas entre los grupos de edad que van de los 50 años en adelante.

No obstante, paradójicamente, se encuentra que las personas que tienden a participar en algún tipo de organización social presentan un 70.4% menos de probabilidad de poder generar principios de reciprocidad que las personas que no participan en ningún tipo de organización.

Por otra parte, se encontró que las personas que tienen como religión el cristianismo presentaron 5.629 veces más probabilidad de generar principios de reciprocidad que las personas que no tienen ningún tipo de religión.

**Cuadro 14. Determinantes de la generación de normas de reciprocidad. México 2005.**  
**Modelo de regresión logística binomial. Variables incluidas en el último paso (14).**

	<b>B</b>	<b>S.E.</b>	<b>Wald</b>	<b>df</b>	<b>Sig</b>	<b>Exp(B)</b>	<b>95.0% C.I.for EXP(B)</b>	<b>Upper</b>
<b>Sexo(Hombre)</b>	0.867	0.395	4.82	1	0.028	2.379	1.098	5.154
<b>Razón de la migración</b>			4.86	2	0.088			
Por razones de trabajo	1.162	0.528	4.84	1	0.028	3.197	1.136	8.994
Por razones de estudio*	0.84	0.736	1.3	1	<b>0.254</b>	2.316	0.547	9.804
<b>Facilidad de organización</b>			10.2	2	0.006			
Fácil	1.098	0.372	8.7	1	0.003	2.997	1.445	6.214
Fácil ni difícil*	-0.16	0.501	0.1	1	<b>0.75</b>	0.852	0.32	2.274
<b>¿Ha recibido ayuda(1)</b>	1.269	0.384	10.9	1	0.001	3.558	1.676	7.554
<b>Frecuencia con que escucha noticias</b>			11.1	2	0.004			
Diario (1)	2.32	0.826	7.88	1	0.005	10.172	2.013	51.394
Frecuentemente (2)*	1.508	0.816	3.42	1	<b>0.065</b>	4.517	0.913	22.354
<b>Oportunidades de empleo</b>			17.3	2	0			
Buenas (1)	-1.705	0.521	10.7	1	0.001	0.182	0.066	0.504
Males(2)	-3.471	0.941	13.6	1	0	0.031	0.005	0.194
<b>Oportunidades de ahorro</b>			6.32	2	0.042			
Buenas (1)	-1.969	0.819	5.78	1	0.016	0.14	0.028	0.694
Males (2)	-2.095	0.871	5.78	1	0.016	0.123	0.022	0.674
<b>Edad</b>			11.4	3	0.01			
18-29 años(1)*	-0.313	0.427	0.54	1	<b>0.464</b>	0.731	0.317	1.684
30-39 años(2)*	-0.578	0.437	1.75	1	<b>0.186</b>	0.561	0.238	1.324
40-50 años(3)	-1.939	0.585	11	1	0.001	0.144	0.046	0.454
<b>Medio de comunicación más utilizado.*</b>			2.18	5	<b>0.824</b>			
Radio(1)	0.182	1.557	0.01	1	0.907	1.2	0.057	25.394
Tele(2)	-0.116	1.508	0.01	1	0.939	0.89	0.046	17.114
Periodico(3)	0.596	1.575	0.14	1	0.705	1.814	0.083	39.744
Revistas(4)	-24.31	23933	0	1	0.999	0	0	.
Por comentarios(5)	-0.286	1.787	0.03	1	0.873	0.751	0.023	24.944
<b>¿Participa en alguna organización social(1)</b>	-1.219	0.34	12.8	1	0	0.296	0.152	0.574
<b>Religión</b>			6.05	2	0.049			
Católica (1)*	0.599	0.569	1.11	1	<b>0.293</b>	1.82	0.597	5.554
Cristiana(2)	1.728	0.74	5.45	1	0.02	5.629	1.32	24.014
<b>Variable constante</b>	-0.594	1.86	0.1	1	0.75	0.552		

Fuente: Elaboración propia.

Relación no significativa al .05

Nota: Para cada una de las variables se tomó la última categoría como referencia para poder aplicar el modelo. En este caso, en orden ascendente, para cada variable la categoría de referencia es el siguiente: Mujer, Familia, Es Difícil organizarse con otros ciudadanos, No ha recibido ayuda gubernamental, Nunca escucha noticias informativas, Menos oportunidades de empleo, Menos oportunidades de ahorro, Grupo de personas de 50 años en adelante, No le interesa informarse, No participa ninguna organización social, No tiene ningún tipo de religión.

Para cada una de las pruebas sobre la bondad de ajuste del modelo (Ómnibus, Hosmer, Tablas de clasificación) se recomienda consultar **Anexo B**.

En resumen, se puede decir que, cuando se considera trabajar con un componente del capital social como son “los principios de reciprocidad”, los resultados son muy variados e interesantes, lo cual también depende de los indicadores considerados.

Primero es necesario decir que la mayoría de las personas declaró tener la percepción de que las demás personas lejos de apoyar a su comunidad o amigos, se preocupan por ellos mismos sin importarles los problemas vecinales o de comunidad. Es decir, en su mayoría se tiene la percepción de que las personas no son solidarias. Aunado a lo anterior, también existe un bajo nivel de participación en organizaciones sociales.

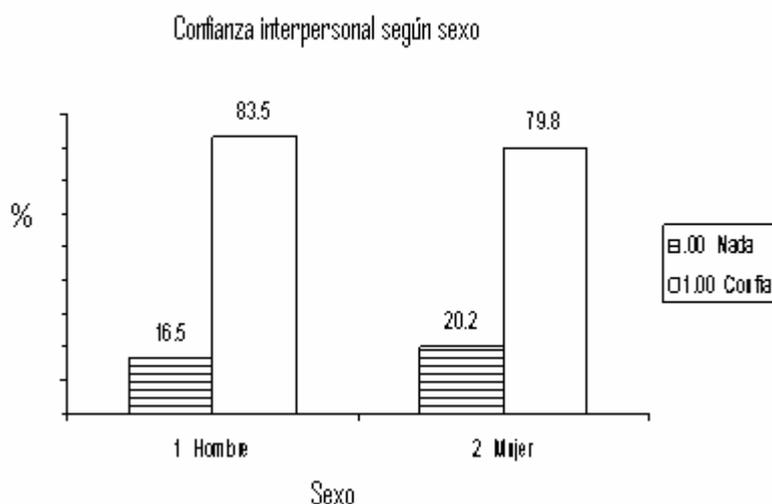
No obstante, lo interesante es que cuando se habla de personas que prestan ayuda a algún desconocido en algún problema, ya existe un porcentaje de más de la mitad de los encuestados que si prestan ayuda. De esta manera, como ya se mencionó, aunque la mayoría de las personas tiene la percepción de que no hay solidaridad y de que no han intentado organizarse, los resultados parecen indicar que la participación en organizaciones formales es menos común, mientras en el campo de los apoyos informales e interpersonales hay más acciones.

Ahora bien, después de analizar la posible relación entre varias variables incorporadas y los principios de reciprocidad, se puede ver en un primer momento, mediante el simple cruce de frecuencias, que la migración pareció estar relacionada a la generación de principios de reciprocidad, ya que se presenta una mayor participación en actos de apoyo a la comunidad que en personas que no han emigrado, aun cuando el porcentaje es mínimo. En general, el haber emigrado pareció ser una condición favorable para que las personas apoyen a su comunidad, auxilien a algún desconocido y tengan la percepción, en su mayoría, que las demás personas también ayudan a los demás.

## 4.2.2 Confianza interpersonal e institucional

Primero, en relación a la confianza interpersonal, de las mujeres el 79.8% tiene confianza y 20.2% no tiene nada. De los hombres, el 83.5% tiene confianza y 16.5% no tiene nada. En este sentido, en este tipo de dimensión del capital social, los hombres declaran tener mayor confianza en comparación con las mujeres (Ver gráfico 13).

Gráfico 13

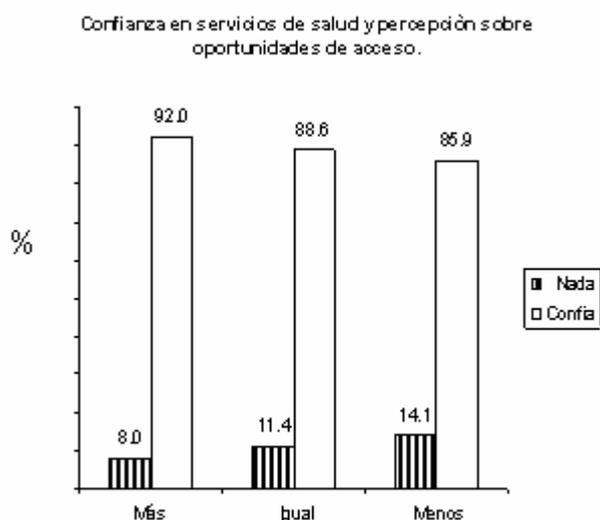


Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

En relación a la confianza institucional, podemos encontrar que la confianza a los servicios institucionales y a las instituciones, puede estar ligada a la percepción que las personas tienen sobre el funcionamiento de las instituciones y a la calidad de los servicios.

Por ejemplo, en relación a la confianza en los servicios de salud, de las personas que declaran tener más oportunidades de acceso a servicios de salud el 92% confía en estos. De los que declaran tener iguales oportunidades el 88.6% tiene confianza, por último de las que declaran menos oportunidades son 85.9%. De esta manera, la desconfianza hacia los servicios de salud va disminuyendo conforme se tienen menos expectativas de acceso a servicios de salud. De igual manera, el porcentaje de personas que no confían va aumentando conforme se tienen menos expectativas de acceso a servicios. No obstante, existe un alto porcentaje de personas que confían en los servicios de salud (Ver gráfico 14).

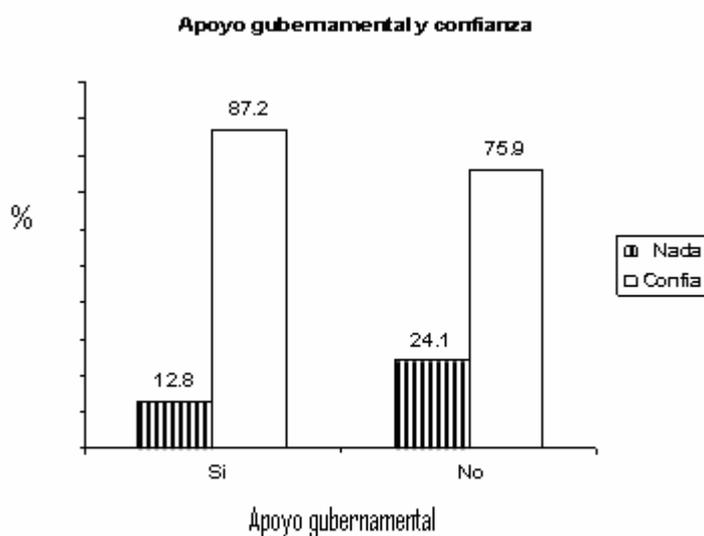
Gráfico 14



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Con el apoyo gubernamental sucede lo mismo, de las personas que declaran recibir apoyos de gobierno, el 87.2% confía en esta institución y sólo 12.8% no tiene nada de confianza. De igual manera, entre las personas que no fueron apoyadas por el gobierno a confianza es mucho menor, de 75.9% de personas. Entre las personas que declaran no tener apoyo de gobierno, el 24.1% no tiene confianza, el porcentaje de personas con desconfianza disminuye en personas que si han recibido apoyo (Ver gráfico 15).

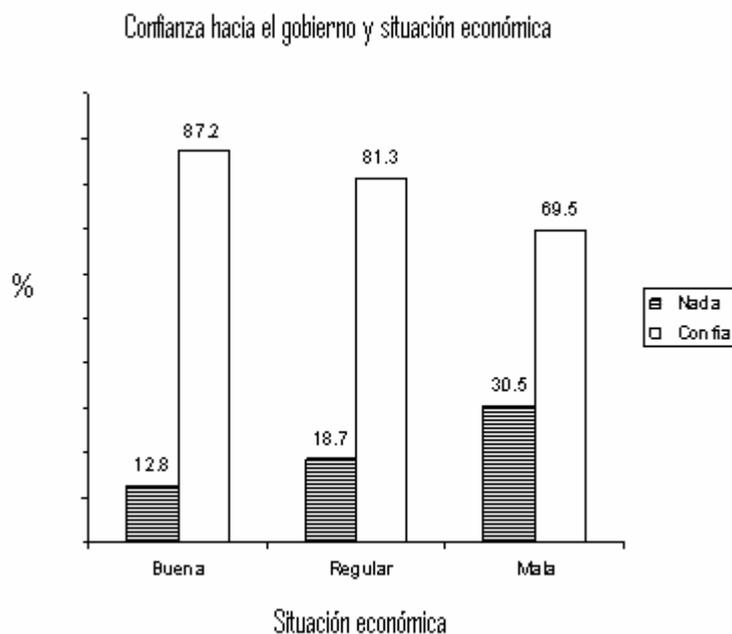
Gráfico 15



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Siguiendo, la confianza que se tiene hacia el gobierno disminuye según la situación económica declarada, cuando la situación económica es buena el 87.2% de las personas confía, pero cuando es mala, sólo el 69.5% lo hace. (Ver gráfico 16)

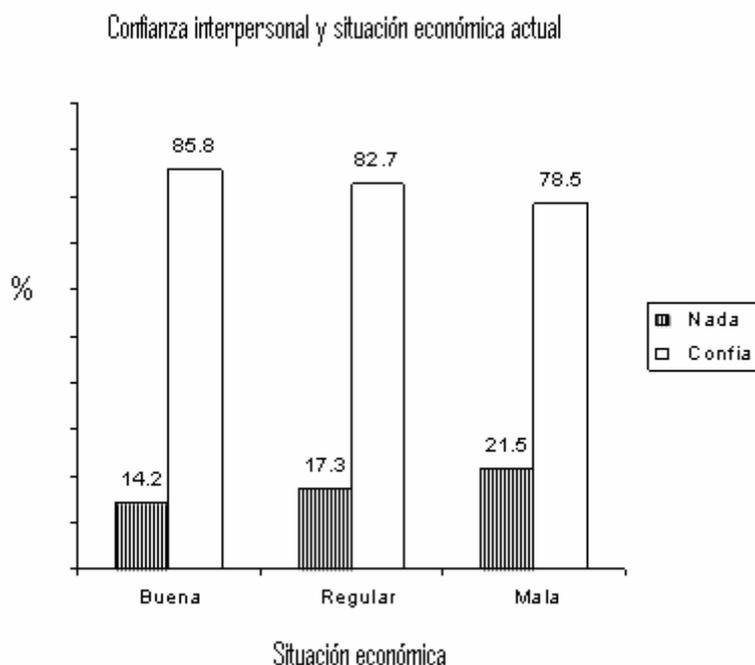
Gráfico 16



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Regresando al componente sobre confianza interpersonal, también se puede ver una aparente relación con la variable correspondiente a “la situación económica” que declaran tener las personas, ya que de las personas que declaran tener una situación económica buena, el 85.8% confía en las personas. Conforme se va declarando una situación económica peor, la confianza interpersonal disminuye, ya que de un 85.8% se llega a 78.5% en personas que tienen una situación mala. Igualmente, de las personas que no confían nada, el mayor porcentaje (21.5%) se encuentra en los que declaran tener una situación económica mala (ver gráfico 17).

Gráfico 17



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Ahora bien, con los resultados anteriores podemos darnos cuenta que cuando hablamos de la confianza como parte de un recurso, en muchos casos tenemos que recurrir a dos tipos de confianza; confianza interpersonal e institucional, ya que teóricamente son las principales variables que se han tomado en cuenta para analizar o medir el capital social como tal.

Aunado a lo anterior, el efecto de cada uno de los factores sociales hacia la confianza interpersonal posiblemente sea muy distinto al efecto que se tenga hacia la confianza institucional.

Tanto en la aplicación de pruebas de asociación como en la aplicación del modelo de regresión logística se tomará el componente sobre “confianza interpersonal”, basados en la pregunta referente a “¿Qué tanto diría usted que puede confiar en las demás personas?”.

#### 4.2.2.1 Pruebas de independencia

Ante los resultados anteriores, podemos ver como algunas variables se relacionan de manera positiva o negativa a la generación de confianza, ya sea ésta interpersonal o institucional. No obstante, posiblemente las relaciones anteriores no sean tan claras o contundentes para poder dar conclusiones definitivas.

Por lo anterior, estadísticamente para saber si las variables independientes tienen relación con la variable dependiente establecida, hay varios indicadores que pueden proporcionar bastante información sobre el grado de dependencia y asociación, en este caso de variables categóricas ordinales.

De esta manera, la relación entre variables ordinales nos puede proveer de mayor información sobre la asociación y el sentido de ésta, con la variable dependiente.

Por ejemplo, podemos ver que la situación económica resultó estar relacionada a la confianza interpersonal, además de que esta relación indica que una situación económica buena se asocia a poseer mucha confianza interpersonal. Finalmente podemos ver que la asociación es alta (.161) según la medida de asociación “Gamma” (Ver cuadro 15).

En referencia a las oportunidades futuras de educación, servicios de salud, ahorros y empleo que las personas perciben para sus hijos, se puede ver que además de ser variables dependientes del grado de confianza interpersonal (de acuerdo a la prueba Ji-Cuadrada de Independencia) también mantienen cierto sentido de asociación. Las tres variables tienen una relación positiva, es decir, percibir más oportunidades futuras está asociado a la posesión de mucha confianza interpersonal.

Por otra parte, la percepción sobre la facilidad o no de organizarse con otras personas presenta asociación con el grado de confianza interpersonal. La asociación se da de manera positiva, es decir, el tener la percepción de que organizarse con otras personas es fácil, se asocia con el poseer mucha confianza interpersonal y también se presenta una asociación alta de .131, según la prueba de Kendall tau-b.

**Cuadro 15. Pruebas de independencia y asociación entre las variables independientes (*ordinales*) y la variable dependiente (*confianza interpersonal*).**

Pearson Chi-Square		Somers' d		Kendall's tau-b		Gamma		Spearman Correlation		
Value	Asymp. Sig. (2-sided)	Value	Approx. Sig.	Value	Approx. Sig.	Value	Approx. Sig.	Value	Approx. Sig.	Variable.
55.150	.000	.105	.000	.093	.000	.161	.000	.102	.000	Situación económica
34.798	.000	-.009	<b>.593</b>	-.007	<b>.593</b>	-.012	<b>.593</b>	-.008	<b>.592</b>	*Edad decenal
18.386	.001	.043	.004	.043	.004	.085	.004	.085	.003	Oportunidades futuras de educación
31.977	.000	.063	.000	.062	.000	.120	.000	.067	.000	Oportunidades futuras de servicios de salud
20.939	.000	.053	.001	.049	.001	.091	.001	.053	.001	Oportunidades futuras de ahorros
23.633	.000	.071	.000	.067	.000	.124	.000	.073	.000	Oportunidades futuras de empleo
30.447	.000	.081	.000	.073	.000	.131	.000	.080	.000	Facilidad de organización.
42.237	.000	.031	.037	.031	.037	.057	.037	.034	.031	Frecuencia para escuchar noticias
43.570	.000	.053	.000	.049	.001	.089	.001	.053	.001	Frecuencia para leer noticias en el periódico.

**Fuente:** Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.

\*Relación no significativa al .05, para todas las pruebas

También, la frecuencia con que las personas se mantienen informadas, ya sea escuchando o leyendo noticias sobre política o asuntos públicos, se asocia de manera positiva a la generación de confianza interpersonal, ya que el mantenerse informado diariamente aparece relacionado a la posesión de “muchas” confianza interpersonal.

