

CAPITAL SOCIAL EN CHILE: AVANCES SOBRE SU FORMACIÓN Y APLICACIÓN

Alex Alarcón H.* - José Luis C. Bosch**

Estudios Sociales N° 112/Semestre 2 / 2003

Corporación de Promoción Universitaria

Resumen:

El presente artículo presenta avances sobre la formación y aplicación del concepto de capital social en Chile a partir de los valores, creencias y conductas asociativas que caracterizan al país. Entrega en primer término la reseña teórica de mayor interés sobre el tema, para luego contrastar un modelo hipotético inicial sobre su formación con los resultados, nuevas variables e indicadores contruidos a partir de la Encuesta Mundial de Valores (WVS) aplicada en el país en la primavera de 1996. Planteando como hipótesis principal que la formación de Capital Social en Chile difiere según zona geográfica, clasificada en Norte, Centro Sur, Sur y Metropolitana, los resultados comprueban la hipótesis y además permite aproximar un modelo de formación de Capital Social para cada una de las zonas.

En su conjunto es un paso más dentro de los muchos que hay que dar en la discusión sobre el tema, el desarrollo de indicadores y sistemas de medición, tanto en el ámbito académico como en el de las políticas públicas. Una medición más exhaustiva del fenómeno y de sus relaciones puede permitir desarrollar políticas públicas segmentadas y por región o zona geográfica, que aumentarían su efecto redistributivo a través de las redes sociales que componen la ciudadanía de un Estado.

Abstract:

Starting with associative values, beliefs and behaviors to be found in Chile, this paper reviews the progress in the formation and application of the concept of social capital in this country. An overview of the most interesting theory on the subject is given at the outset. Then, a hypothetical formation model is tested against results, new variables and indicators coming out from the World Value Survey applied in Chile in the Spring of 1996. The main hypothesis is that social capital formation in the country differs according to geographical zones (North, Center South, South and Metropolitan). Results validate this hypothesis and lead to approaching a model of social capital formation for each zone. This is seen as a further step needed in the discussion of the subject, namely indicators and measurement, in the academic milieu and the public policy sphere as well. A more thorough measurement of both the phenomenon and its relationships, may allow for public policies segmented by region or geographical zone, thus increasing their redistributive impact through social networks that make up citizenship in a State.

SOBRE LA INVESTIGACIÓN **Razones para elegir el tema**

La mirada que se entrega desde el concepto de capital social a los distintos ámbitos del desarrollo, especialmente en América Latina, es ya por sí solo un buen inicio para cualquier investigación. Participar en la generación de marcos referenciales y por ciertos teóricos sobre el tema forma parte de la búsqueda de espacios propios de investigación, análisis y confrontación de hipótesis que permitan contribuir, en la medida de lo posible, en la discusión sobre desarrollo e igualdad en el marco de las políticas públicas.

Tanto para la economía, la sociología y la ciencia política, una forma de poder encontrar la fuerza y la esencia en sí de este concepto es a través de la interpretación de organizaciones humanas, tanto aquellas que actúan en red o simplemente aquellas en que sus miembros persiguen objetivos individuales. La capacidad y forma en que estas organizaciones producen valores adicionales a los que mantienen en su estado inicial y las utilidades / pérdidas individuales que se obtienen al formar parte o no de una red, constituye también un desafío investigativo. Es más, la concepción de algunas organizaciones o comunidades, concepción por lo demás desconocida y que aparentemente cae en el plano de lo obvio, es que por muy elevada su capacidad de producir mayor valor, si las relaciones entre sus miembros no es de colaboración o se rigen por la creciente desconfianza, ese mayor valor no será tal y muy por el contrario puede generar efectos perversos entre sus miembros.

Siendo el capital social formado entre otras dimensiones por la sociedad civil, participación ciudadana y el grado de confianza interpersonal en una sociedad, no es equívoco pensar que distintos niveles e interrelaciones entre estas dimensiones puede generar pérdida de una sociedad. ¿Por qué? Cuanto más desigual es una sociedad más débil es el capital social, y eso erosiona la confianza de sus miembros, crece el individualismo y se debilita la participación en asociaciones. Es aquí donde nacen una serie de preguntas que al intentar buscar una o varias respuestas nos llevan a profundizar en esta línea de investigación: ¿Estas dimensiones inciden en las tasas de esperanza de vida? ¿Las desigualdades socioeconómicas pueden ser explicadas por la presencia o ausencia de capital social? ¿La participación en política contribuye a mejorar índices ciudadanos como la delincuencia o niveles de paro crónicos?