Finalmente, en esta relación entre variables ordinales (dependiente e independientes) la única variable que resultó no estar relacionada, de acuerdo a las pruebas, es la “edad”, ya que aunque la prueba Ji- cuadrada de Independencia la denotó como variable relacionada a la generación de confianza interpersonal, las demás pruebas como Somers' d, Kendall's tau-b, Gamma y Spearman no dieron los mismo resultados, el nivel de significancia es mucho mayor al nivel crítico establecido. Por tanto, aunque la variable “edad” resulta ser dependiente de la variable sobre confianza interpersonal, no presenta ninguna asociación.

Ahora bien, examinando la relación entre las variables nominales y la variable dependiente, podemos ver que en la mayor parte de las variables se rechaza la prueba de independencia, es decir, de acuerdo a la prueba Ji-cuadrada, la mayor parte de las variables presentan niveles de significancia menores a .05. En este caso, tanto la prueba “Ji-cuadrada” como el “Coeficiente de contingencia” presentan resultados similares (Ver cuadro 16).

En este sentido, las variables que no presentan ninguna relación son el “tipo de religión”, “emigración”, “tipo de localidad”, “El gobierno decide los asuntos por sí mismo en vez de consultarlos”, “El gobierno falta a los derechos de los ciudadanos en lugar de respetarlos”, “adscripción política” y “participación social”.

**Cuadro 16. Pruebas de independencia de las variables independientes (nominales) en relación a la variable dependiente (confianza interpersonal).**

Pearson Chi-Square		Contingency Coefficient		Variables
Value	Asymp. Sig. (2-sided)	Value	Approx. Sig.	
1.757	<b>.780</b>	.021	<b>.780</b>	*Tipo de Religión
6.189	.045	.039	.045	Habla lengua indígena
8.243	.016	.044	.016	Sexo
1.900	<b>.387</b>	.021	<b>.387</b>	*Tipo de localidad
17.614	.000	.065	.000	Asistencia a escuelas.
.744	<b>.689</b>	.013	<b>.689</b>	*Emigración
8.555	.014	.045	.014	Ayuda de organizaciones
21.254	.000	.071	.000	Ayuda de gobierno
22.001	.000	.075	.000	El gobierno se comporta de manera más autoritaria que democrática.
4.125	<b>.127</b>	.032	<b>.127</b>	*El gobierno decide los asuntos por sí mismo en vez de consultarlos
1.885	<b>.390</b>	.022	<b>.390</b>	*El gobierno falta a los derechos de los ciudadanos en lugar de respetarlos
30.701	.001	.086	.000	Medio que más utiliza para informarse
3.428	<b>.180</b>	.029	<b>.180</b>	*Participación social
6.842	.033	.040	.033	Participación política
2.863	<b>.239</b>	.028	<b>.239</b>	*Adscripción política.

**Fuente:** Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.

\*Relación no significativa para ambas pruebas, al .05

#### 4.2.2.2 Modelo de regresión logística binomial

Ahora bien, examinando los resultados que arrojó la aplicación del modelo, se encontró que en el último paso, sólo fueron incluidas cinco variables con mayor peso de explicación en los cambios de la variable dependiente considerada. Las variables incluidas fueron la “situación económica”, “localidad”, percepción sobre “oportunidades futuras de empleo”, uso de “medios de información” y “participación social” (Ver cuadro 17).

**Cuadro 17. Determinantes de la generación de confianza interpersonal. México 2005.  
Modelo de regresión logística binomial. Variables incluidas en el último paso (18)**

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95.0% C.I. for EXP(B)	
							Lower	Upper
<b>Situación económica actual</b>			6.53	2	0.038			
Buena(1)	1.300	0.532	5.97	1	0.015	3.670	1.294	10.411
Regular(2)*	0.626	0.401	2.44	1	<b>0.118</b>	1.870	0.852	4.103
<b>¿ habla alguna lengua indígena(1)*</b>	1.433	0.914	2.46	1	<b>0.117</b>	4.190	0.699	25.112
<b>Localidad urbana(1)</b>	0.831	0.380	4.79	1	0.029	2.296	1.090	4.834
<b>¿ ha recibido ayuda de alguna organización(1)*</b>	20.482	11459.750	0	1	<b>0.999</b>	785957649	0.000	.
<b>Oportunidades de empleo</b>			8.24	2	0.016			
Más(1)	1.089	0.380	8.23	1	0.004	2.971	1.41	6.25
Igual(2)*	0.615	0.634	0.94	1	<b>0.331</b>	1.851	0.53	6.41
<b>Qué medio utiliza para informarse</b>			11	5	0.051			
Radio(1)	4.726	1.501	9.92	1	0.002	112.868	5.96	2137.27
Tele(2)	4.377	1.449	9.12	1	0.003	79.561	4.65	1361.95
Periódicos(3)	5.026	1.567	10.3	1	0.001	152.390	7.06	3288.59
Revistas(4)*	23.704	29476.857	0	1	<b>0.999</b>	19702796721	0.00	.
Por comentarios(5)	5.131	1.894	7.34	1	0.007	169.117	4.13	6917.43
<b>¿ participa en alguna organización social(1)</b>	0.907	0.367	6.11	1	0.013	2.476	1.21	5.08
<b>Variable constante</b>	-5.230	1.600	10.7	1	0.001	0.005		

Fuente: Elaboración propia.

\*Variable no significativa al .05

Nota: Para cada una de las variables se tomó la última categoría como referencia para poder aplicar el modelo. En este caso, en orden ascendente, para cada variable la categoría de referencia es el siguiente: Situación económica actual “mala”, No habla ningún tipo de lengua indígena, No ha recibido ayuda de alguna organización, Menos oportunidades futuras de empleo, No le interesa mantenerse informado de la política, No participa en ningún tipo de organización social.

Para cada una de las pruebas sobre la bondad de ajuste del modelo (Ómnibus, Hosmer, Tablas de clasificación) se recomienda consultar Anexo B.

De este modo, se puede ver que las personas que declaran tener una situación económica buena tienen 3.67 veces más probabilidad de tener más confianza hacia las demás personas, que las personas que declaran tener una mala situación económica. Como ya se dijo, el “tipo de localidad” también fue significativa y resultó que las personas que viven en localidades urbanas presentan 2.29 veces más probabilidad de tener más confianza hacia las demás personas, que las personas que viven en localidades no urbanas.

Con relación a la percepción sobre oportunidades futuras de empleo, las personas que tienen más expectativas presentan 2.971 veces más probabilidad de tener confianza hacia las demás personas, que las que tienen menos expectativas, caso contrario a los resultados encontrados para el componente sobre “principios de reciprocidad”.

Por otro lado, también se puede ver que las personas que acostumbran informarse más por medio de comentarios, periódicos, tele y radio, tienen respectivamente 169.117, 152.390, 79.561, 112.868 veces más probabilidad de declarar tener confianza hacia las demás personas, que las personas que no les interesa informarse.

Por último, también se encontró que las personas que participan al menos en alguna organización social presentan 2.476 veces más probabilidad de declarar tener confianza hacia las demás personas, que las que no participan en ningún tipo de organización social, con lo cual se reafirman las teorías existentes que relacionan positivamente la confianza interpersonal con la participación social.

### 4.2.3 Redes sociales

En relación a la construcción o posesión de redes sociales, en un primer momento se puede pensar que el poseer algún tipo de religión orienta más a las personas a establecer contactos sociales con amigos y familiares, además que estas relaciones dependen del tipo de religión que se tenga o también del no poseer ninguna.

En este sentido, en estos análisis preliminares podemos ver que de las personas que generan “más” redes sociales, los cristianos tienen un mayor porcentaje de personas (14.1%) y de los que no tienen ninguna religión el porcentaje de personas que no genera “nada” de redes sociales es mayor (36.6%) respecto a los otros grupos. De esta manera, el cambio porcentual más notable esta entre las personas que tienen como religión el cristianismo, ya que conforme la contribución a la generación de redes sociales va aumentando, el porcentaje de personas cristianas también aumenta.

Por ejemplo, de las personas que no generan “nada” de redes sociales el 9.2% es cristiana, para el grupo que genera “pocas” redes sociales la proporción aumenta a 9.4% y finalmente dentro de las personas que generan “más” redes sociales la proporción de cristianos llega a un 12.1%, ascendencia que no pasa en el caso de personas católicas (Ver cuadro 18).

En relación a la percepción que las personas tienen de su situación económica, dentro de las personas que declaran tener una situación económica mala el 9.1% contribuye “más” a generar redes sociales, conforme se percibe una situación económica mejor la proporción de personas que generan “más” redes sociales aumenta, de 9.1% en situación económica mala llega a 14% en buena. Mientras dentro del grupo de personas que generan “más” redes sociales hay 27.9% de personas en condiciones económicas buenas.

De manera semejante, de las personas que hablan una lengua indígena el 16.0% contribuye a generar “más” redes sociales, mientras que entre las personas que no hablan una lengua indígena el 10.9% lo hace. También se puede ver que conforme las personas contribuyen menos a la generación de redes sociales la proporción de hablantes de lengua indígena también disminuye, de 8.7% llega a 3.1%.

Por otro lado, revisando la posible relación entre el tipo de localidad y la generación de redes sociales, podemos ver que en zonas urbanas hay un mayor porcentaje (34.1%) que no genera “nada” en comparación con zonas no urbanas donde el porcentaje es menor. De la misma manera, en zonas urbanas el porcentaje de personas que genera “más” redes sociales es menor (8.7%) respecto al de zonas no urbanas.

En el ámbito de la educación, de las personas que declararon no asistir a ningún plantel educativo el porcentaje de personas que no generan “nada” de redes sociales es más alto (37.5%) que las que asisten a algún tipo de plantel educativo (29.3%), del mismo modo de las personas que asisten a algún plantel educativo un 11.5% contribuye a generar redes sociales, 2 puntos porcentuales más que los que no asisten a ningún tipo de escuela, la diferencia no es tan marcada.

Con relación a los grupos de edad, no se puede ver una relación clara con la generación de redes sociales, a primera vista parece que los grupos que contribuyen a generar “más” redes sociales son aquellos de 40 a 50 años con el 13.2% de las personas. Dentro de el grupo de edad que va de los 18 a 29 años, se encuentra un porcentaje de personas de 32.8% que no contribuye “nada” a generar redes sociales, porcentaje mayor a los encontrados en los siguientes grupos, excepto por el grupo de 50 en adelante. Por otro lado, dentro del grupo de edad de 40 a 50 años se encuentra el mayor porcentaje de personas (13.2%) que contribuyen “más” a generar redes sociales, le sigue el grupo de 30 a 39 con 12.4%, el de 50 en adelante con el 11.4% y en menor medida el de 18 a 29 con el 9.3%.

En cuanto a la experiencia migratoria, de las personas que han emigrado se tiene que el 59.0% realiza pocas acciones orientadas a crear redes sociales, mientras de los que no han emigrado son un porcentaje menor (58.2%) aunque la diferencia sea de sólo un punto porcentual. El caso contrario también pasa, es decir, dentro de las personas que tienen experiencias de emigrar el porcentaje que no tiende a generar “nada” de redes sociales es menor (26.0%) que en las que no han emigrado.

Ahora bien, de acuerdo a las expectativas que se tienen, sobre oportunidades futuras de educación, no se encuentra una relación clara de esta variable con la generación de redes sociales. Lo que se pueda rescatar es que entre las personas que tienen menos expectativas sobre el futuro de educación para sus hijos se encuentra el mayor porcentaje (32.8%) de aquellas que no generan “nada” de redes sociales, pero la diferencia respecto a los otros grupos es poco distante (Ver cuadro 24).

<b>Cuadro 18. Distribución porcentual de las variables explicativas según redes sociales establecidas.</b>								% Valores perdidos de n: 4274
<b>Variables sociodemográficas</b>		<b>Redes Sociales</b>						
		<b>% Renglón</b>			<b>% Columna</b>			
<b>Variable</b>		<b>Nada</b>	<b>Poca</b>	<b>Mucha</b>	<b>Nada</b>	<b>Poca</b>	<b>Mucha</b>	
Tipo de Religión	Católica	29.9	59.1	11.0	80.9	83.2	80.3	1.9%
	Otras/Cristiana	29.0	56.8	14.1	9.2	9.4	12.1	
	Ninguna	36.6	52.9	10.5	9.9	7.4	7.6	
Situación económica	Buena	28.4	57.7	14.0	20.9	22.0	27.9	1.7%
	Regular	28.8	59.5	11.6	37.1	39.7	40.6	
	Mala	33.0	57.9	9.1	42.0	38.3	31.5	
Habla lengua indígena	Si	15.6	68.4	16.0	3.1	7.1	8.7	1.1%
	No	31.4	57.7	10.9	96.9	92.9	91.3	
Sexo	Hombre	26.9	59.5	13.6	43.9	60.9	49.9	.0%
	Mujer	34.1	57.1	8.7	56.1	39.1	50.1	
Tipo de localidad	Urbana	34.1	57.1	8.7	76.2	68.3	65.9	.0%
	No urbana	24.6	62.5	12.9	23.8	31.7	34.1	
Asistencia a escuelas.	Si	29.3	59.2	11.5	82.6	87.1	88.0	.3%
	No	37.5	53.1	9.5	17.4	12.9	12.0	
Edad decenal	18 a 29	32.8	57.9	9.3	38.1	35.2	29.3	.0%
	30 a 39	30.5	57.1	12.4	24.8	24.3	27.4	
	40 a 50	26.1	60.7	13.2	14.3	17.5	19.9	
	50 en adelante.	30.2	58.5	11.4	22.8	23.1	23.4	
Emigración	Si	26.0	59.0	15.0	9.4	11.1	14.8	1.0%
	No	31.1	58.2	10.7	90.6	88.9	85.2	

**Fuente:** Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.  
**Nota:** Para un mejor detalle del análisis de calidad de datos, estructura de las variables originales y el procedimiento para su recodificación, **revisar anexo A**

En relación a las oportunidades futuras de empleo, el mayor porcentaje de las personas que cree que sus hijos tendrán menos oportunidades (31.9%) se encuentra entre las personas que no generan “nada” de redes sociales y sólo el 12.2% se encuentra entre las personas que contribuyen a generar “más” redes sociales. No obstante también hay un alto porcentaje de personas que tienen más expectativas de empleo entre las que no generan “nada” de redes sociales.

Por otra parte, la acción de las organizaciones hacia los ciudadanos es importante, si comparamos porcentajes de las personas que contribuyen a generar “más” redes sociales tenemos que el mayor porcentaje se encuentra entre las personas que si han recibido ayuda (19.2%) por parte de alguna organización de ciudadanos y en menor porcentaje entre las que no la han recibido (10.9%).

De igual manera, la percepción que se tiene sobre la facilidad de organizarse con otras personas puede influir en la generación de redes sociales, ya que el mayor porcentaje de personas (17.1%) que contribuye a generar “más” redes, se encuentra entre las que consideran que es fácil organizarse, mientras sólo el 8.7% se encuentra entre las personas que cree que es difícil.

Por otra parte, al parecer, tener una percepción negativa hacia el gobierno contribuye a limitar la generación de redes sociales. De las personas que creen que el gobierno se comporta de forma autoritaria el 30.5% no genera “nada” de redes sociales y entre los que estuvieron en desacuerdo en esa afirmación sólo 26.6% no generan nada. En relación a las personas que creen que el gobierno no consulta a la ciudadanía en la toma de decisiones, el comportamiento es bastante similar. (Ver cuadro 19)

Con respecto a los medios de comunicación, si observamos el medio de información más utilizado, entre las personas que no generan “nada” de redes sociales se encuentra el 51.4% que no les interesa informarse, 36.9% se informa por comentarios y el 30.7% se informa por televisión, la utilización de los otros medios representa un porcentaje menor en esas personas, por debajo del 28%. (Ver cuadro 19)

De manera general, se puede decir que el mayor porcentaje de personas que no contribuye “nada” a generar redes sociales se encuentra entre las que no les interesa informarse (51.4%), mientras entre las personas que se informan por medio de revistas o por medio de radio ese porcentaje disminuye bastante, de 57.4% pasa a 23.5% y finalmente a un 25% en los que se informan por revistas. En este sentido, el medio que se use para informarse también es relevante para poder generar redes sociales, resulta interesante notar que la televisión trae consigo resultados negativos y por el lado contrario el mantenerse informado por medio de revistas, periódicos u otros medios parece estar más relacionado a que las personas contribuyan a generar redes sociales.

También la frecuencia con que se leen noticias de periódico parece tener una cierta relación con la generación de redes sociales, ya que mientras más frecuente es la lectura mayor es el porcentaje de personas que contribuyen a generar “más” capital social. Entre las personas que nunca leen se presenta el mayor porcentaje (37.3%) de las que no genera “nada” de redes sociales, ya que por ejemplo, el 29.9% leen frecuentemente y sólo el 23.1% lee diario, contrario a las que si generan “más” redes sociales, donde el 19.7% lee diario el periódico, 11.5% frecuentemente y sólo el 5.5% nunca lo lee. La misma tendencia se encuentra con la frecuencia con que se escuchan noticias.

Por último se puede decir que aunque las relaciones anteriores resultan ser sugerentes, la relación entre variables, especialmente categóricas, no puede ser establecida simplemente observando las frecuencias de las tablas de contingencias. De esta manera, “la simple observación de las frecuencias no conduce a una conclusión definitiva”<sup>12</sup> Por estos motivos y de acuerdo a los argumentos planteados por Pardo y Ruiz (2002) podemos ver que aunque los resultados son válidos, no pueden arrojar resultados definitivos sobre la verdadera relación y asociación entre las variables, para ello se establecen medidas de asociación que pueden indicar el grado de asociación y en algunos casos hasta el sentido de esa relación, dependiendo de la naturaleza de cada variable.

---

<sup>12</sup> Ver a “Pardo y Ruiz (2002) SPSS 11, Guía para el análisis de datos”, en especial Capítulo 12, Pág. 227.

Cuadro 19. Distribución porcentual de las variables explicativas según redes sociales establecidas.								% Valores perdidos de N: 4274
Variables sobre oportunidades, capacidades y motivaciones.		Redes Sociales						
		% Renglón			% Columna			
Variable		Nada	Poca	Mucha	Nada	Poca	Mucha	
Oportunidad es futuras de educación	Más	28.7	59.8	11.4	64.2	68.5	67.6	3.2%
	Igual	32.5	58.4	9.1	13.2	12.2	9.8	
	Menos	32.8	54.8	12.4	22.6	19.4	22.6	
Oportunidad es futuras de servicios de salud*	Más	28.8	59.6	11.6	62.4	66.0	66.6	3.2%
	Igual	32.3	58.0	9.7	14.2	13.0	11.3	
	Menos	32.2	56.4	11.4	23.4	21.0	22.1	
Oportunidad es futuras de ahorros	Más	27.9	60.1	12.0	51.7	56.8	58.6	6.0%
	Igual	31.8	57.7	10.6	32.9	30.6	28.9	
	Menos	34.3	55.1	10.6	15.4	12.6	12.5	
Oportunidad es futuras de empleo	Más	27.9	60.6	11.4	53.1	58.6	57.3	4.7%
	Igual	33.7	57.3	9.0	14.8	12.8	10.4	
	Menos	31.9	55.9	12.2	32.1	28.6	32.3	
Ayuda de organizaciones	Si	27.9	52.9	19.2	2.3	2.2	4.3	1.4%
	No	30.6	58.5	10.9	97.7	97.8	95.7	
Ayuda de gobierno	Si	22.3	61.6	16.1	14.2	20.3	27.9	1.2%
	No	32.4	57.7	9.9	85.8	79.7	72.1	
Facilidad de organización	Fácil	19.3	63.6	17.1	21.3	33.9	46.2	6.7%
	Regular	22.6	66.7	10.7	14.8	21.0	17.1	
	Difícil	37.0	54.3	8.7	63.9	45.2	36.8	

**Fuente:** Elaboración propia en base a la ENCUP 2005.  
 \* Relación no significativa al .05 con Pearson Chi-Square. No se rechaza la hipótesis nula de independencia, por lo tanto la variable dependiente no tiene una relación aparente con estas variables.  
 \*\* Relación no significativa al .05 con Pearson Chi-Square y Contingency Coefficient. No se rechaza la hipótesis nula de independencia, por lo tanto la variable dependiente no tiene una relación aparente con estas variables.