Dreze y Sen (1995), demostraron en el ámbito de la salud pública que tanto médicos como enfermeras se presentan a trabajar y a cumplir sus obligaciones con más rigurosidad en aquellos lugares donde sus actos son apoyados y supervisados por grupos de ciudadanos. Sin embargo, esta forma de capital social también ha demostrado que puede formar grupos de poder locales, que descontentos con el funcionamiento asistencial pueden lograr el cierre de centros de salud y por tanto incrementar el riesgo de una menor cobertura sanitaria. Amartya Sen,¹ se pregunta por qué países tan modestos como Costa Rica, Sri Lanka o el Estado de Kerala, en la India, con reducidos productos brutos per cápita, tienen una esperanza de vida muy superior a otros donde el producto bruto es mucho mayor, como Brasil, Gabón y Sudáfrica. Su respuesta es que son menos desiguales, la salud y la educación son prioridades reales, hay políticas públicas activas y la sociedad las apoya.

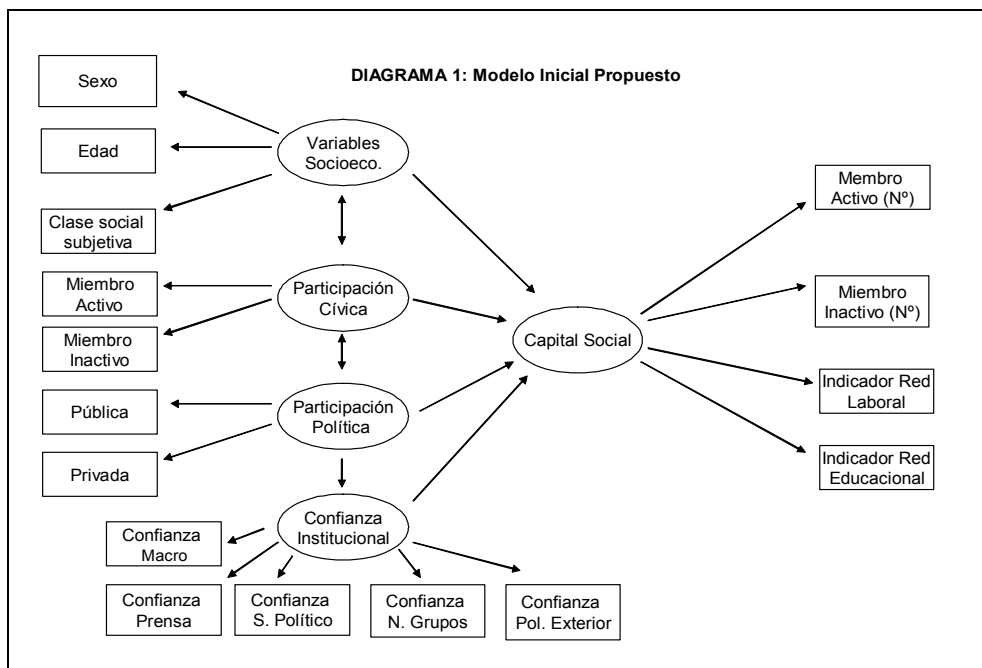
Son solo algunas preguntas que deben y pueden ser resueltas. Tomar esto como programa de investigación tiene varios otros atractivos a los citados anteriormente. El primero y mencionado en esta primera parte, es que esta disciplina recién comienza en América Latina y se encuentra en su etapa de despegue. Segundo, porque diversas disciplinas la utilizan como marco de referencia y ya no solo forma parte de la ciencia política y la sociología. Tercero, porque se pone real énfasis en las relaciones entre las personas, entre las organizaciones y no en los individuos como entes aislados. Es aquí donde se encuentra el principal atractivo. En América Latina y en Chile particularmente, cada día avanzamos hacia una postura individualista, marcada por una tendencia neoliberal y que atenta contra la libre asociación. Esto no es gratuito, esta postura debe tener consecuencias, muy discutidas pero aún no estudiadas en plenitud, y esto si que prevalece a la hora de encontrar espacios para la investigación.

El desafío por desarrollar esta investigación nace de la convicción de que este nuevo concepto puede contribuir a abrir caminos en el análisis del sector público desde una perspectiva de participación social. Estos caminos también pueden contribuir a elaborar políticas públicas que tengan como principal fuente de preocupación a la propia comunidad y su entorno y no necesariamente desde la perspectiva centralista que hoy día predomina.