#### **4.2.3.1 Pruebas de independencia y asociación entre las variables explicativas y la variable dependiente “redes sociales”**

Todas las variables independientes establecidas en el análisis, están relacionadas con la generación de redes sociales. No obstante, como ya se mencionó en apartados anteriores, la relación existente no puede ser establecida solamente mediante las frecuencias obtenidas en las tablas de cruces.

Por lo anterior, como ya se vio en partes anteriores, para saber si las variables independientes tienen relación con la variable dependiente establecida, existen varias pruebas que pueden proporcionar bastante información sobre el grado de dependencia y asociación, en este caso de variables categóricas ordinales y nominales.

Primero lo que hay que analizar es la característica de cada una de las variables, para esto sabemos por descripciones anteriores, que la variable dependiente en este caso se construyó de tal manera que tomara una característica ordinal, por otro lado, las variables independientes son tanto ordinales como nominales.

De este modo, de la misma manera que no sería correcto aplicar a variables categóricas pruebas que generalmente se aplican a variables numéricas, tampoco es correcto tratar de asociar variables categóricas siendo indiferente a las características de cada variable, ya que hay reglas estadísticas que se deben cumplir para comenzar a realizar pruebas y asociaciones.

En este sentido, la naturaleza de esas pruebas y asociaciones que se quieran hacer dependerá del tipo de relaciones que se establezcan, en este caso se pueden dar dos tipos de relaciones entre las variables de acuerdo a sus características; una primera relación es de una variable independiente nominal con ordinal; la segunda es relacionar variables ordinales con ordinales.

### **Resultados sobre “redes sociales” y su relación con las variables explicativas:**

De acuerdo a las pruebas estadísticas aplicadas; Ji-cuadrada de Independencia, Somers' d, Kendall's tau-b, Gamma y Spearman, se tiene que todos los niveles críticos son menores a .05, por lo tanto todas las variables de tipo ordinal resultan no ser independientes de la variable dependiente (Ver cuadro 20).

En este caso, la situación económica en todos los estadísticos presenta una asociación negativa. Al observar los extremos de cada medida, el estadístico Gamma proporciona la mayor asociación (-.091) y Sommers presenta la menor (-.051). Por lo anterior, puede concluirse que a peor situación económica existe menor contribución a generar redes sociales.

La edad, agrupada en decenios, en general presenta débil grado de asociación pero en todos los casos significativas. Los mayores grados de asociación son presentados con los coeficientes Gamma y Spearman con .058 y .042, respectivamente. De acuerdo a la orientación de las relaciones se puede decir que una mayor edad corresponde a una mayor contribución a generar redes sociales. (Ver cuadro 20)

También se puede ver que en relación a las expectativas que se tiene sobre oportunidades de educación, trabajo, salud y ahorro, existen relaciones significativas, en algunos casos altas y con un sentido de relación negativo. Es decir, puede concluirse, en base a la relación proporcionada por los coeficientes, que a mayores expectativas de futuro se asocia una mayor contribución a generar redes sociales.

De igual manera, la perspectiva que se tiene sobre lo fácil o difícil que es organizarse con otros ciudadanos, se asocia de forma negativa a la generación de redes sociales, -.177 es el valor más alto proporcionado por la prueba “Kendall's tau-b”. Se puede considerar que el pensar que “organizarse con otros ciudadanos es difícil” se asocia a una menor contribución a generar redes sociales.

También la frecuencia con que se escucha o leen noticias presenta una relación negativa, los valores más pequeños los proporciona el estadístico de “Somers' d” con -.131 y -.142, respectivamente. En esta parte podemos decir que el mantenerse informado diariamente se asocia a la generación de “más” redes sociales.

Por otra parte, al tratar los resultados entre las variables nominales y la variable dependiente, se tiene que no todas las variables cumplen con la hipótesis alternativa de dependencia. Al menos las variables correspondientes al campo de las motivaciones y oportunidades, tales como perspectivas comunitarias, las que se refieren a que el gobierno decide las cosas por sí mismo y que falta a los derechos ciudadanos, no lo son. Son independientes, ya que poseen un nivel crítico mayor a lo establecido (.05) en las pruebas estadísticas, por lo tanto no parece haber ninguna relación entre estas variables, además de que el “Contingency Coefficient” presenta para grados de asociación bastante bajos (Ver cuadro 21).

Tomando como referencia al “Contingency Coefficient”, podemos ver que todas las demás variables resultaron estar relacionadas con la variable dependiente, especialmente la variable que tiene que ver con los medios de información que utilizan las personas (.143), participación social (.307), participación política (.102), adscripción política (.208), el tipo de localidad (.099), hablantes de lengua indígena (.084) y en menor grado el tipo de religión (.050), aunque como se mencionó, en este tipo de relaciones no tiene sentido interpretar la orientación de la asociación.

**Cuadro 20. Pruebas de independencia y asociación entre las variables independientes (*ordinales*) y la variable dependiente (*redes sociales*).**

Pearson Chi-Square		Somers' d		Kendall's tau-b		Gamma		Spearman Correlation		Variable.
Value	Asymp. Sig. (2-sided)	Value	Approx. Sig.	Value	Approx. Sig.	Value	Approx. Sig.	Value	Approx. Sig.	
19.591	.001	-.051	.000	-.055	.000	-.091	.000	-.060	.000	Situación económica actual
17.492	.008	.032	.006	.037	.006	.058	.006	.042	.006	Edad
10.562	.032	-.031	.047	-.029	.047	-.056	.047	-.031	.044	Oportunidades futuras de educación
6.221	<b>.183</b>	-.030	.046	-.029	.046	-.054	.046	-.031	.044	Oportunidades futuras de servicios de salud*
11.647	.020	-.047	.001	-.048	.001	-.084	.001	-.051	.001	Oportunidades futuras de ahorros
13.836	.008	-.031	.034	-.031	.034	-.055	.034	-.033	.033	Oportunidades futuras de empleo
161.782	.000	-.167	.000	-.177	.000	-.303	.000	-.193	.000	Facilidad de organización.
130.320	.000	-.142	.000	-.145	.000	-.255	.000	-.156	.000	Frecuencia para escuchar noticias
113.010	.000	-.131	.000	-.135	.000	-.235	.000	-.147	.000	Frecuencia para leer noticias en el periódico.

**Fuente:** Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.

\*Relación no significativa al .05

**Cuadro 21. Pruebas de independencia y de las variables independientes (nominales) en relación a la variable dependiente (redes sociales).**

Pearson Chi-Square		Contingency Coefficient		Variables
Value	Asymp. Sig. (2-sided)	Value	Approx. Sig.	
10.436	.034	.050	.034	Tipo de Religión
30.098	.000	.084	.000	Habla lengua indígena
42.606	.000	.099	.000	Sexo
30.633	.000	.084	.000	Tipo de localidad
16.444	.000	.062	.000	Asistencia a escuelas.
10.606	.005	.050	.005	Emigración
7.180	.028	.041	.028	Ayuda de organizaciones
45.660	.000	.103	.000	Ayuda de gobierno
5.974	<b>.050</b>	.039	<b>.050</b>	Las personas se deben en primer lugar a la comunidad y en segundo a su propio bienestar*
6.244	.044	.040	.044	El gobierno es autoritario
1.232	<b>.540</b>	.018	<b>.540</b>	El gobierno no consulta las decisiones tomadas*
.301	<b>.860</b>	.009	<b>.860</b>	El gobierno falta a los derechos de los ciudadanos en lugar de respetarlos*
86.666	.000	.143	.000	Medio que más utiliza para informarse
447.111	.000	.307	.000	Participación social
38.648	.000	.102	.000	Participación política
213.272	.000	.218	.000	Adscripción política.

Fuente: Elaboración propia con base en la ENCUP 2005.

\*Relación no significativa al .05

#### 4.2.3.2 Modelo de regresión logística binomial

Aplicando el modelo de regresión logística binomial, se encontró bajo un nivel de significancia de .10, que sólo 7 variables fueron incluidas como significativas. (Ver cuadro 22). Entre los principales resultados, se tiene que las personas que tienen una mala percepción sobre el gobierno -en el sentido de que consideran que éste es se comporta de manera autoritaria más que democrática- tienen un 51% menos de probabilidad de generar redes sociales que las personas que están en desacuerdo en considerar al gobierno como autoritario.

Por otra parte, en relación a las personas que piensan que sus hijos tendrán igual de oportunidades futuras de ahorro que ellos, presentan un 73% más de probabilidad de generar redes sociales que aquellas personas que declaran tener menos oportunidades.

También se tiene que el mantenerse informado aumenta 18.312 veces la probabilidad de generar redes sociales más que el no mantenerse informado.

Paradójicamente, el participar en algún tipo de organización social disminuye en un 57% la probabilidad de poder generar redes sociales. De igual manera, la participación en asociaciones, grupos o partidos políticos es un factor que no está contribuyendo a la generación de redes sociales, en especial se tiene que las personas que participan en alguna asociación política presentan un 68% menos probabilidad de contribuir a la generación de redes sociales, en comparación con las que no participan en ningún grupo o asociación

La religión por su parte, resulta ser significativa y además los resultados muestran que las personas con religión católica tienen 3.451 veces más probabilidad de generar redes sociales que aquellas personas que no tienen ningún tipo de religión.

En general, aunque otras variables fueron incluidas en el último paso (17) del modelo, no todas resultan ser significativas, la variable sobre "lengua indígena" resulta poseer un nivel de significancia mucho mayor al establecido (.10).

**Cuadro 22. Determinantes de la generación de “redes sociales”, México 2005.  
Modelo de regresión logística binomial. Variables incluidas en el último paso (17).**

	<b>B</b>	<b>S.E.</b>	<b>Wald</b>	<b>Df</b>	<b>Sig.</b>	<b>Exp(B)</b>	<b>95.0% C.I.for EXP(B)</b>	
							<b>Lower</b>	<b>Upper</b>
<b>Si habla alguna lengua indígena(1)*</b>	1.18	0.747	2.49	1	<b>0.114</b>	3.256	0.752	14.085
<b>El gobierno es autoritario (1)</b>	-0.711	0.402	3.13	1	0.077	0.491	0.224	1.08
<b>Frecuencia con que escucha noticias informativas</b>			8.64	2	0.013			
Diario (1)*	0.507	0.749	0.46	1	<b>0.499</b>	1.66	0.383	7.202
Frecuentemente (2)*	-0.498	0.732	0.46	1	<b>0.496</b>	0.608	0.145	2.552
<b>Oportunidades de ahorro</b>			5.07	2	0.079			
Más (1)*	-0.832	0.582	2.05	1	<b>0.153</b>	0.435	0.139	1.361
Igual (2)	-1.324	0.614	4.65	1	0.031	0.266	0.08	0.887
<b>Sí se mantiene informado (1)</b>	2.908	1.387	4.39	1	0.036	18.312	1.207	277.823
<b>Sí participa en alguna organización social(1)</b>	-0.834	0.372	5.02	1	0.025	0.434	0.209	0.901
<b>Sí participa en alguna organización política(1)</b>	-1.148	0.607	3.58	1	0.059	0.317	0.096	1.043
<b>Religión</b>			11.5	2	0.003			
Católica(1)	1.239	0.476	6.78	1	0.009	3.451	1.359	8.767
Cristiana(2)*	-0.014	0.637	0	1	<b>0.982</b>	0.986	0.283	3.433
<b>Variable constante</b>	0.238	1.487	0.03	1	<b>0.873</b>	1.269		

**Fuente:** Elaboración propia.

\*No significativa al .05

**Nota:** Para cada una de las variables se tomó la última categoría como referencia para poder aplicar el modelo. En este caso, en orden ascendente, para cada variable la categoría de referencia es el siguiente: No habla ningún tipo de lengua indígena, el gobierno se comporta de forma autoritaria, Nunca escucha noticias relacionadas a asuntos públicos o políticos, Menos oportunidades futuras de ahorro, No le interesa mantenerse informado, No participa en ningún tipo de organización social, No participa en ningún tipo de organización o partido político, No tiene ningún tipo de religión.

Para cada una de las pruebas sobre la bondad de ajuste del modelo (Ómnibus, Hosmer, Tablas de clasificación) se recomienda consultar **Anexo B**.

## Capítulo V.

A continuación se expondrán algunas conclusiones y reflexiones que se han podido obtener del presente trabajo.

### Conclusiones y reflexión teórica.

Este trabajo contribuyó al estudio del capital social desde un análisis transversal, para el año 2005 en México, buscando los factores asociados a su construcción. Lo anterior, se realizó tomando como referencia de estudio a las personas de 18 años y más que fueron encuestadas en la tercera Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas (ENCUP 2005), realizada por Secretaría de Gobernación, a través de la Dirección General de Cultura Democrática y Fomento Cívico de la Unidad para el Desarrollo Político<sup>13</sup>.

De esta manera, la muestra estuvo dirigida a 4700 personas, en la misma proporción tanto a mujeres y hombres de 18 años y más. Con una mayor concentración en el grupo de jóvenes y adultos, mientras los adultos mayores sólo representaron el 7.6% de la muestra. La mayor proporción de personas eran de religión católica, pertenecían en su mayor parte a zonas urbanas y no hablaban ningún tipo de lengua indígena.

En este sentido, de acuerdo a una de las primeras hipótesis planteadas al principio de este trabajo, se supuso que en México, entre los factores que se encontraban asociados a una mayor probabilidad de contribuir a la construcción de capital social, se encontraban los *sociodemográficos*, como el tener algún tipo de religión, alguna característica étnica,

---

<sup>13</sup> Cuyo propósito fue conocer y diagnosticar las particularidades de la cultura política y las prácticas ciudadanas predominantes entre la población mexicana. El levantamiento de datos y el diseño de la muestra de la Tercera Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas (Tercera ENCUP) fue realizado por la empresa Consultores Asociados en Mercadotecnia, Publicidad y Opinión, Campo, S.C. También es necesario decir que los datos y el diseño de la muestra ya no estuvieron a cargo del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) como en la segunda ENCUP 2003.

el ser mujer, vivir en una localidad no urbana, el haber migrado, poseer una situación económica mala y encontrarse entre una edad adulta.

También, como segunda hipótesis, se pensó en factores *contextuales*. Tales factores están relacionados a las oportunidades, capacidades y motivaciones que el contexto social manifiesta en las personas.

El mantenerse informado de manera constante, tener una percepción positiva sobre oportunidades futuras en educación, salud, trabajo y servicios de salud; la mala percepción sobre el funcionamiento de las instituciones; el recibir apoyo de organizaciones sociales y de gobierno y el participar en algún tipo de organizaciones políticas y sociales, se supuso eran factores contextuales que aumentaban la probabilidad de que las personas generarán capital social en mayor grado.

Aunado a este tipo de factores y de acuerdo a la revisión teórica, se propusieron factores relacionados a las motivaciones, oportunidades y capacidades que las personas perciben de acuerdo a su contexto social. En este caso, las oportunidades se referían a la percepción sobre oportunidades futuras de educación, salud, de ahorro y trabajo, así como la ayuda recibida por organizaciones sociales y de gobierno.

Como capacidades, se tomó la percepción que tenían las personas sobre su capacidad organizativa. Y por último, se consideraron como factores referentes a las motivaciones, la percepción que se tiene de las acciones gubernamentales, la cual resultó ser en su mayoría negativa, pero también motivos suficientes para que las personas generaran capital social, llenando los huecos que las acciones gubernamentales han dejado a un lado.

Ahora bien, se mantenía la hipótesis de que algunos factores funcionaban como generadores y otros como limitantes de capital social. Entre los factores que se asociaban a la limitación de capital social se propuso la mala situación económica de las personas y la percepción sobre el funcionamiento de las instituciones; es decir, una situación económica buena limitaría la formación de capital social y de la misma manera la mala percepción que las personas tienen hacia las acciones institucionales funcionaría como factor limitante. No obstante, esta última resultó ser más una

motivación a la acción que una limitante y, de la misma manera, no todas las variables se comportaron de acuerdo a los supuestos planteados.

Sobre otros factores propuestos, en realidad no se sabía como afectarían la formación de capital social entre las personas. En un principio y de acuerdo a la bibliografía revisada, se pensó que sería de forma positiva. Es decir, hablar alguna lengua indígena, el haber emigrado o el mantenerse más informados contribuirían a generar capital social, más que las características contrarias; es decir, no pertenecer a algún grupo (religioso o étnico), no haber emigrado, tener una buena situación económica, etc.

Primero, es necesario decir que de las variables sociodemográficas que se supuso se encontraban asociadas a la generación de capital social, al menos el ser hablante o no de lengua indígena y la asistencia escolar (como aproximación a la variable educación) no resultaron ser factores que explicaran cambios en la construcción de capital social. Del mismo modo, la emigración tampoco fue significativa, sólo la variable referente al “motivo de la emigración” lo fue.

De ahí en adelante, las demás variables sociodemográficas sí contribuyen a explicar cambios de probabilidad en la generación de capital social, aunque lo interesante es ver que los resultados varían según el componente de capital social analizado.

Por ejemplo, el tipo de religión resultó tener un peso importante en explicar cambios en la formación de redes sociales y en la generación de principios de reciprocidad, aunque en el primer componente la religión católica es la que tiene más peso y el tipo de religión cristiana tuvo más peso en la formación de principios de reciprocidad.

En este sentido, en relación a los principios de reciprocidad se encontró que las personas que tienen como religión el cristianismo presentaron mayor probabilidad de generar principios de reciprocidad que las personas que no tienen ningún tipo de religión. Ya en la formación de redes sociales las personas con religión católica tuvieron más probabilidad de generarlas que aquellas personas que no tienen ningún tipo de religión (ver cuadro 23).

<b>Cuadro 23</b>		
<b>Variables</b>	<b>Factores que, de acuerdo a los modelos de regresión logística, resultaron significativos o de mayor peso en explicar la probabilidad de que una persona contribuya a generar capital social</b>	
<i>Capital social a través de tres componentes.</i>	<i>Redes Sociales</i>	<p><b>Sociodemográficos:</b> Tener un tipo de religión católica (+).</p> <p><b>Contextuales:</b> Escuchar diario noticias relacionadas con asuntos públicos (+), Tener la percepción de que el gobierno es más autoritario que democrático (-), tener la percepción de que en el futuro habrá iguales oportunidades para ahorrar (-), mantenerse informado (+), participar en algún tipo de organización social (-), participar en algún tipo de organización política (-).</p>
	<i>Confianza institucional e Interpersonal</i>	<p><b>Sociodemográficos:</b> Tener una buena situación económica actual (+) y pertenecer a una localidad urbana (+).</p> <p><b>Contextuales:</b> Tener la percepción de que en el futuro se tendrán mejores oportunidades de empleo (+), mantenerse informado (+), participar en algún tipo de organización social (-).</p>
	<i>Principios de reciprocidad</i>	<p><b>Sociodemográficos:</b> Ser hombre (+), haber migrado por razones de trabajo (+), tener una edad de 50 años en adelante (+), tener un tipo de religión cristiana (+).</p> <p><b>Contextuales:</b> Considerar que es fácil organizarse con otros ciudadanos (+), recibir ayuda gubernamental (+), escuchar diario noticias relacionadas a asuntos públicos (+), percibir mejores oportunidades de empleo (+), percibir mejores oportunidades de ahorro (+), participar en algún tipo de organización social (-).</p>
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base a resultados obtenidos en los modelos de regresión logística binomial.		

En relación a la situación económica, sólo resultó ser un factor importante para la formación de confianza interpersonal. Observando además, que las personas que declararon tener una situación económica buena tuvieron más probabilidad de tener más confianza hacia las demás personas que las personas que declararon tener una mala situación económica, contrario a lo que se supuso al principio del trabajo, pero muy similar a los resultados mostrados por Fischer y Torgler, presentados en el segundo capítulo de este trabajo.

También se puede ver que el sexo tuvo un peso particular, en explicar la formación de principios de reciprocidad y además que los hombres tuvieron mayor probabilidad de generar principios de reciprocidad que las mujeres.

De la misma manera, el tipo de localidad que tenga la persona también resultó tener un peso importante en explicar la formación de confianza interpersonal, además se puede ver que las personas que viven en localidades urbanas presentaron más probabilidad de

tener más confianza hacia las demás personas que las personas que viven en localidades no urbanas.

La edad tuvo un peso significativo en explicar la formación de principios de reciprocidad, ya que las personas que tienen una edad que va de los 40 a 50 años tuvieron menor probabilidad de poder generar principios de reciprocidad que las personas entre los grupos de edad de los 50 años en adelante. De igual manera, el haber emigrado por razones de trabajo aumentó la probabilidad de generar principios de reciprocidad, más que por razones de estudio o de familia.

De manera general, se puede decir que las variables sociodemográficas que sí tuvieron un peso importante en explicar cambios o probabilidades de las personas en generar o no capital social, fueron el tipo de religión que se tenga, la situación económica, el sexo, el tipo de localidad, la edad de las personas y las razones por las que se haya decidido emigrar.

Con respecto a las variables contextuales, referentes a motivaciones, oportunidades y capacidades, al menos 7 variables no tuvieron un peso significativo en los tres componentes del capital social. Éstas son las siguientes: la percepción sobre el gobierno -en el sentido de preguntar si se cree que el gobierno impone decisiones y de que viola los derechos ciudadanos- si ha recibido ayuda de organizaciones sociales, la frecuencia con que se leen noticias y la percepción sobre oportunidades futuras de educación y salud.

Las demás variables fueron variables que si están explicando la probabilidad de que una persona contribuya a generar capital social, aunque igual que los factores sociodemográficos se presentan resultados distintos para cada componente del capital social.

Por ejemplo, la percepción sobre oportunidades futuras para tener ahorros fue importante para explicar la probabilidad de que las personas formaran principios de reciprocidad, en el sentido de que las personas que tenían más expectativas presentan menos probabilidades de generar principios de reciprocidad que las personas que tienen pocas expectativas, de igual manera sucedió algo semejante con la percepción sobre

oportunidades de empleo, ya que las personas que tenían más expectativas presentaron menos de probabilidad de generar principios de reciprocidad que las personas que tienen menos expectativas.

Paralelamente, la percepción sobre oportunidades futuras de empleo y ahorros, también influyó en la probabilidad de formar redes sociales y confianza interpersonal. Ya que en la primera, las personas que piensan que sus hijos tendrán igual de oportunidades futuras de ahorro que ellos, presentaron mayor probabilidad de generar redes sociales que aquellas personas que declararon tener menos oportunidades, de igual manera, en relación a la percepción sobre oportunidades futuras de empleo, las personas que tienen más expectativas presentaron más probabilidad de tener confianza hacia las demás personas que las que tienen menos expectativas.

También, aunque la ayuda que prestan las organizaciones sociales no tuvo un peso importante en explicar el cambio sobre algún componente del capital social, la ayuda que presta el gobierno a la sociedad civil para mejorar las condiciones familiares sí fue un factor importante para que las personas participaran en actividades de voluntariado para beneficio de la comunidad, es decir, para generar principios de reciprocidad entre las personas de la comunidad. Al respecto, las personas que si han recibido ayuda presentaron más probabilidad de poder generar principios de reciprocidad que las personas que no han recibido ayuda gubernamental.

Como se mencionó anteriormente, de las diferentes opiniones que se tienen hacia las acciones del gobierno, la única que se observa tiene un peso importante en la generación de redes sociales, es la percepción de que el gobierno es más autoritario que democrático. En este sentido, las personas que tienen una mala percepción sobre el gobierno tuvieron menos probabilidad de generar redes sociales que las personas que están en desacuerdo en considerar al gobierno como autoritario, contrario a lo que se supuso al principio de este trabajo.

Por otra parte, también el mantenerse informado resultó ser un factor importante, esta vez en la generación de confianza interpersonal. Al respecto, las personas que acostumbran informarse más por medio de comentarios, periódicos, tele y radio, tuvieron más probabilidad de declarar tener confianza hacia las demás personas, que las

personas que no les interesa informarse. Siguiendo con la importancia de la información se pudo encontrar que el mantenerse informado aumentó la probabilidad de generar redes sociales, más que el no hacerlo.

De la misma manera, pero ahora en relación a la generación de principios de reciprocidad, la frecuencia con que las personas se mantienen informadas o escuchan noticias sobre política o asuntos públicos tiene cierta influencia. Ya que, el tener la costumbre de escuchar diario las noticias aumentó la probabilidad de generar principios de reciprocidad, más que el nunca escuchar noticias relacionadas, de igual manera, el escuchar las noticias, no diario pero si frecuentemente, aumentó la probabilidad de generar principios de reciprocidad, más que el nunca escuchar noticias.

Finalmente, se tiene que las personas que participan al menos en alguna organización social presentan mayor probabilidad de declarar tener confianza hacia las demás personas que las que no participan en ningún tipo de organización social. La influencia que presentó esta variable, sobre los otros dos componentes del capital social, no fue la misma. Paradójicamente, se encontró que las personas que tienden a participar en algún tipo de organización social presentaron menos probabilidad de poder generar principios de reciprocidad que las personas que no participan en ningún tipo de organización. Lo anterior se vuelve a repetir en la generación de redes sociales.

Sucedo lo mismo con la participación en asociaciones políticas, donde se encontró que las personas que participan en alguna asociación política presentaron menos probabilidad de contribuir a la generación de redes sociales en comparación con las que no participan en ningún grupo o asociación.

Por tanto, de las variables incluidas finalmente por el modelo, sobre capacidades, motivaciones y oportunidades; la ayuda que las personas reciben del gobierno para mejorar sus condiciones familiares, la percepción sobre la facilidad de organización, las expectativas futuras de empleo y ahorro, la participación en alguna organización social y política y la frecuencia con que las personas se mantienen informadas, resultaron ser factores relevantes en explicar la probabilidad de que las personas generen capital social, cada uno de estos factores con diferentes resultados según el componente analizado.

A sabiendas de estos resultados, podemos volver a autores que hacían énfasis en la necesidad de ver cómo las normas y preferencias sociales se explican y cambian de acuerdo a variables estrictamente sociodemográficas. Tal es el caso de Astone, Nathanson; Schoen y Kim (1999), tratados en la parte conceptual de este trabajo.

Efectivamente, no se pueden negar muchas de las relaciones que se encuentran a la hora de explorar el fenómeno del capital social vinculado a variables demográficas. Aunque ciertamente, en muchos casos no fue posible profundizar en explicar comportamientos que de igual manera se podían vincular a otra serie de factores.

Un ejemplo se presentó con el rol que juega el sexo en la generación de capital social, ya que aunque se pudo concluir que los hombres presentaban mayor probabilidad de generar principios de reciprocidad, lo anterior fue basado en la pregunta sobre si “ha participado en actos de apoyo en beneficio a la comunidad”, lo cual puede estar orientando resultados que indiquen que los hombres tienen a participar más en actos de beneficio a la comunidad que las mujeres, ya que las mujeres pueden estar contribuyendo en otro tipo de prácticas que están quedando fuera de estos resultados.

Al respecto, Fafchamps obtuvo resultados semejantes al encontrar que las mujeres tendían a acumular capital social más lentamente que los hombres. Aunque en este caso, Fafchamps lo atribuyó a la serie de labores que las mujeres realizan en el hogar, principalmente el cuidado y educación de los hijos.

En este sentido, este trabajo queda en deuda con Vivien Lowndes (2000), ya que –al menos para esta encuesta- no se encontraron resultados que indiquen que las mujeres participen más en actividades comunitarias que los hombres, pero también, por la naturaleza de los datos, tampoco se logró profundizar el estudio en otro tipo de actividades, principalmente en el ámbito de la vivienda, la salud y el cuidado de los hijos, para poder ver variaciones.

En relación a la situación económica, como ya se mencionó, los resultados muestran, en concordancia con Fischer y Torgler (2007), que la posición económica que las personas tengan sí influye en las actitudes y el comportamiento, ya que las personas con una

situación económica buena presentaron más probabilidad de generar capital social que aquellos que tienen una condición económica mala.

De esta manera, el capital social es más alto en posiciones económicas mejores y declina con una posición económica mala (Fischer y Torgler 2007; 39). Lo anterior es sumamente relevante si consideramos que muchos organismos internacionales y nacionales han estado impulsando políticas sociales que eleven el capital social de las comunidades como una forma de enfrentar la pobreza y la marginación social de las poblaciones. Consideran que el poseer capital social alto automáticamente puede contribuir a que las personas o comunidades puedan enfrentar problemas de pobreza.

En este sentido, cuando vemos la teoría presentada por Fischer y Torgler (2007) y la comparamos con los resultados aquí expuestos podemos percatarnos que la mala situación económica está afectando severamente la probabilidad de que se pueda contribuir en la generación de capital social. Con todo lo anterior, posiblemente las políticas orientadas a la generación de capital social no funcionen por sí solas en el alivio a la pobreza, ni tampoco creo que sea una de las soluciones.

La religión también resultó ser un factor importante y con diferentes efectos para cada componente del capital social. De esta manera, el poseer un tipo de religión contribuyó más a generar capital social que el no tener ninguna. En este sentido, se puede rescatar a Latapí (2000) quien encontró resultados semejantes al observar que en algunas comunidades las personas tenían redes de ayuda mutua más fuertes que las del resto de la población, debido precisamente a que predominaba un tipo de religión cristiana, lo cual involucra costumbres, creencias y valores muy distintos a los de algún otro grupo religioso.

Ahora bien, dentro de los resultados que contradicen mucho las teorías existentes se encuentra la influencia que tiene el tipo de localidad. Lo anterior se menciona porque existen teorías que mencionan que *“en localidades de tamaño pequeño es más probable que se reúnan las distintas características que facilitan la cooperación (Durston, 1999, 2000 y 20032). Las interacciones continuas, la homogeneidad de las normas, la posibilidad de supervisar y sancionar las defecciones sin recurrir a agencias externas, y la mayor disponibilidad de objetivos concretos y comunes, están entre los factores*

*que posibilitan la asociación entre localidades pequeñas (Lichbach, 1994; Elster, 1997; Ostrom, 2000; Ostrom y Ahn, 2003)” (Temkim, Salazar, Solano y Torrico, 2007; 135).*

En este sentido, pese a los postulados anteriores, en este trabajo los resultados indican que las personas que viven en localidades urbanas presentaron mayor probabilidad de tener confianza hacia las demás personas, que las personas que viven en localidades no urbanas. Sin duda, el resultado, aunque es paradójico, también tiene que ver con otro tipo de factores. Por ejemplo, Putnam pone énfasis en otro tipo de factores que disminuyen la capacidad de formar capital social en determinados contextos; de esta manera, se encontró que los contextos que se han caracterizado históricamente por relaciones de esclavitud, guerras, conflictos civiles, afectan de manera negativa la generación de capital social.

Por estos motivos, el principal limitante que se encuentra a la hora de realizar estudios a nivel macrosocial o a nivel de encuestas es la pérdida de información de cada localidad respecto a cada una de sus características, como son los recursos en infraestructura, bibliotecas, salas de reunión, conflictos, entre otra serie de factores que pueden estar limitando la interacción social.

Otra variable, que de hecho no fue significativa para explicar la probabilidad de que una persona genere capital social fue la educación. Es decir, pese a la gran importancia teórica que se le ha otorgado, ya que en la mayoría de los casos los niveles de educación en general se relacionan de manera positiva (Stephen Knack, 2002; Gaag and Snijders 2004 y Fafchamps 2003) con la generación de capital social, en este trabajo la variable no resultó poseer un peso significativo.

Si embargo, es necesario aclarar que como indicador de la variable escolaridad, no se contó con datos sobre nivel de escolaridad o nivel de analfabetismo que tenían las personas. El único indicador que se encontró cercano a la variable “educación” fue la pregunta sobre si “asiste o no a algún plantel educativo”. En este sentido, creo que no fue el mejor indicador y por los resultados obtenidos posiblemente la variable aproximada con tal indicador no funcionó como variable explicativa.

Aunque también es necesario decir que en otros trabajos, aplicados por Krishna y Uphoff (1999) para el caso de la India, se encontró que la educación no fue un factor significativo para explicar la generación de capital social (Grootaert and Bastelaer 2002; 74).

Con respecto a la edad, como ya se mencionó, no se encontraron trabajos que hablen de la relación su relación con la generación de capital social. Pero efectivamente, como se suponía, existieron patrones diferenciados entre grupos de edad en la forma de generación de capital social. No es lo mismo tratar el capital social acumulado en personas de mayor edad en comparación con las más jóvenes, ya que los grupos de mayor edad tienen mayor probabilidad de acumular capital social, que las personas en edad joven.

La emigración, por su parte, resultó ser un factor importante en explicar que una persona genere principios de reciprocidad o que participe en actividades de beneficio hacia la comunidad, ya que el haber emigrado, específicamente por razones de trabajo, aumentó la probabilidad de generar principios de reciprocidad. En este caso los resultados rescataron la importancia que tienen las redes de apoyo comunitario con la emigración, en una relación recíproca entre emigrantes y comunidad.

En este sentido, Putnam (2000) también relacionó positivamente a la emigración con el aumento de capital social. Según sus investigaciones, las personas que se ven afectadas por este fenómeno en alguna parte de su vida, principalmente las que se dirigen en búsqueda de trabajos, tienden necesariamente a crear conexiones basadas en la confianza y la reciprocidad. Resultados no muy alejados a los que se encuentran en este trabajo.

Por otro lado, regresando a las variables referentes a motivaciones, oportunidades y capacidades, también teóricamente se encontraron resultados interesantes.

Efectivamente, la percepción sobre oportunidades futuras para tener ahorros fue importante para explicar la probabilidad de que las personas formaran principios de reciprocidad. La relación se presentó en el sentido de que las personas que contaban con más expectativas tuvieron menos probabilidades de generar principios de reciprocidad

que las personas que no tenían expectativas; de igual manera sucedió algo semejante con la percepción sobre oportunidades de empleo.

Por estos motivos se puede ver que la percepción sobre el ambiente social sí tiene un peso considerable en explicar la probabilidad de que una persona genere capital social. En este caso se puede ver que el sentir menos expectativas sobre el futuro es una fuerte motivación para que las personas participen en actividad de beneficio para la comunidad, tal vez con el fin de contra atacar la situación adversa que se está viviendo.

De esta manera, cuando Adler y Know hacen la distinción entre las fuentes de capital social, ventajas, riesgos y los factores que determinan el valor del capital social en una situación dada (Adler and Kwon 1999; 7) se acercan bastante a la posibilidad de considerar las percepciones que las personas tienen sobre su entorno social y su relación con la generación de capital social. Pero sobre todo, con los resultados encontrados en este trabajo se puede reafirmar estos supuestos, ya que como se puede ver, la percepción de un ambiente social no muy grato o negativo se asoció a la capacidad de las personas para movilizar recursos disponibles.

Por lo anterior, también coincidiendo con Van der Gaag y Snijders (2004) además de las características sociodemográficas, las características concernientes a la personalidad y percepción sobre el ambiente social son factores que señalan muy bien el cambio en las actitudes y comportamientos referentes a la generación de capital social; confianza, redes sociales, principios de reciprocidad, entre otros.

Se encontró que si hay un mal desempeño gubernamental y político, la confianza que tienen las personas hacia el sistema político se verá deteriorada, pero que la confianza interpersonal puede aumentar por la necesidad de lograr fines comunes que el gobierno no puede cumplir.

De esta manera, cuando se captó la percepción que las personas tenían del ambiente político se pudo tener una idea de las motivaciones, capacidades y oportunidades que tienen para generar capital social hacia el sistema y entre las mismas comunidades. Aunque la ayuda que prestan las organizaciones sociales no tuvo un peso importante en explicar el cambio sobre algún componente del capital social, la ayuda que presta el

gobierno a la sociedad civil para mejorar las condiciones familiares sí representó un factor importante para que las personas que sí han recibido apoyo del gobierno tuvieran más probabilidad de poder generar principios de reciprocidad que las personas que no han recibido apoyo.

Por estos motivos, los resultados de este trabajo fueron congruentes con los presentados por Grootaert y Bastelaer (2002). Estos autores, a pesar de que trabajan el capital social en sus dos dimensiones (estructural y cognitiva) rescatan la parte institucional como fuente importante del capital social y asumen que las instituciones permiten que muchas organizaciones de ciudadanos puedan prosperar. De tal modo, los agentes externos pueden ayudar a facilitar la creación de capital social, al igual que factores como la tecnología y medios de información.

Krishna (2004), por ejemplo, ve en el mismo sentido, la importancia que tiene la ayuda que llega a brindar el gobierno a la sociedad civil, lo cual puede contribuir a mejorar la capacidad de organización de las personas. De esta manera, las diferencias en los niveles de capacidad y motivación que aporta el personal de gobierno y el grado de participación en las aldeas fueron relacionadas positivamente a la capacidad de acción de las aldeas.

Rescatando la importancia del uso de los medios de información en este proceso, se observa que el mantenerse informado de manera constante de los asuntos políticos o públicos influye indudablemente en la formación de capital social. En este caso coincidentemente con los resultados aportados por Grootaert and Bastelaer (2002) en donde “la información” funcionó como variable explicativa del capital social.

En general, los resultados que muestran la importancia de mantenerse informado, han sido también encontrados en otros estudios. Por ejemplo, Putnam (2001) encuentra una relación entre los niños que ven menos televisión y el grado de capital social; en general menciona que los medios de información son importantes para explicar que algunos ciudadanos tengan éxito en la realización de sus metas.

En este sentido, los resultados de este trabajo y de otros estudios muestran que no estar informado disminuye la probabilidad de generar recursos sociales, tales como confianza, redes sociales y principios de reciprocidad, a pesar de que por ejemplo, en el caso de Krishna, se llegan a usar otro tipo de indicadores del capital social (capital social estructural). Y también de la misma manera, mostraron que la calidad de la información también tiene cierta influencia, ya que entre personas que no contribuían a generar redes sociales los porcentajes eran mayores en las que no les interesaba informarse o que se informaban por medio de la televisión, más que en entre personas que si contribuían a generar redes sociales.

Por otra parte, si bien la mayoría de los estudios sobre capital social han demostrado que entre los factores que ayudan a superar los problemas de acción colectiva se encuentra la confianza interpersonal (la cual favorece la participación social) en este trabajo se pudo encontrar que las personas que participaban en al menos una organización social, presentaron más probabilidad de tener mayor confianza social que las personas que no participaban en ninguna.

No obstante, estos resultados de la participación social o política no fueron generalizados a todos los componentes del capital social, ya que las personas que declararon participar en alguna organización política o social presentaron menos probabilidades de generar principios de reciprocidad, resultado que también amerita atención.

Es decir, si la función de las organizaciones sociales es buscar la capacidad de los ciudadanos para resolver ciertos problemas, se supondría que la relación de las organizaciones con la sociedad sería intensa, pero además que las personas que participan en ellas presentaran más capacidad de fomentar tales principios, no sólo de confianza, sino también de construcción de redes sociales y de principios de reciprocidad.

De esta manera, el resultado que se encontró en referencia a la participación social y política, no se podría entender si no fuera porque en general los datos indican un bajo nivel de participación social, una mala percepción tanto hacia el gobierno como hacia

organizaciones sociales, además de que las acciones que las organizaciones sociales tienen hacia la sociedad no están teniendo el impacto que se debería.

Con respecto a los apoyos recibidos por parte de organizaciones, la mayoría (97.8%) de las personas declara no haber recibido ayuda para mejorar las condiciones de vida de su familia. Lo mismo pasa con la percepción hacia el gobierno.

Por si no fuera poco, la percepción que las personas tienen de sí mismas es también cuestionable, ya que si bien es cierto que la mayoría de las personas tiene un sentido comunitario (63.8%) y menos individualista (36.2%), muy pocas (32.7%) consideran que es fácil poder organizarse con otros ciudadanos para trabajar en una causa común.