Aún cuando el concepto este sujeto a debates teóricos y metodológicos, no es menos cierto que seguir desarrollando investigaciones incentiva la detección de potencialidades y fortalezas, desarrollo de capacidades organizativas de grupos determinados, como estos tienen una importante participación dentro de la sociedad civil y como esa participación tiene una relación directa con tener un mejor nivel de vida.

Hipótesis principales:

- 1) El modelo hipotético propuesto es:



Nota: El Capital Social es resultado (o se forma) en base a algunas variables socioeconómicas, participación cívica, participación política y la confianza institucional.

- 2) Los modelos de formación de Capital Social en Chile difieren ligeramente según zona geográfica, debido a diferencias históricas y del propio desarrollo del país.

MARCO TEÓRICO

Planteamientos Generales

En los últimos años, tanto la ciencia política, la sociología y la economía han visto como nace y crece el concepto de capital social. Este se refiere a las relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de interacciones sociales de una determinada sociedad. En el caso que esta sociedad busque como objetivo el desarrollo económico y sostenible, el concepto de cohesión social también es un factor determinante para lograrlo. Estas relaciones no solo la constituyen las instituciones y toda organización de una sociedad, sino toda aquella “materia” que las mantiene unidas. Labonte (1999) recoge esta carencia de la definición cuando escribe sobre capital social: “Hay “algo” allá afuera, en las relaciones cotidianas de la gente que es un determinante importante de la calidad de sus vidas, sino la sociedad no funciona de forma sana..., es la “materia” pegajosa que une a los individuos a los grupos, grupos a las organizaciones, ciudadanos a las sociedades”. Una pregunta tal vez difícil de responder pero necesaria a la vez, ¿qué es exactamente ese “algo” que está permanentemente en discusión al definir el concepto de capital social?

El concepto nace y se convierte en una herramienta para explicar los problemas y desafíos que enfrentan las distintas sociedades en el camino a su desarrollo. Este tema, el cual debe ser incorporado en los posteriores análisis de capital social. Las distintas posiciones para lograr un ansiado consenso internacional en su definición y aplicación, es quizás el principal inconveniente a la fecha para lograr comprender de mejor manera la participación social en un contexto de desarrollo. Así, el concepto se deriva a partir de dos fuentes; la primera se centra en los aspectos positivos de las interrelaciones humanas y deja de lado aspectos menos atractivos, y que quizás influyen de manera contraria,

ejemplo de ello son los grupos organizados de delincuencia. Mientras que en segundo lugar, pone estas consecuencias positivas en un marco más amplio del capital, no precisamente monetario como fuente de la energía y de la influencia que tienen estas interrelaciones, siendo este un punto crucial en materia de política pública que permita encontrar soluciones de bajo costo a problemas sociales específicos.

Existen esencialmente dos definiciones de capital social que dan lugar a diversas medidas de capital social. Definidas independientemente por Pierre Bourdieu y James Coleman en los años 80, apuntaban a definir los lazos sociales y la calidad de los miembros de una comunidad particular, explicitando los recursos disponibles, las ventajas de tener esos recursos y las oportunidades disponibles para el individuo.

El análisis de Bourdieu (1985) fue publicado en el año 80 y centrado en las ventajas que se acrecentaban en los individuos en virtud de la participación en determinados grupos y en la construcción deliberada de sociabilidad con el fin de crear mayores recursos individuales.² Definió así el concepto como un agregado de recursos reales o potenciales que se unen a la participación en una red durable de relaciones institucionalizadas de reconocimiento mutuo. Esta definición puede romperse principalmente por dos elementos: primero, la relación social en sí misma, la cual permite que los individuos demanden el acceso a los recursos para sus asociados, y en segundo lugar, la cantidad y la calidad de esos recursos.

Para Coleman (1988), el concepto de capital social reside en la función de las instituciones, las cuales cuentan con dos elementos comunes: estructuras sociales y la facilidad de acción - de personas o agentes corporativos - que tengan al interior de la estructura.³ Utilizó el ejemplo de los comerciantes judíos de diamantes en New York para ilustrar el concepto. Los comerciantes podían comercializar sus diamantes a través de sus redes locales sin la necesidad de recurrir a contratos legales costosos para resguardarse de posibles engaños, gracias a la fuerza de los lazos entre los miembros de la comunidad y la amenaza de eliminación de esta si la confianza era violada. Así los comerciantes podían aumentar su ventaja económica debido a las redes sociales que formaban.