En este sentido, no puedo evitar rescatar las argumentaciones de Reficco (2005) quien realizó una categorización importante de las organizaciones sociales, en el sentido de que, si bien las organizaciones sociales son tomadas muchas veces como indicadores de que una sociedad o comunidad posee capital social, no siempre las organizaciones representan verdaderamente un interés colectivo. La argumentación muestra claramente que muchas organizaciones surgen por los incentivos económicos que se estén brindando, más que por el querer ayudar a la parte de la sociedad que representan y los problemas que ahí existen.

Por los motivos anteriores, el que se haya obtenido como resultado que la participación social explica cambios en la generación de confianza interpersonal de manera positiva, pero no así en la generación de principios de reciprocidad y redes sociales, no parece sorprender, ya que para el caso de México faltan estudios que determinen de manera certera los impactos que están teniendo las organizaciones en la vida social de las personas. Es decir, es verdad que muchas OSC (Organizaciones de la Sociedad Civil) están siendo sensibles a las problemáticas para las que surgieron y que, de cierto modo, ellas son las encargadas de fomentar una mayor participación social. No obstante, cabría cuestionarse si están cumpliendo estas expectativas, así como saber si se puede considerar a las organizaciones sociales como una forma de capital social de las comunidades.

Responder estas cuestiones sería parte de otro estudio, pero se puede adelantar que considerar de manera automática la relación entre capital social y la capacidad organizativa o asociativa de las personas es cuestionable, ya que este proceso depende de muchos otros factores, como la característica de los miembros y de las propias organizaciones, en cuestión de orígenes, medios y fines, por mencionar sólo uno.

También, como lo hemos visto, depende de las características económicas de las personas, entre otros factores sociodemográficos que están íntimamente relacionados. Por lo anterior, se tiene que dejar claro que, al menos atendiendo los resultados encontrados aquí, el surgimiento o no de organizaciones sociales, así como la participación o asociación con otras personas, no siempre es indicador de que existe capital social.

En general, a partir de los resultados obtenidos en este estudio, se puede decir que las personas tienen poca iniciativa para organizarse con otras personas y para participar en organizaciones sociales y políticas (excepto en religiosas) al mismo tiempo que existe una percepción negativa hacia la acción que está teniendo tanto el gobierno como las organizaciones sociales.

Pese a estos resultados un poco desalentadores, hay una parte bastante positiva: si bien en el ámbito organizativo podemos ver que en la pertenencia a organizaciones sociales se ve un bajo nivel de participación, los resultados muestran que hay un buen nivel de participación en el campo de los *apoyos informales e interpersonales* donde las personas acostumbran intercambiar y desarrollar capital social con mayor facilidad.

Aunado a lo anterior, el comportamiento que tienen las personas en cuanto a la generación de capital social tiene un origen estrictamente demográfico, ya que se trata de personas con un rol social determinado, el cual finalmente orienta a las personas a contribuir o no a la construcción de capital social dentro de sus comunidades o grupos. En este caso, como ya se vio, el ser hombre o mujer determinó el poder participar en actividades de beneficio a la comunidad. También en relación a la edad, el ser adulto mayor presentó más probabilidad de tener iniciativas de colaboración con la comunidad. En este sentido, los resultados son bastante complejos, pero dan pauta para saber qué tanto los factores sociodemográficos están pesando en la generación de capital social.

Así pues, es necesario reflexionar sobre los diferentes factores que están asociados a la probabilidad que tienen las personas de poder contribuir en la generación de capital social. Así también es importante mencionar que aunque la percepción sobre las acciones realizadas por el gobierno en general es negativa, el apoyo que el mismo brinda a las personas sí está impactando de forma positiva en la generación de capital social, no así con la intervención de las organizaciones sociales.

Por otra parte, sin dejar de dar importancia a los resultados presentados, es necesario mencionar algunos límites o alcances del presente trabajo. El primer límite que se presenta es que los determinantes sociales son cambiantes por naturaleza, ya que se modifican constantemente. Lo anterior se acentúa más todavía en esta investigación por ser de carácter transversal y no incorporar un análisis de tipo longitudinal, lo cual sería apropiado, no obstante no se encontraron suficientes datos para un análisis de ese tipo.

La segunda limitante se presentó en el diseño de la encuesta, ya que muestra una gran variedad de preguntas referentes a tema del capital social, pero en realidad existió muy poca información relacionada a otras características sociodemográficas de las personas como estado civil, número de hijos, grado de escolaridad, etc., los cuales hubieran sido de gran relevancia para la aplicación de esta investigación y en algunos casos las preguntas que referían a estas características eran muy indirectas.

Aún así, esta investigación deja claro que el tema de capital es un tema complejo, con aristas diferentes desde donde se le puede abordar, por lo que la presencia de consensos analíticos o conceptuales es, al menos en el corto plazo, una difícil posibilidad. Tras el concepto de capital social hay una construcción humana, y todo concepto con esas condiciones es, como pudimos ver, sujeto a amplias interpretaciones que requieren ser delimitadas en un marco común.

Finalmente este trabajo deja una evidencia clara de que no sólo mediante la concurrencia por parte de los actores gubernamentales - en sus distintos niveles- podrá encauzarse el capital social dentro de las comunidades, lo cual no quiere decir que la acción gubernamental no sea importante, sino que se tienen que considerar los diversos factores que están influyendo de manera negativa (o positiva) en la creación de capital social, como por ejemplo las cada vez menores posibilidades que tienen las personas en el acceso a bienes públicos como la salud, la educación, el trabajo y la seguridad.

Si bien el capital social se ha manejado por diferentes instituciones como un factor que puede dar respuesta a diversas necesidades sociales, como la superación de problemas económicos, este trabajo mostró que el capital social de las poblaciones no debe ser convertido en mercancía y que su creación depende más bien de condiciones económicas favorables, lo que deja el cuestionamiento de los elementos cíclicos del concepto, es decir ¿el fomento del capital social es una solución a problemas económicos o los problemas económicos vienen afectando directamente la construcción de capital social?.

Pese a estas interrogantes todavía no resueltas, no cabe duda que el tener la posibilidad de poder contribuir a generar capital social dentro de una comunidad depende de factores sociales más amplios, además de mecanismos y herramientas que fortalezcan a las personas como agentes sociales. Lo anterior aunado a la evaluación y creación de normas que garanticen la eficacia de las acciones públicas y organizacionales.

## **Bibliografía:**

Austin, Reficco et alii, 2005. Alianzas sociales en América Latina. Enseñanzas extraídas de colaboraciones entre sector privado y organizaciones de la sociedad civil. Miembros del equipo de investigación de SEKN, por institución participante: James Austin/ David Rockefeller Center on Latin American Studies, Harvard University. Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Adler, Paul S. and Kwon, Seok-Woo (1999). "Social Capital: The Good, the Bad, and the Ugly".

Alberto Palloni; Douglas S. Massey; Miguel Ceballos; Kristin Espinosa; Michael Spittel. Networks, *The American Journal of Sociology*, Vol. 106, No. 5. (Mar., 2001), pp. 1262-1298.

Clara Inés Charry y Alejandra Massolo, 2007. Sociedad Civil, Capital Social y gestión local. UAM. Plaza y Valdes.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2003. Capital Social y Políticas Publicas en Chile, John Durston y Francisca Miranda, compiladores.

Christopher B. Barrett, 2005 "On the relevance of identities, communities, groups, and networks to the economics of poverty alleviation", London, Routledge.

Elinor Ostrom y T. K. Ahn, "Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva" 2003. Instituto de Investigaciones Sociales. Revista Mexicana de Sociología, año 65, núm. 1, enero-marzo, 2003, México, D. F., Pág. 155-233.

Eric Lesser, 2000. Knowledge and Social Capital, Foundations and Applications. Oxford.

García, Martha. 2004. Aportes del Capital Social a la Superación de la Pobreza. Una Alternativa para México. *ITESM Campus Estado de México*. Disponible en formato HTML en: [www.cem.itesm.mx/dacs/publicaciones/logos/anteriores/n37/mgarcia.html](http://www.cem.itesm.mx/dacs/publicaciones/logos/anteriores/n37/mgarcia.html)

Grootaert, C., van Bastelaer, T. (2002), *Understanding and Measuring Social Capital: A Multi-Disciplinary Tool for Practitioners*, Washington DC, The World Bank.

George Kolankiewicz, 1996. Social Capital and Social Change, *The British Journal of Sociology*, Vol. 47, No. 3, Special Issue for Lockwood. pp. 427-441.

Hernández V, José. 2004. Formación de capital social para fortalecer la institucionalización de la gobernabilidad. Centro Universitario del Sur - Universidad de Guadalajara - Guzmán, Jalisco – México. Disponible en formato HTML en: <http://www.ull.es/publicaciones/latina/20040657vargas.htm>. *Revista Latina de Comunicación Social* 57 de enero-junio de 2004

Hjollund, L., Svendsen, G.T. (2000), *Social capital: a standard method of measurement*, Aarhus School of Business, Department of Economics (Hjollund and Svendsen 2000)

Indraneel Dasgupta and Ravi Kanpur, "Bridging Communal Divides: Separation, Patronage, Integration", with R. Kanbur; in Christopher Barrett (ed.) *The Social Economics of Poverty: On Identities, Groups, Communities and Networks*; London, Routledge (2005).

Jeffrey Pfeffer, 1992. *Organizaciones y teoría de las organizaciones*. Fondo de Cultura Económica.

Marcel Fafchamps (2003) "The role of ethnicity and networks in agricultural trade" *Evidence from Africa*.

Nan Marie Astone; Constance A. Nathanson; Robert Schoen; Young J. Kim. Family Demography, Social Theory, and Investment in Social Capital, *Population and Development Review*, Vol. 25, No. 1. (Mar., 1999), pp. 1-31.

Pamela Paxton, 2002. Social Capital and Democracy: An Interdependent Relationship, *American Sociological Review*, Vol. 67, No. 2. pp. 254-277.

Pardo Merino Antonio y Ruiz Díaz Miguel (2002). SPSS 11, Guía para el análisis de datos. McGraw Hill Interamericana de España, S.A.U.

Putnam, R. (2001), Social Capital: Measurement and Consequences, in *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being*, International Symposium Report edited by the OECD and HRDC.

Sara Curran, 2002. Migration, Social Capital, and the Environment: Considering Migrant Selectivity and Networks in Relation to Coastal Ecosystems, *Population and Development Review*, Vol. 28, Supplement: Population and Environment: Methods of Analysis. pp. 89-125.

Stone, W. (2001), *Measuring Social Capital*, Melbourne, Australian Institute of Family Studies, Research Paper No. 24/2001.

Stephen Baron, John Field, and Tom Shculler, 2000. *Social Capital, Critical Perspectives*. Oxford.

Stephen Knack (2002). Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States, *American Journal of Political Science*, Vol. 46, No. 4. (Oct., 2002), pp. 772-785.

Van der Gaag, M.P.J., Snijders, T.A.B. (2004), The Resource Generator: measurement of individual social capital with concrete items, Paper presented at the XXII Sunbelt international Social Networks Conference; february 13-17, New Orleans, US.

Vivien Lowndes (2000). Women and Social Capital: A Comment on Hall's 'Social Capital in Britain', *British Journal of Political Science*, Vol. 30, No. 3. (Jul., 2000), pp. 533-537.

## Anexo A

### Sobre el análisis de la calidad de datos y recodificación de variables

#### 1.- Variables sociodemográficas

Para la religión se tomó como indicador la pregunta “¿qué religión tiene usted?”, a la cual las personas originalmente contestaron en base a las siguientes opciones de respuesta con sus respectivos códigos: 7 ninguna, 8 ns (no sabe), 9 nc (no contesto), 11 católica/apostólica, 12 cristiana, 13 evangélica, 14 testigo de Jehová, 15 creyente, 16 se cancelo por que se agrupo, 17 protestante, 18 universal, 19 mormón, 20 ateo, 21 adventista del séptimo día, 22 metodista, 23 bautista, 24 Pentecostés, 25 presbiteriana, 27 la luz del mundo y 30 sabático.

Con la intención de construir una variable manejable y útil, se procedió a recodificar la variable, agrupando todas las categorías en sólo tres; la primera categoría agrupó el tipo de religión “católica” y se le otorgo el código 1; en la segunda las “cristianas” y “otras” con código 2, y por último las que no tenían ningún tipo de religión con un código 3. Se consideraron como valores perdidos las respuestas “ns”, “nc” y la “16” que refiere a respuestas canceladas.

En relación a la situación económica de las personas se toma la pregunta “¿Cómo diría usted que es su situación económica?”, la cual originalmente tenía 8 categorías: (1) muy buena, (2) buena, (3) ni buena, ni mala (esp), (4) mala, (5) muy mala, (6) otra (esp), (8) ns, (9) nc. en esta variable también se tuvieron que hacer recodificaciones, se agruparon las respuestas de la siguiente manera: las dos primeras categorías se clasificaron como personas que tienen una “situación económica buena” otorgando el código 1; mientras la respuesta “ni buena, ni mala, esp (espontánea)” se retomaron como “situación económica regular”, asignándole el código 2; a las respuestas mala y muy mala se retomaron como situación económica “mala”, asignándole el código 3; y por último las respuestas otra (esp, espontánea), ns y nc, se clasificaron en valores perdidos ya que no es fácil saber que tipo de percepciones tienen esas personas sobre su situación económica.

Para tomar indicadores sobre la etnia, se recuperó la siguiente pregunta: ¿Puede usted comunicarse en otra lengua...indígena? Esta pregunta también se recodificó, ya que a pesar de que sus categorías originales contaban con respuestas de “sí” y “no”, se encontraba una tercera que era sobre los que no contestaron “nc”. De esta manera, las respuestas de “sí” y “no” se recodificaron con códigos 1 y 2, respectivamente. Mientras la respuesta de “nc” se tomó como valor perdido.

La variable sexo no fue necesario recodificarla, ya que los códigos son únicos, es decir, “1” para sexo masculino y “2” para femenino. Lo mismo sucedió con la variable “tipo de localidad” que sólo tomó dos categorías “urbano” con código 1 y “no urbano con 2.

Para la variable “educación” se tomó la pregunta siguiente: usted o los que estudian en su familia: ¿van a escuelas públicas o privadas? Esta pregunta se encontraba con 6 categorías (Públicas, Privadas, Ambas, ninguno estudia, ns, nc) las cuales, según los intereses del presente trabajo, se clasificaron en sólo dos categorías; “estudia” y “no estudia”, en la primera categoría se agruparon las respuestas “públicas”, “privadas”, “ambas”; en la segunda la respuesta “ninguno estudia”; por último las respuestas “ns” y “nc” se tomaron como valores perdidos.

La variable edad se encuentra en un rango que va de los 18 a los 96 años de edad, y se decidió agruparla en edades decenales; con códigos de 1 de los “18 a 29”, 2 de “30 a 39”, 3 de “40 a 50” y 4 “50 en adelante”.

Con el propósito de generar la variable migración, se tomaron las siguiente preguntas; ¿ha vivido usted fuera del país?, la cual era el indicador más próximo a la variable migración. De igual manera que la pregunta sobre la etnia, poseía tres respuestas; “SI”, “NO” y “NC” y por esto mismo se recodificaron mediante la misma lógica, quedando en sólo dos categorías; “sí” con código 1 y “no” con 2.

## **2.- Variables referentes a las capacidades de información**

La primera pregunta “¿Cuál es el medio que más utiliza para informarse de lo que pasa en la política?” contenía 9 categorías o respuestas; Radio, Televisión, Periódicos, Revistas, Por comentarios o rumores, no me interesa informarme de política (esp), otro (esp), ns y nc. En este sentido, de igual manera que en otras preguntas anteriores, las respuestas

“otro”, “nc” y “ns” se tomaron como valores perdidos, lo cuales representan el 2.8% del total de la muestra. Las demás respuestas fueron clasificadas en el mismo orden, con valores de 1, 2, 3, 4, 5,6, respectivamente.

Las últimas dos preguntas “¿Qué tan seguido acostumbra ver o escuchar noticias o programas sobre política o asuntos públicos?” “¿Qué tan seguido acostumbra leer noticias de política en el periódico?” contenían las siguientes categorías; diario, una vez a la semana, varias veces a la semana, una vez cada 15 días, una vez al mes, a veces (esp), nunca (esp), ns y nc. Las respuestas “ns” y “nc” se tomaron como valores perdidos, que representan el 2.8 y 2.6% de la muestra.

De acuerdo a los intereses de este trabajo, sólo se tomó en cuenta si las personas se mantenían informadas o no y con qué frecuencia, por este motivo la respuesta “diario” fue dejada tal cual, con código 1; las respuestas “una vez a la semana”, varias veces a la semana”, “una vez cada 15 días”, “una vez al mes”, “a veces (esp)”, fueron clasificadas en “frecuentemente”, con código 2; y la respuesta “nunca” se dejó en el código 3.

### **3.- Variables sobre “oportunidades, capacidades y motivaciones”**

#### **Oportunidades**

En general, las tres preguntas “¿cree usted que en el futuro, sus hijos tendrán más o menos oportunidades que usted para tener educación?, ¿cree usted que en el futuro, sus hijos tendrán más o menos oportunidades que usted para tener salud? y ¿cree usted que en el futuro, sus hijos tendrán más o menos oportunidades que usted para tener servicios de salud? contenían el mismo tipo y número de categorías, por este motivo se procedió a recodificar de la misma manera. Como se ha hecho en otras preguntas, las respuestas “ns” y “nc” fueron considerados como valores perdidos que representaron el 3.5, 3.6 y 4.9% del total de la muestra, respectivamente. Las respuestas “Más”, “Menos” e “Igual (Esp)” son las que se toman en cuenta y sólo se cambiaron de orden, dando valores de 1,3 y 2, respectivamente

## Capacidades y motivaciones

Las dos primeras preguntas “¿Alguna vez... alguna organización de ciudadanos le ayudó a mejorar las condiciones de de vida de usted o de su familia?, ¿Alguna vez... el gobierno le ayudó a mejorar las condiciones de vida de usted o de su familia?” tenían las siguientes respuestas: sí, no, ns y nc. En este sentido, para recodificar, sólo se tomaron dos categorías; “sí” y “no”, con códigos otorgados de 1 y 2, respectivamente. Las respuestas “ns” y “nc” se consideraron dentro de valores perdidos, representando un porcentaje de 1.2 y 1.6%.

La tercera pregunta “¿Qué tan fácil o difícil cree usted que es organizarse con otros ciudadanos para trabajar en una causa común?”, que tiene que ver con la facilidad o no que tiene la persona de organizarse, se componía de 8 categorías; Muy fácil, Fácil, ni fácil, ni difícil (esp), difícil, muy difícil, otra (esp), ns y nc. Las respuestas de “Muy fácil” y “Fácil” fueron clasificadas en la categoría “fácil”, con código 1; la respuesta “ni fácil, ni difícil (esp)” se transformo en regular, con código 2; “Difícil y “Muy difícil” se clasifico en “difícil”, con código 3. Y por último como ya se ha dicho las respuestas “ns” y “nc” se transformaron a valores perdidos.

Ahora bien, tanto la cuarta como la quinta pregunta “A continuación le leeré algunas frases, dígame si está de acuerdo o en desacuerdo en que corresponden a la situación actual del gobierno y de la democracia en México: El gobierno se comporta de manera más autoritaria que democrática, El gobierno decide los asuntos por sí mismo en vez de consultar a la ciudadanía, El gobierno falta a los derechos de los ciudadanos en lugar de respetarlos” relacionadas a la percepción que se tiene del gobierno, tenían las siguientes respuestas: de acuerdo, de acuerdo en parte (esp), en desacuerdo, ns y nc. Recodificando cada variable, sólo se dejaron dos categorías: de acuerdo y en desacuerdo; en la primera, con código 1, se agruparon las respuestas “de acuerdo” y “de acuerdo en parte (esp)”; en la segunda, se dejo como en desacuerdo, con un código 2.

## Anexo B

### Modelo de regresión logística binomial y pruebas de bondad de ajuste

#### *Modelo de regresión logística binomial.*

En este trabajo se desarrollaron tres modelos de regresión logística binomial, apropiados para predecir una variable categórica dicotómica. Este modelo cuenta con contrastes estadísticos, puede incorporar efectos no lineales y permite realizar diversos diagnósticos.

Entre uno de sus principios es conocer cómo explican varias variables independientes sobre una variable dependiente. En ese caso no se presentan restricciones respecto de las variables independientes o predictoras, pero sí respecto de la variable dependiente la cual debe ser categórica y dicotómica o politómica (aunque en este caso ya no se hablaría de un modelo de regresión logística binomial).

En términos generales permite el uso de variables independientes continuas y categóricas, tiene una amplia aplicación en estudios observacionales, de encuesta y experimentales. Por otra parte, se sustenta en valores que se obtienen de considerar la probabilidad de que ocurra un suceso determinado  $P(Y)$  en relación con la dependencia que dicha probabilidad no ocurra  $1-P(Y)$ .

En el primer miembro de la ecuación interesa tener a  $P$  y en el segundo miembro de la relación la intervención de las variables independientes que son los factores de interés.

Aunque, el sustento estadístico del modelo es más complejo, su expresión para una variable independiente es como sigue:

$$\log [ p_i/1-p_i ] = \beta_0 + \beta_1 X_i$$

Donde “log” es un logaritmo de base diez,  $\beta_0$  y  $\beta_1$  son constantes y X una variable explicativa (continua o discreta).  $p_i$  es la probabilidad de que un evento le ocurra a un individuo con ciertas características “ $X_i$ ”,  $\beta_0$  es el término constante; y  $\beta_i$  es el coeficiente estimado. La razón  $[ p_i/1-p_i ]$  es el momio de que una persona con ciertas características (sociodemográficas o contextuales) contribuya a generar capital social (probabilidad de éxito). Finalmente se puede decir que la intensidad de la asociación entre las variables explicativas y la variable dependiente será más fuerte dependiendo de la distancia a la unidad.

**En sentido práctico**, existen distintas medidas que nos indican la validez o bondad de ajuste de los resultados obtenidos en un modelo de regresión logística, en este trabajo se rescatan tres; la prueba Hosmer –Lemeshow, la prueba Omnibus y la tabla de clasificación de valores observados y pronosticados.

### **La prueba de Hosmer – Lemeshow**

Es útil cuando el modelo contiene un gran número de variables independientes, y como consecuencia de ello el número de pautas de variación existente entre ellas es muy elevado para invalidar la utilidad de los estadísticos de bondad de ajuste.

**Hosmer** es otra prueba para evaluar la bondad del ajuste de un modelo de regresión logística. Parte de la idea de que si el ajuste es bueno, un valor alto de la probabilidad predicha ( $p$ ) se asociará con el resultado de la variable binomial dependiente, mientras que un valor bajo de  $p$  (próximo a cero) corresponderá -en la mayoría de las ocasiones- con el resultado  $Y=0$ . Se trata de calcular, para cada observación del conjunto de datos, las probabilidades de la variable dependiente que predice el modelo, ordenarlas, agruparlas y calcular, a partir de ellas, las frecuencias esperadas, y compararlas con las observadas mediante una prueba  $\chi^2$ .

Permite contrastar las siguientes hipótesis:

$H_0$ : El modelo es adecuado

$H_a$ : El modelo no es adecuado

Cuando el valor  $p$  es mayor a 0.05 no se puede rechazar la hipótesis nula de igualdad de distribuciones. Por lo tanto, podemos asumir que el modelo se ajusta a los datos.

### **Prueba Ómnibus**

Esta es una prueba global del ajuste del modelo, el estadístico que se atribuye Ji-cuadrado permite contrastar la hipótesis de que el incremento obtenido en el ajuste global es nulo y sirve para determinar si al introducir cierto número de variables independientes se consigue un incremento significativo. Este incremento se valora tomando como punto de referencia el modelo nulo. Cuando el valor de significancia sea menor de 0.05 podemos decir que la mejora es significativa entre el modelo nulo y el que incluye introduce más variables.

### **Tabla de clasificación**

En la tabla de clasificación podemos comprobar si nuestro modelo tiene una especificidad alta (100%) o no, es decir, qué porcentaje de los datos está siendo clasificado correctamente y qué porcentaje queda mal agrupado. En general un porcentaje significativo se trabaja a partir del 70% de casos correctamente clasificados.

De manera general, la tabla contiene las categorías de la variable dependiente a las que realmente pertenecen los casos, mientras que las columnas contienen las categorías pronosticadas por el modelo. En la diagonal se encuentra el número de casos correctamente clasificados por el modelo. La última columna contiene el porcentaje de casos correctamente clasificados en cada fila (Pardo y Ruiz, 2002:655).

En este sentido, de acuerdo a los resultados de las pruebas aplicadas a cada uno de los modelos, se pudo ver que los tres presentaron bondades de ajuste adecuadas.

Estadísticamente con la prueba **Ómnibus**, la cual muestra resultados de contrastar la hipótesis nula de que el modelo no mejora con la inclusión de nuevas variables independientes con la hipótesis alternativa de que si mejora, se ve que en todos los modelos la contribución al ajuste del modelo es significativa.

Con un nivel de significancia de .05, se rechazó en los tres modelos la hipótesis nula y podemos decir que la inclusión o exclusión de variables independientes en cada paso del modelo no muestran problemas de desajuste o capacidad predictiva, más bien las variables contribuyen en cada paso al ajuste general del modelo (ver cuadros 30, 31 y 32).

Con relación a las pruebas de **Hosmer y Lemeshow**, considerando que estos estadísticos permiten valorar el ajuste global de modelo para cada paso realizado, en todos los casos los valores son altos, aunque lo ideal es que los coeficientes de cada estadístico sean similares a los valores otorgados en un modelo de regresión lineal, es decir, cercanos a uno, pero en este caso tenemos que considerar que se trabajó con variables categóricas (ver cuadros 27, 28 y 29).

En relación a las **tablas de clasificación**, las tres tablas presentan un porcentaje bastante aceptable de casos clasificados correctamente. Así, para el modelo aplicado a la variable sobre confianza interpersonal el porcentaje global de casos clasificados correctamente fue del 84.1%, 78% para el caso de principios de reciprocidad y 75.8% para redes sociales. En el primer modelo sobre confianza interpersonal, los casos mejor clasificados fueron los de la categoría “nada” de confianza con 24%, no obstante la categoría relacionada a las respuestas sobre el “confía”- que fue una categoría de interés para este trabajo- si tuvo un porcentaje aceptable de 97.6%. Para el segundo modelo sobre confianza interpersonal, los porcentajes de clasificación para las dos categorías fueron adecuados, de 79% para cada grupo. Y por último, para el tercer modelo sobre redes sociales, el único grupo de categorías que no presentó un porcentaje aceptable de casos correctamente clasificados fue el de las personas que no realizan ninguna acción que contribuya a generar redes sociales, el segundo grupo presentó un 90.8% de casos correctamente clasificados (ver cuadros 24 25 y 26).

Cuadro 24

Tabla de clasificación.				
Ha participado personalmente como voluntario en alguna actividad de beneficio para la comunidad? (paso 14)				
		Predicted		%
		no	si	
	no	116	31	79
	si	28	89	76
The cut value is .500				78

Cuadro 25

Tabla de clasificación.				
¿Qué tanto diría usted que puede confiar en las demás personas? (paso 18)				
		Predicted		%
		Nada	Confía	
	Nada	12	36	24
	Confía	5	208	97.6
Valor de corte .500				84.1

Cuadro 26

Tabla de clasificación.				
Variable construida para "Redes Sociales" (paso 17)				
		Predicted		%
		Nada	Dos acciones	
	Nada	26	46	35.6
	Dos acciones	18	174	90.8
The cut value is .500				75.8

### Cuadro 27

**Prueba de Hosmer y Lemeshow**

Paso	Chi-cuadrado	gl	Sig.
1	8.869	8	.353
2	8.869	8	.353
3	8.862	8	.354
4	10.367	8	.240
5	20.399	8	.009
6	22.451	8	.004
7	17.028	8	.030
8	9.905	8	.272
9	7.300	8	.505
10	8.139	8	.420
11	13.717	8	.089
12	5.416	8	.712
13	9.256	8	.321
14	5.131	8	.744

### Cuadro 28

**Prueba de Hosmer y Lemeshow**

Paso	Chi-cuadrado	gl	Sig.
1	14.263	8	.075
2	18.360	8	.019
3	12.683	8	.123
4	14.085	8	.080
5	14.426	8	.071
6	14.249	8	.076
7	11.819	8	.159
8	15.328	8	.053
9	5.735	8	.677
10	4.070	8	.851
11	10.051	8	.261
12	5.642	8	.687
13	9.735	8	.284
14	10.179	8	.253
15	14.860	8	.062
16	17.782	8	.023
17	17.396	8	.026
18	13.953	8	.083

## Cuadro 29

**Prueba de Hosmer y Lemeshow**

Paso	Chi-cuadrado	gl	Sig.
1	8.978	8	.344
2	9.583	8	.296
3	8.756	8	.363
4	9.204	8	.325
5	12.628	8	.125
6	8.853	8	.355
7	8.718	8	.367
8	8.367	8	.398
9	9.600	8	.294
10	3.012	8	.934
11	7.123	8	.523
12	10.058	8	.261
13	10.528	8	.230
14	9.959	8	.268
15	12.457	8	.132
16	4.604	8	.799
17	2.444	8	.964

Cuadro 30 Confianza interpersonal

**Pruebas omnibus sobre los coeficientes del modelo**

		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	62.082	40	.014
	Bloque	62.082	40	.014
	Modelo	62.082	40	.014
Paso 2 <sup>a</sup>	Paso	-.179	2	.914
	Bloque	61.903	38	.008
	Modelo	61.903	38	.008
Paso 3 <sup>a</sup>	Paso	-.055	1	.814
	Bloque	61.848	37	.006
	Modelo	61.848	37	.006
Paso 4 <sup>a</sup>	Paso	-.677	2	.713
	Bloque	61.171	35	.004
	Modelo	61.171	35	.004
Paso 5 <sup>a</sup>	Paso	-.151	1	.698
	Bloque	61.019	34	.003
	Modelo	61.019	34	.003
Paso 6 <sup>a</sup>	Paso	-.193	1	.660
	Bloque	60.827	33	.002
	Modelo	60.827	33	.002
Paso 7 <sup>a</sup>	Paso	-.470	1	.493
	Bloque	60.357	32	.002
	Modelo	60.357	32	.002
Paso 8 <sup>a</sup>	Paso	-.516	1	.472
	Bloque	59.840	31	.001
	Modelo	59.840	31	.001
Paso 9 <sup>a</sup>	Paso	-1.628	2	.443
	Bloque	58.213	29	.001
	Modelo	58.213	29	.001
Paso 10 <sup>a</sup>	Paso	-1.452	2	.484
	Bloque	56.761	27	.001
	Modelo	56.761	27	.001
Paso 11 <sup>a</sup>	Paso	-.550	1	.458
	Bloque	56.211	26	.001
	Modelo	56.211	26	.001
Paso 12 <sup>a</sup>	Paso	-.437	1	.509
	Bloque	55.774	25	.000
	Modelo	55.774	25	.000
Paso 13 <sup>a</sup>	Paso	-2.173	2	.337
	Bloque	53.601	23	.000
	Modelo	53.601	23	.000
Paso 14 <sup>a</sup>	Paso	-1.828	2	.401
	Bloque	51.773	21	.000
	Modelo	51.773	21	.000
Paso 15 <sup>a</sup>	Paso	-2.832	2	.243
	Bloque	48.941	19	.000
	Modelo	48.941	19	.000
Paso 16 <sup>a</sup>	Paso	-1.018	2	.601
	Bloque	47.923	17	.000
	Modelo	47.923	17	.000
Paso 17 <sup>a</sup>	Paso	-3.905	3	.272
	Bloque	44.018	14	.000
	Modelo	44.018	14	.000
Paso 18 <sup>a</sup>	Paso	-1.492	1	.222
	Bloque	42.526	13	.000
	Modelo	42.526	13	.000

a. Un valor de chi-cuadrado negativo indica que ha disminuido el valor de chi-cuadrado con respecto al paso anterior.

Cuadro 31 Principios de reciprocidad

**Pruebas omnibus sobre los coeficientes del modelo**

		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso 1 <sup>a</sup>	Paso	123.104	40	.000
	Bloque	123.104	40	.000
	Modelo	123.104	40	.000
Paso 2 <sup>a</sup>	Paso	.000	1	.982
	Bloque	123.104	39	.000
	Modelo	123.104	39	.000
Paso 3 <sup>a</sup>	Paso	-.001	1	.975
	Bloque	123.103	38	.000
	Modelo	123.103	38	.000
Paso 4 <sup>a</sup>	Paso	-.500	2	.779
	Bloque	122.603	36	.000
	Modelo	122.603	36	.000
Paso 5 <sup>a</sup>	Paso	-.299	1	.585
	Bloque	122.304	35	.000
	Modelo	122.304	35	.000
Paso 6 <sup>a</sup>	Paso	-.274	1	.600
	Bloque	122.030	34	.000
	Modelo	122.030	34	.000
Paso 7 <sup>a</sup>	Paso	-.299	1	.585
	Bloque	121.731	33	.000
	Modelo	121.731	33	.000
Paso 8 <sup>a</sup>	Paso	-1.788	2	.409
	Bloque	119.943	31	.000
	Modelo	119.943	31	.000
Paso 9 <sup>a</sup>	Paso	-.535	1	.464
	Bloque	119.408	30	.000
	Modelo	119.408	30	.000
Paso 10 <sup>a</sup>	Paso	-.961	1	.327
	Bloque	118.447	29	.000
	Modelo	118.447	29	.000
Paso 11 <sup>a</sup>	Paso	-3.557	2	.169
	Bloque	114.890	27	.000
	Modelo	114.890	27	.000
Paso 12 <sup>a</sup>	Paso	-2.755	2	.252
	Bloque	112.135	25	.000
	Modelo	112.135	25	.000
Paso 13 <sup>a</sup>	Paso	-1.552	1	.213
	Bloque	110.583	24	.000
	Modelo	110.583	24	.000
Paso 14 <sup>a</sup>	Paso	-1.990	1	.158
	Bloque	108.593	23	.000
	Modelo	108.593	23	.000

a. Un valor de chi-cuadrado negativo indica que ha disminuido el valor de chi-cuadrado con respecto al paso anterior.

## Cuadro 32 Redes sociales

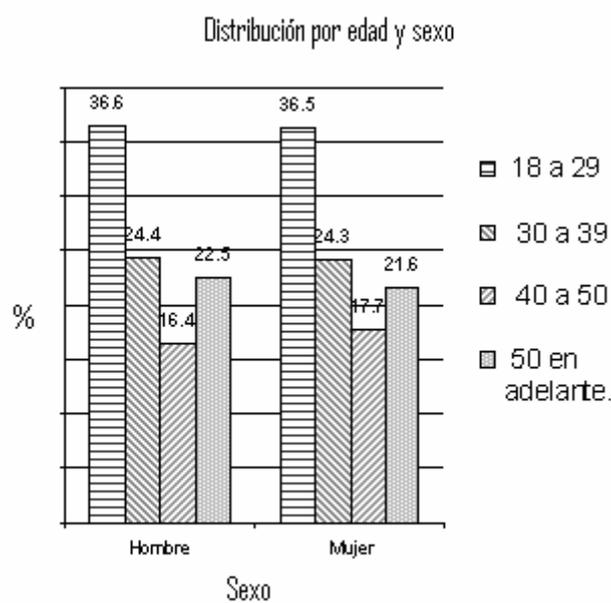
Las omnibus sobre los coeficientes del modelo

		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	81.971	36	.000
	Bloque	81.971	36	.000
	Modelo	81.971	36	.000
Paso 2 <sup>a</sup>	Paso	-.001	1	.971
	Bloque	81.970	35	.000
	Modelo	81.970	35	.000
Paso 3 <sup>a</sup>	Paso	-.005	1	.942
	Bloque	81.964	34	.000
	Modelo	81.964	34	.000
Paso 4 <sup>a</sup>	Paso	-.986	3	.805
	Bloque	80.978	31	.000
	Modelo	80.978	31	.000
Paso 5 <sup>a</sup>	Paso	-.104	1	.747
	Bloque	80.874	30	.000
	Modelo	80.874	30	.000
Paso 6 <sup>a</sup>	Paso	-.801	2	.670
	Bloque	80.073	28	.000
	Modelo	80.073	28	.000
Paso 7 <sup>a</sup>	Paso	-.328	1	.567
	Bloque	79.745	27	.000
	Modelo	79.745	27	.000
Paso 8 <sup>a</sup>	Paso	-1.265	2	.531
	Bloque	78.480	25	.000
	Modelo	78.480	25	.000
Paso 9 <sup>a</sup>	Paso	-1.323	2	.516
	Bloque	77.157	23	.000
	Modelo	77.157	23	.000
Paso 10 <sup>a</sup>	Paso	-1.882	2	.390
	Bloque	75.275	21	.000
	Modelo	75.275	21	.000
Paso 11 <sup>a</sup>	Paso	-1.418	1	.234
	Bloque	73.857	20	.000
	Modelo	73.857	20	.000
Paso 12 <sup>a</sup>	Paso	-3.212	2	.201
	Bloque	70.645	18	.000
	Modelo	70.645	18	.000
Paso 13 <sup>a</sup>	Paso	-1.389	1	.239
	Bloque	69.256	17	.000
	Modelo	69.256	17	.000
Paso 14 <sup>a</sup>	Paso	-1.307	1	.253
	Bloque	67.949	16	.000
	Modelo	67.949	16	.000
Paso 15 <sup>a</sup>	Paso	-3.739	2	.154
	Bloque	64.210	14	.000
	Modelo	64.210	14	.000
Paso 16 <sup>a</sup>	Paso	-1.811	1	.178
	Bloque	62.399	13	.000
	Modelo	62.399	13	.000
Paso 17 <sup>a</sup>	Paso	-3.022	2	.221
	Bloque	59.377	11	.000
	Modelo	59.377	11	.000

a. Un valor de chi-cuadrado negativo indica que ha disminuido el valor de chi-cuadrado con respecto al paso anterior.