La diferencia fundamental entre las definiciones de Bourdieu y Coleman se centra en el cómo y el porqué los procesos sociales se transforman. Para Bourdieu, los procesos sociales están originados por la organización económica que los cobija, mientras que para Coleman los procesos son creados por la voluntad libre de los individuos. En ese sentido, Bourdieu discute que sea la presencia del beneficio individual la razón de la solidaridad perseguida por un grupo y para esto argumenta que la base de la creación del capital social es la organización económica como estructura, mientras que Coleman afirma que el capital social es creado por individuos racionales, que construyen el capital social para maximizar sus oportunidades individuales, por lo tanto ve el capital social como una forma de contrato hecho entre individuos sometidos por los factores económicos. Así, el componente dominante de la definición de Coleman es que los individuos deben tener confianza para que otros intercambien sus acciones y sientan una cierta obligación social de hacerlas.

Si miramos desde una perspectiva individual, la conformación de capital social puede también tener notorias desventajas, dependiendo, eso sí, de la valoración que le otorguemos a dicha individualidad. La existencia de comunidades, grupos o redes que se mantengan aislados o que aspiren a intereses exclusivamente locales o contrarios a los de una sociedad pueden en algún momento frenar el desarrollo económico y social. Ejemplos de esto lo constituyen los carteles de la droga, agrupación de inmigrantes sin propósito de integración o redes de corrupción.

Teóricos más recientes como Robert Putnam en los E.E.U.U. y Eva Cox en Australia han construido sus propuestas sobre la definición de Coleman, describiendo una medida más general de confianza social y de inclusión social a través de la sociedad en su conjunto. Sus definiciones se basan en redes y acoplamientos sociales, pero agregan el capital social de individuos para dar una descripción del capital social colectivo de un área determinada de la población. Cox (1995) por ejemplo,⁴ plantea que el capital social es una medida de satisfacción que depende de la manera en que nosotros interactuamos

recíprocamente, lo que lleva a que una carencia de cooperación en la sociedad tiene efectos adversos en la democracia y conduce al deterioro social.

Otra interpretación, tal vez más amplia, incluye asociaciones verticales y horizontales entre personas, tanto entre y dentro de las organizaciones. Este punto de vista reconoce que las relaciones horizontales son necesarias para dar un sentido de identidad y un propósito común a las organizaciones, pero sin descuidar la formación de relaciones que trasciendan divisiones, tales como religión o clase social. Estas relaciones horizontales pueden convertirse en una base para la búsqueda de intereses restringidos, que impidan el acceso a información y a recursos materiales que de otra manera pudieran ser de gran ayuda para los intereses de la red social, tal es el caso de la incorporación a determinados puestos de trabajo o el acceso a financiamiento crediticio.

En ese sentido, Putnam (1993) utilizó la agregación del capital social individual para explicar diferencias en estados democráticos y desarrollo económico en regiones de Italia. Demostró que las relaciones horizontales de la región norte, caracterizada por la alta participación en actividades de grupo, confianza social y cooperación mutua, creaban condiciones para un buen gobierno y una alta prosperidad social, mientras que las relaciones verticales de la región sur, caracterizada por una concentración de la fuerza terrateniente, menos participación social y una concepción más individualista conducía a una mayor desigualdad social.

Desde una mirada que abarque toda la gama del aspecto social y político, el análisis del capital social se extiende hasta las relaciones y estructuras institucionales de mayor formalización. Ejemplo de ello son los gobiernos, partidos políticos y la sociedad civil en su conjunto. En este escenario, aparentemente de un entramado sistémico de mayor complejidad, necesariamente se deben incorporar las virtudes y desventajas de este concepto. Se debe potenciar, no solo la formación de relaciones dentro y entre organizaciones, sino también reconocer la capacidad de determinado grupo social para actuar de acuerdo a su propio interés y logro de objetivos. Esto dependerá del apoyo o no de instituciones fuertes, como el Estado o los conglomerados empresariales. Aquí el concepto de reciprocidad juega un papel trascendental, dado que este Estado, de apariencia inquebrantable depende de la estabilidad social y del apoyo de toda la ciudadanía.