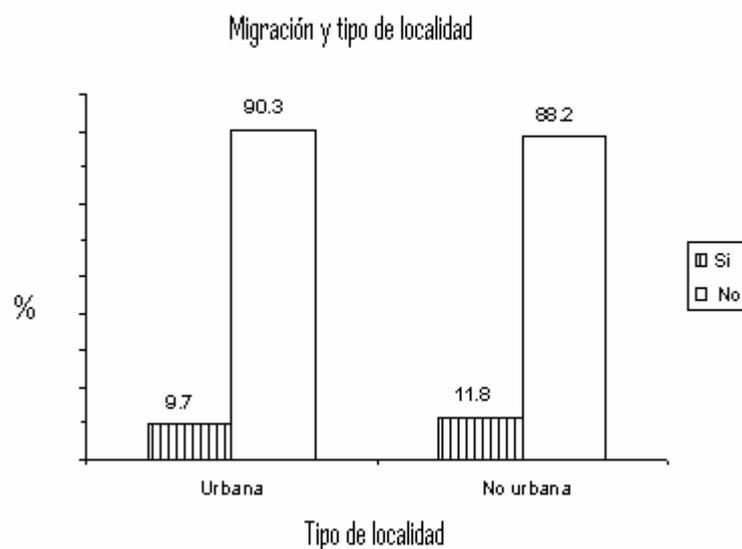
## Anexo C. Gráficos

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

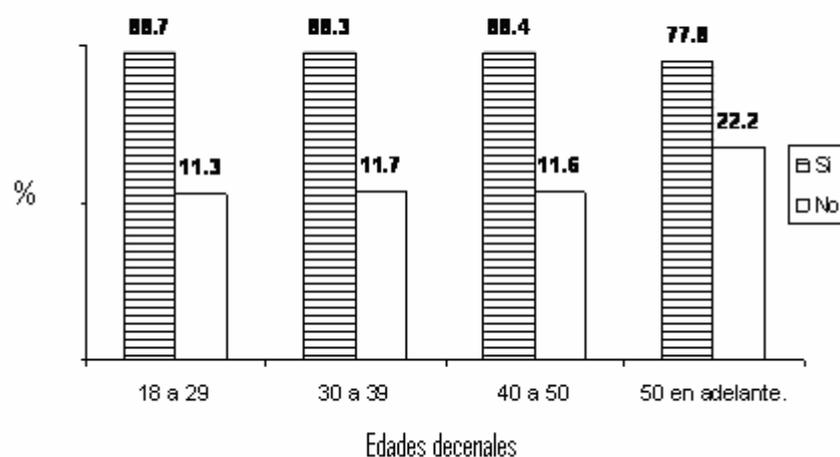
Gráfico 2



Fuente: elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Gráfico 3

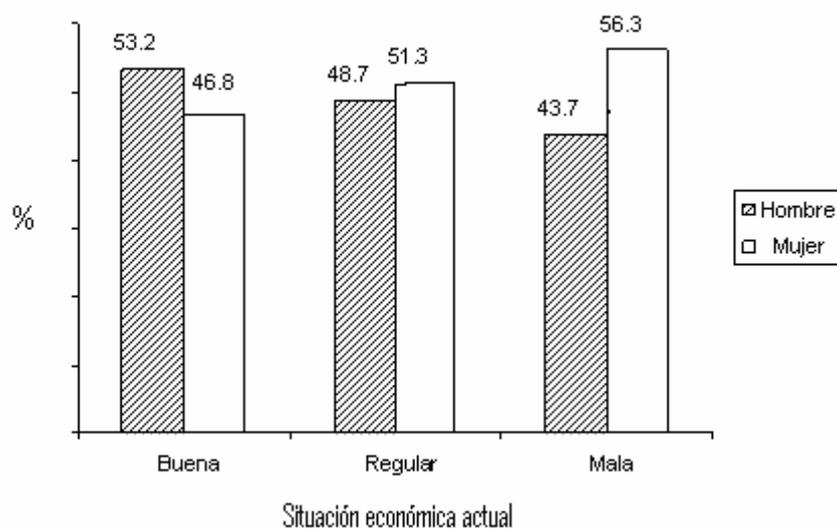
Asistencia escolar según edad decenal



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Tercera ENCUP 2005.

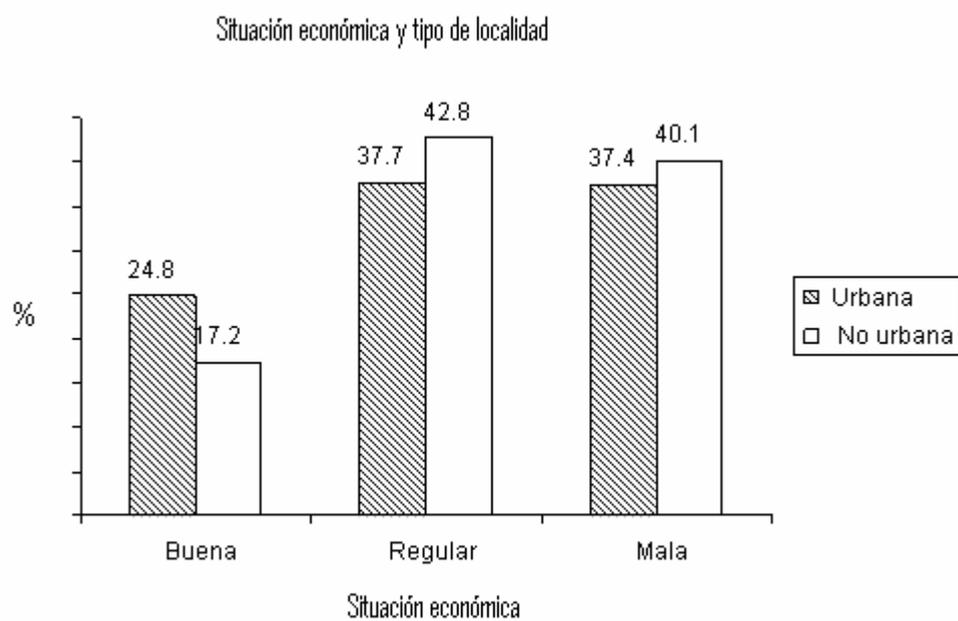
Gráfico 4

Situación económica según sexo



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Gráfico 5



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

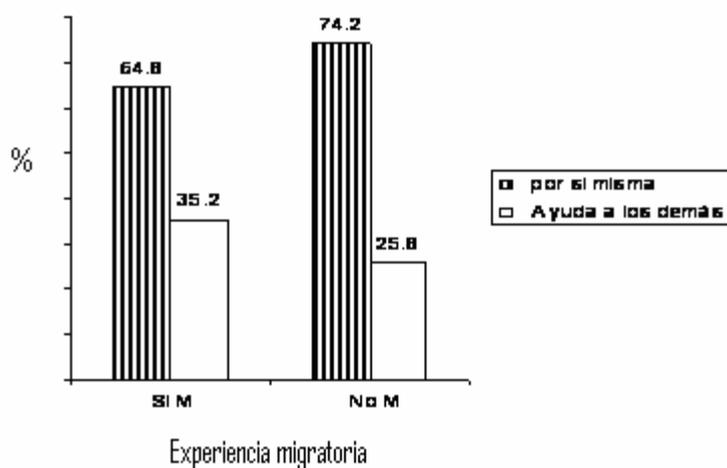
Gráfico 6



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Gráfico 7

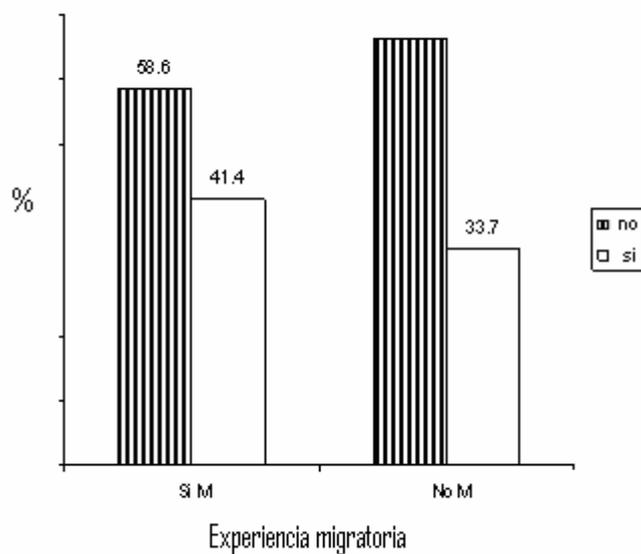
Percepción sobre apoyo social según experiencia migratoria



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Gráfico 8

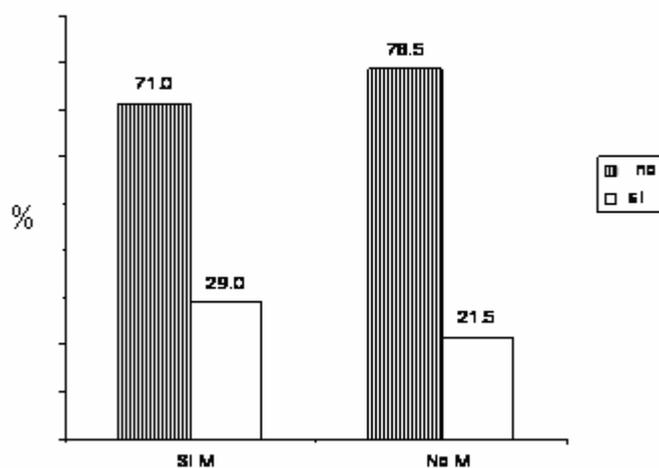
Participación comunitaria y experiencia migratoria



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP

Gráfico 9

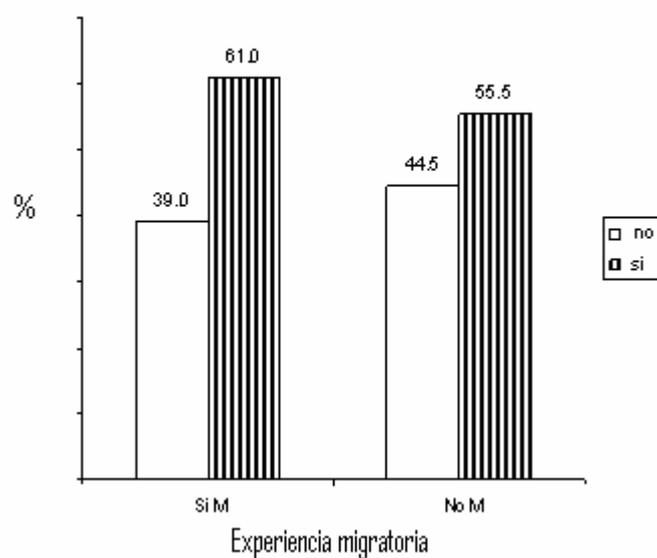
Apoyo a organizaciones sociales según condición de experiencia migratoria



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Gráfico 10

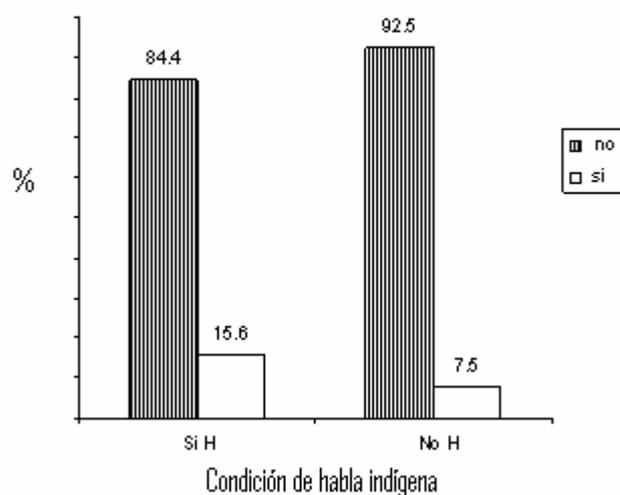
Acciones de auxilio a desconocidos según condición de experiencia migratoria.



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

**Gráfico 11**

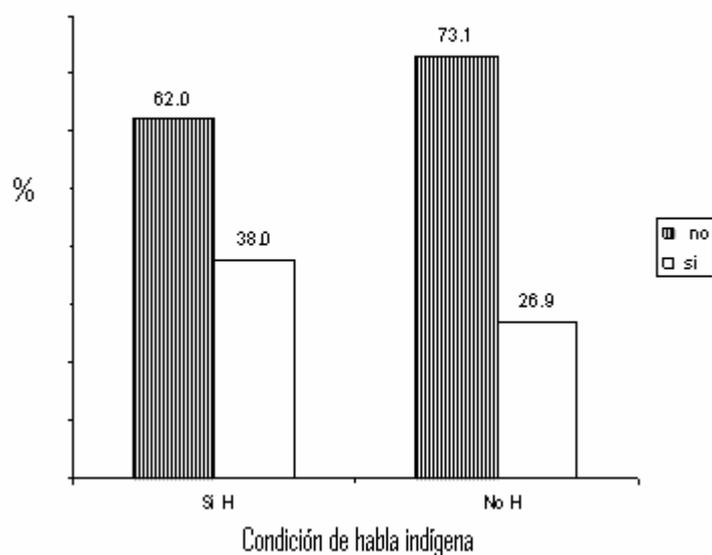
Asistencia a cooperativas según condición étnica



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

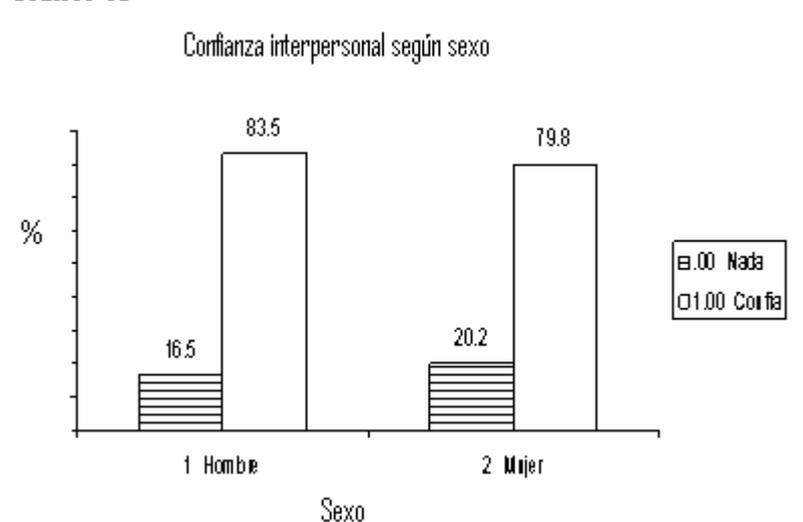
**Gráfico 12**

Asistencia a reuniones religiosas según condición étnica



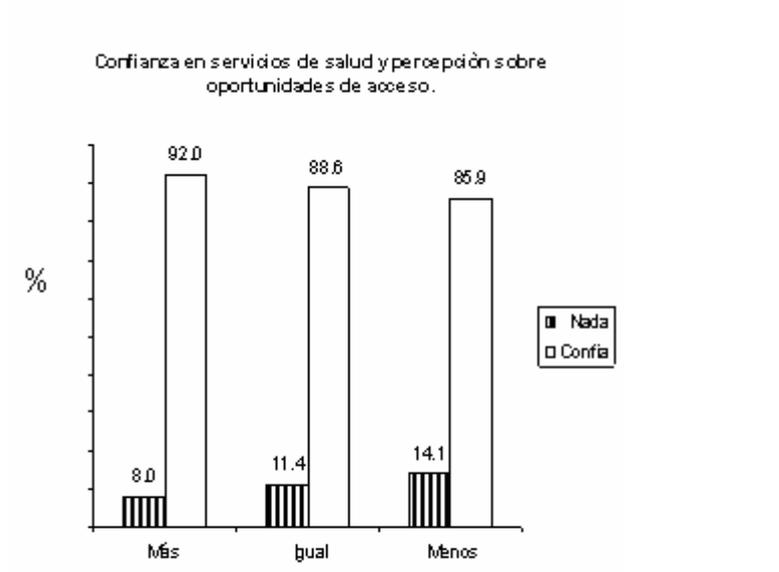
Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Gráfico 13



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

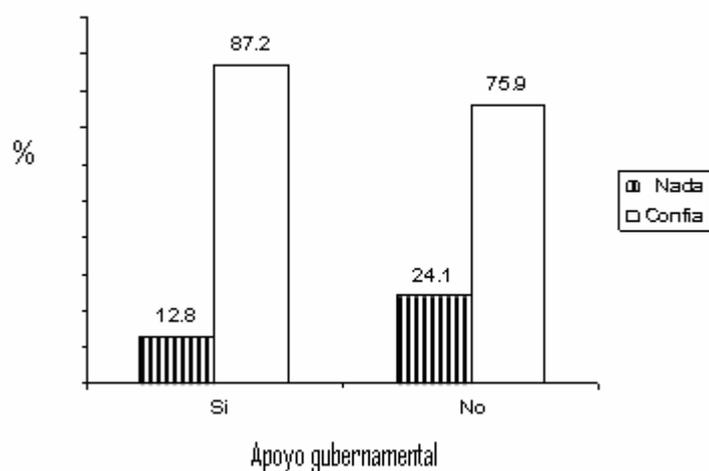
Gráfico 14



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Gráfico 15

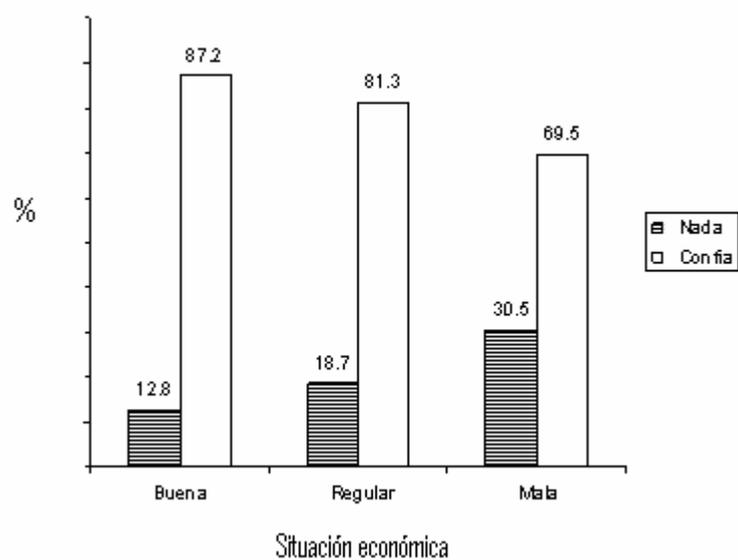
Apoyo gubernamental y confianza



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Gráfico 16

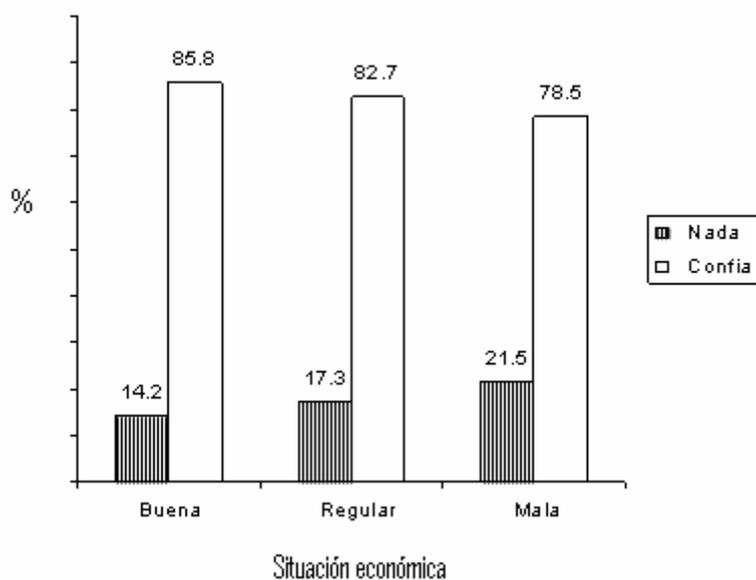
Confianza hacia el gobierno y situación económica



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Gráfico 17

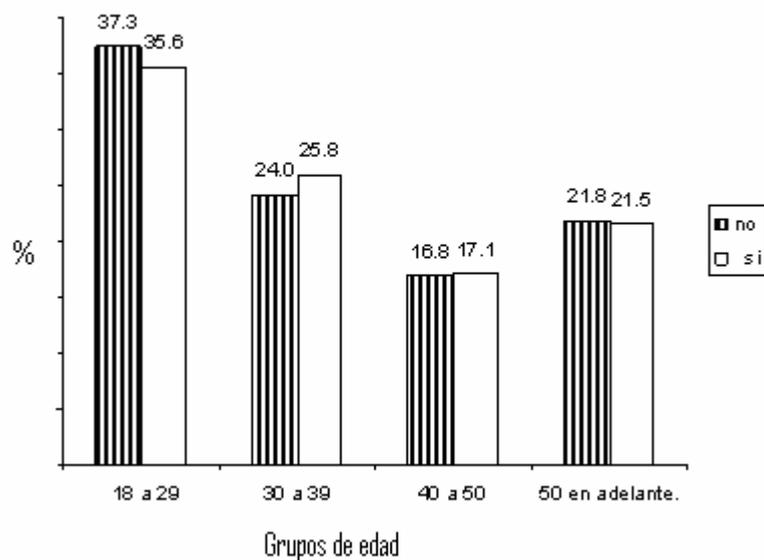
Confianza interpersonal y situación económica actual



Fuente: Elaboración propia a partir de la tercera ENCUP 2005

Gráfico 18

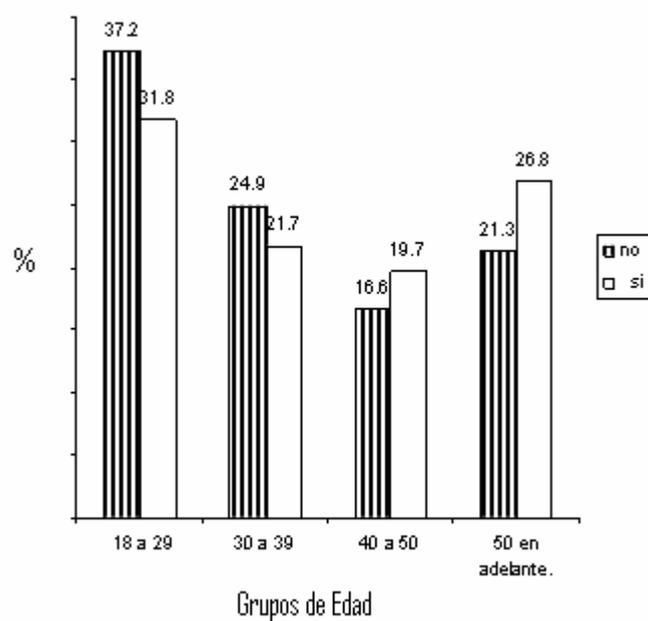
Iniciativa de organización frente a problemas sociales según grupos de edad.



Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCUP 2005

Gráfico 19

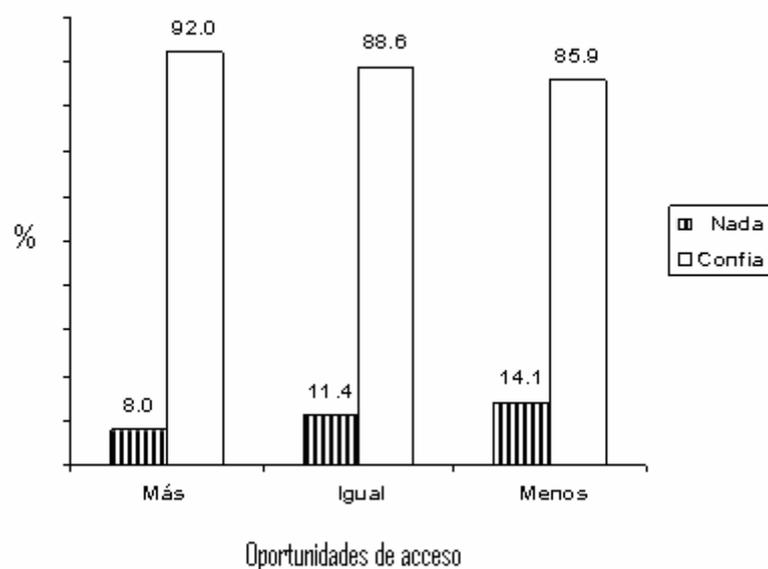
Asistencia a manifestaciones según grupos de edad.



Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCUP 2005

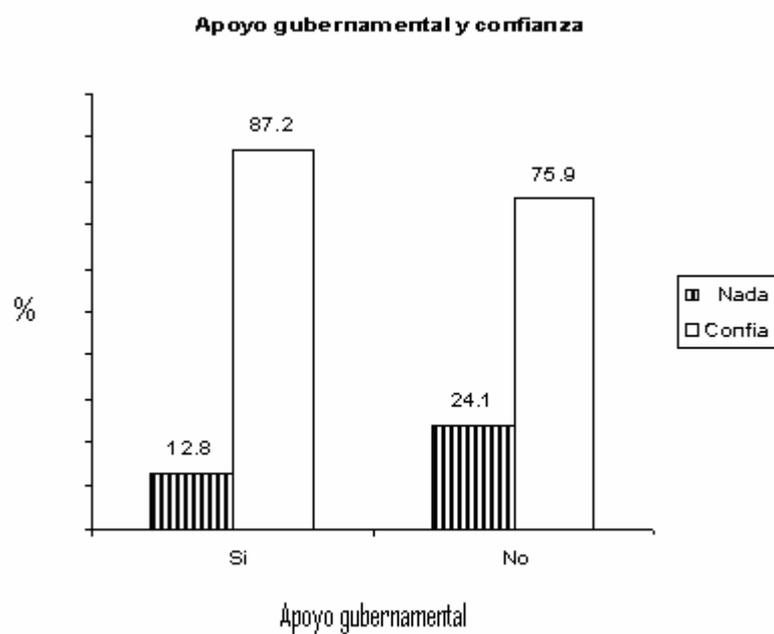
Gráfico 20

Confianza en servicios de salud y percepción sobre oportunidades de acceso.



Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCUP 2005

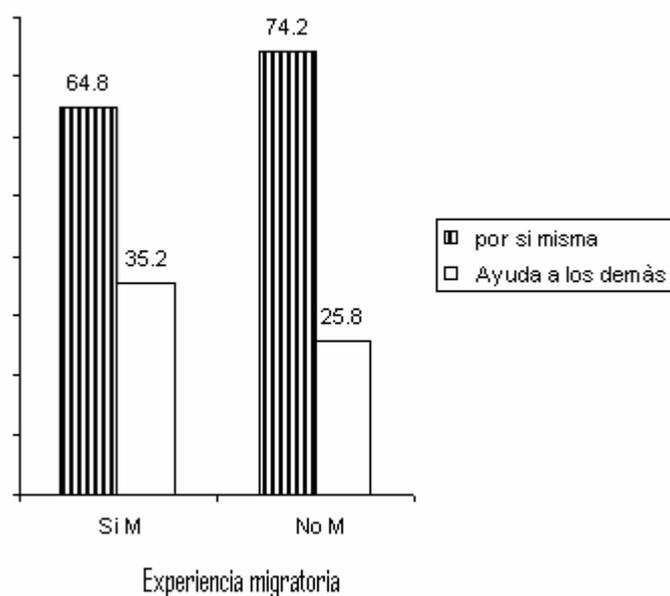
Gràfico 21



Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCUP 2005

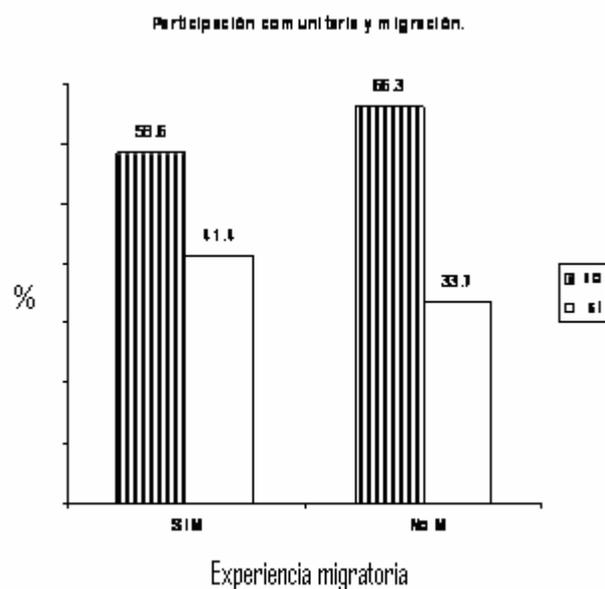
Gràfico 22

Percepción sobre el apoyo social según experiencia migratoria



Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCUP 2005

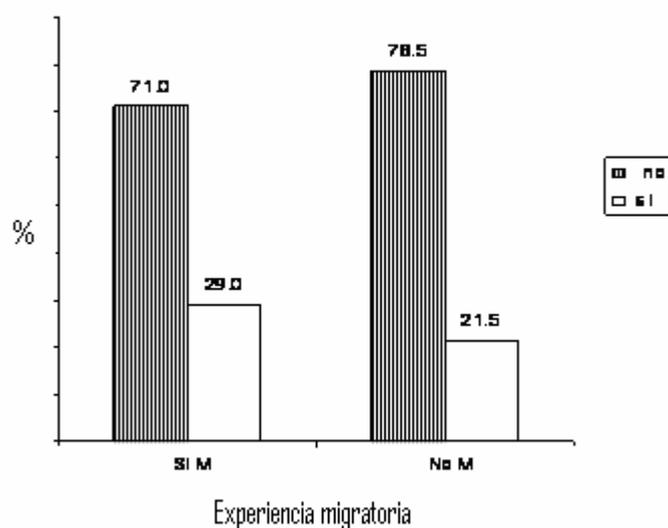
Gráfico 23.



Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCUP 2005

Gráfico 24

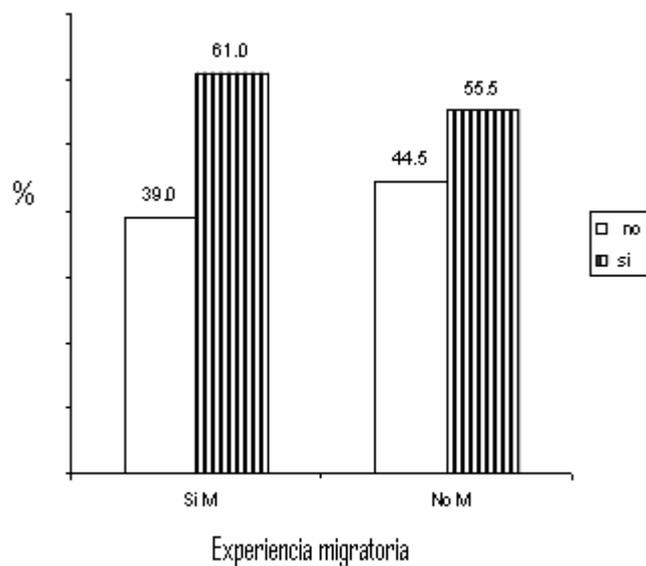
Apoyo a organizaciones sociales según experiencia migratoria



Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCUP 2005

Gráfico 25

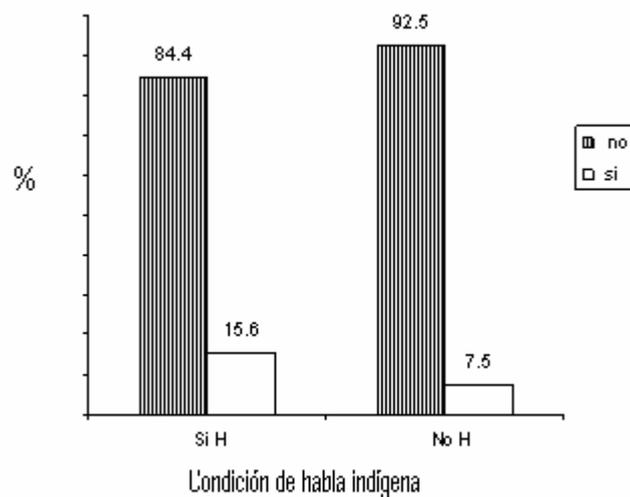
Acciones de auxilio a desconocidos según experiencia migratoria



Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCUP 2005

Gráfico 26

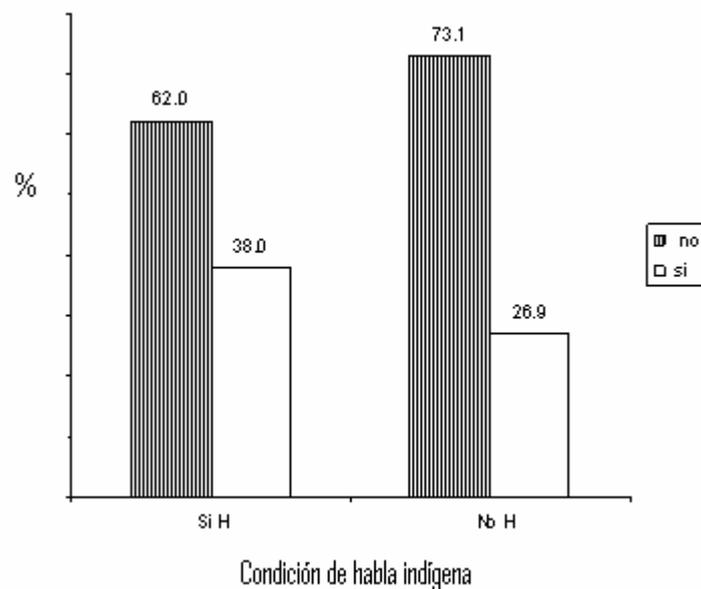
Asistencia a reuniones de cooperativas según condición étnica



Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCUP 2005

Gráfico 27

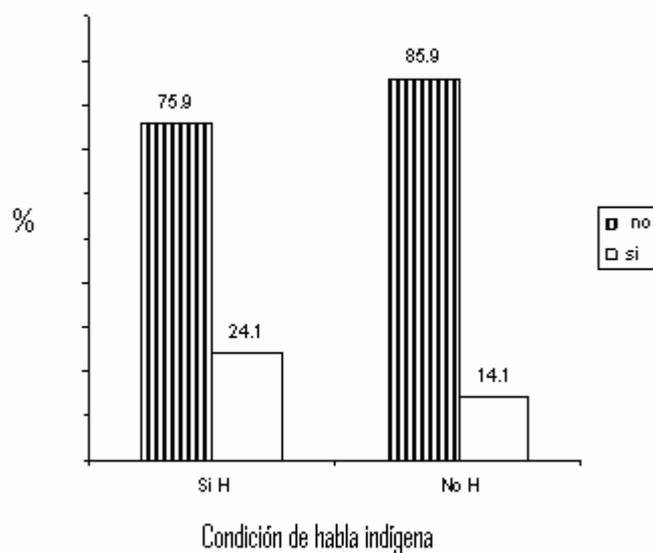
Asistencia a reuniones religiosas según condición étnica.



Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCUP 2005

Gráfico 28

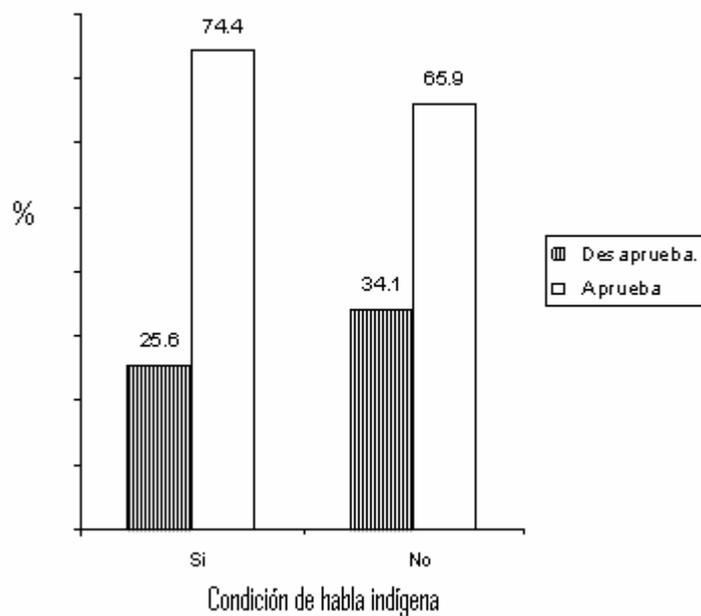
Pertenencia a organizaciones de vecinos según condición étnica.



Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCUP 2005

Gráfico 29

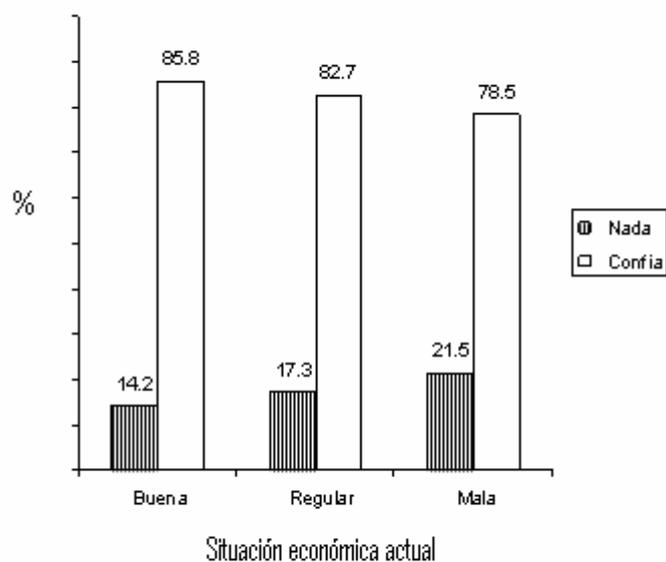
Acciones colectivas y hablantes de lengua indígena.



Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCUP 2005

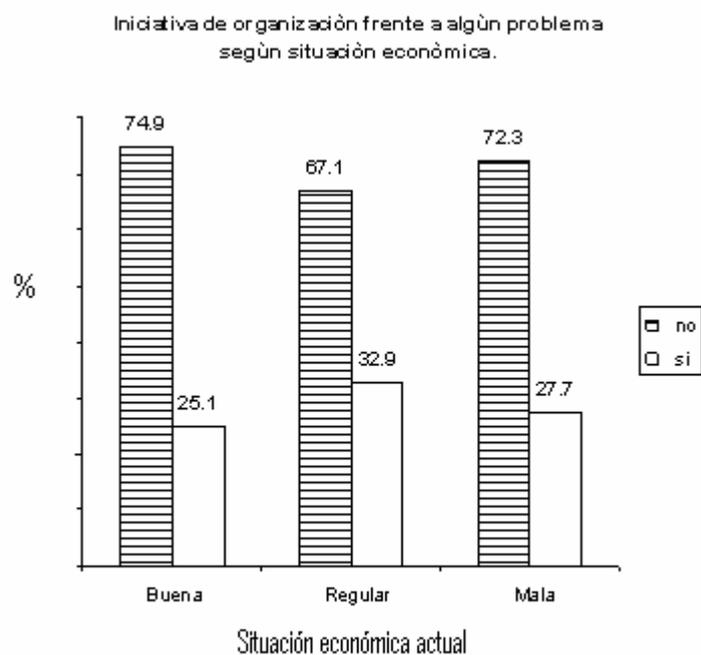
Gráfico 30.

Confianza interpersonal y situación económica.



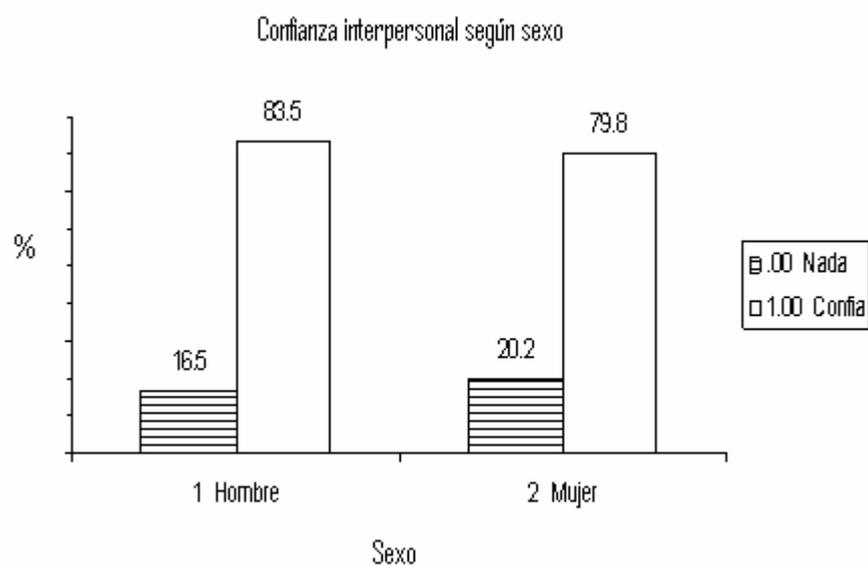
Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCUP 2005

Gráfico 31



Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCUP 2005

Gráfico 32



Fuente: Elaboración propia a partir de la ENCUP 2005