Respecto a la medición del capital social, este ha sido sujeto de variados e innovadores estudios en los últimos años, aunque, por distintas razones, es prudente no plantear una única forma de medirlo. Primero, porque las definiciones más amplias de capital social son multidimensionales e incorporan distintos niveles y unidades de análisis. Segundo, cualquier intento de medir las propiedades de los variados conceptos involucrados, como comunidad, red social y organización en sí es problemático y puede arrojar un mayor grado de complejidad al análisis. En tercer lugar, se han diseñado escasos instrumentos, lo que hace que no exista una medición precisa, lo que se ha traducido solo en la creación de indicadores aproximados basándose en datos secundarios.

Entre los indicadores que más se destacan se encuentran las medidas de confianza en el gobierno, de intención de voto y la participación en organizaciones cívicas y de voluntariado. En otros ámbitos de las ciencias sociales, el capital social no ha sido abordado en plenitud. En el área de la salud pública por ejemplo, este análisis puede aportar indicadores suficientes para el oportuno diseño de políticas públicas capaces de articular la red asistencial y contribuir a la legitimidad del actor débil: el paciente.

En esta área de interés, indiscutida por lo demás y de gran efecto político para la mayoría de los gobiernos hay una serie de incipientes estudios que abordan la relación entre capital social y el estado salud - enfermedad, desarrollados principalmente en E.E.U.U. y Australia. Partiendo de la concepción individualista planteada por Coleman, se han establecido medidas de capital social para los individuos y luego se han agregado esas medidas en una unidad regional del capital social colectivo.⁵ Esta unidad de medida se compara luego con otras del área, como las altas tasas de criminalidad o de mortalidad. Los estudios de Kawachi en E.E.U.U. o Stone en Australia vienen a formar excelentes

referencias de agregación y metodologías llevadas al campo operativo de medidas regionales y particularmente en el sector salud.

Investigación y Capital Social

La teoría económica marcó una etapa importante en la segunda mitad del siglo XX dentro de la sociología, principalmente por sus aportaciones analíticas y teóricas. Ejemplos hay de toda índole, partiendo por A. Downs (1957) en *An Economic Theory of Democracy*, G. Becker (1976) en *The Economic Approach to Human Behavior* y J. Coleman (1990) en *Foundations of Social Theory*. Estos tres ejemplos basados en el paradigma de la elección racional, con todas las limitantes que esta tiene, fue cauta y reacia a incorporar componentes claves, tales como: cultura, tradición, marco institucional, norma social, red social, capital social o confianza interpersonal.

Actualmente, el mundo de las ciencias sociales no puede estar alejada de una corriente que incorpore los conceptos de stocks de capital social o el papel de las instituciones. Quizás así se pueda entender de mejor forma la lógica de la cooperación y el altruismo, ¿una sociología económica o una economía sociológica?

El concepto de capital social fue creado como variable que explica una serie de fenómenos, tanto como variable dependiente como independiente. En la primera de ellas se explora el conjunto de causas y procesos implícitos en la formación de capital social, mientras que en un segundo caso se estudian sus consecuencias.

Por ejemplo, para la *creación de capital humano*, los principales estudios fueron presentados por Coleman (1988) y Teachman, Paasch y Carven (1997). En el ámbito de la *efectividad de instituciones democráticas*, Putnam (1993) y Uslaner (1999) entregaron importantes aportaciones; en el ámbito del *desarrollo económico*, Lorenz (1988), el mismo Putnam (1993), Granovetter (1995) y Fukuyama (1996); ya para acciones generales de *problemas colectivos*, Williams (1988), Good (1988) y recientemente en 1999 las aportaciones de Hayahi, Ostrom, Walker y Yamagishi tuvieron destacada divulgación.

Haciendo un poco de historia, Tocqueville en 1835 incorporó la influencia positiva de asociaciones voluntarias en indicadores de capital social que fue plasmada en su estudio sobre la democracia americana. Para Coleman, la primera aplicación del concepto corresponde a Loury (1977), quien empleó el concepto para referirse a los recursos propios a las relaciones familiares que resultan útiles para el desarrollo cognitivo o social del niño o adolescente, aunque como se señala con anterioridad, se atribuye su influencia actual en ciencias sociales a los trabajos de Pierre Bourdieu, James Coleman y Robert Putnam.

En el ámbito del desarrollo económico, hasta hace no mucho tiempo, sus principales teorías se desentendían completamente de las relaciones sociales y el papel que estas podían llegar a tener. Solo basta recordar las palabras redactadas por Naciones Unidas en la década del 50, al proponer y argumentar las bases para un óptimo desarrollo: “es necesario deshacerse de las antiguas filosofías, las instituciones antiguas deben desintegrarse, los vínculos asociados con castas, credos y raza deben cortarse y todas aquellas personas que no puedan ir al ritmo del progreso deberán resignarse a no ver cumplidas sus expectativas de una vida grata”, Escobar (1995).

En este campo se distinguen cuatro visiones dentro de la investigación: la comunitaria, la de redes, la institucional y la sinérgica. La primera de estas visiones identifica el capital social con organizaciones locales, como clubes, asociaciones y grupos cívicos. Esta corriente sostiene que la presencia de capital social es intrínsecamente bueno, que mientras más mejor y que su presencia siempre tiene efecto positivo en el bienestar de una comunidad. La principal área de desarrollo intelectual es el análisis de pobreza; en ellos se resalta la importancia que representan para los pobres los lazos sociales y como estos permiten enfrentar el riesgo y la vulnerabilidad. Muchos investigadores hacen caso omiso a una de las principales desventajas de esta visión, la cual radica en que en lugares aislados, las comunidades y redes sociales, presentan pugnas internas que atentan contra los intereses colectivos de la sociedad.⁶ En cierta forma, aquí el capital social, utilizando

conceptos económicos, pasa de ser productivo para convertirse en capital social perverso, que finalmente limita el desarrollo.

La visión de redes por su parte destaca la importancia que tienen tanto las asociaciones verticales como aquellas horizontales en el ámbito personal y aquellas relaciones que se dan dentro y entre organizaciones comunitarias o de empresas. Reconoce así que los fuertes lazos intracomunitarios otorgan a la familia y a la propia comunidad un sentido de identidad común. Este mismo punto puede prestarse para la satisfacción de intereses sectarios o personales en las relaciones horizontales cuando estos lazos no llegan a un cierto nivel.

Las investigaciones que se han llevado a cabo se caracterizan por plantear dos ideas centrales. La primera postula que el capital social es una espada de doble filo; por un lado puede ofrecer a los miembros de una comunidad una gran variedad de servicios muy valiosos (cuidado de niños o recomendaciones para puestos de trabajo) pero también implica costos, ya que estos mismos lazos pueden plantear a algunos de sus miembros exigencias considerables dado el sentido de obligación y compromiso que genera el pertenecer a dichos lazos. Un ejemplo de ello es el caso de prósperos inmigrantes asiáticos que decidieron adoptar un nombre en inglés para desentenderse de obligaciones comunitarias para la ayuda de nuevos compatriotas inmigrantes.⁷ La segunda idea indica que es preciso distinguir las fuentes del capital social de las consecuencias que de él derivan. Así, el atribuirle resultados deseables de un grupo a la presencia o no de capital social puede desconocer la posibilidad de que éstos resultados se puedan alcanzar en desmedro de otros grupos. El desarrollo económico en sí se produce por medio de un mecanismo que permite a los individuos aprovechar los beneficios que le otorga ser miembro de una comunidad más reducida pero que también los habilita para adquirir destrezas y recursos para participar de redes que superan sus comunidades y con ello, poco a poco, les permite también unirse a la mayoría económica, Granovetter (1995).

La tercera visión, la institucional, sostiene que la vitalidad de las redes comunitarias y de la sociedad civil es el resultado del contexto político, legal e institucional. En este sentido, la capacidad de los grupos sociales de movilizarse por intereses colectivos dependerá de la calidad de las instituciones formales con las cuales funcionan.⁸ Destaca además que el desempeño de los Estados y las empresas depende de su propia coherencia interna, credibilidad y competencia, así también de su propia transparencia y responsabilidad ante la sociedad civil. Para Knack y Keefer (1997), este enfoque equipara el capital social con la calidad de las instituciones políticas, legales y económicas de una sociedad, sobre la base de indicadores de calidad institucional se logra demostrar que ítemes como “confianza generalizada” y “cualidades burocráticas” se asocian positivamente con el crecimiento económico. Contrariamente, una creciente corrupción, retrasos burocráticos, ausencia de libertades cívicas, marcadas desigualdades, tensiones étnicas y raciales y la incapacidad de proteger la propiedad privada son impedimentos significativos para alcanzar la prosperidad.

Finalmente, la visión sinérgica intenta integrar la visión institucional y la de redes analizando las alianzas profesionales y su relación entre burocracias estatales y diversos actores de la sociedad civil. Los estudios realizados a la fecha destacan que el papel del Estado, las empresas y las comunidades, por sí solas, no poseen los recursos necesarios para promover un desarrollo sostenible y de amplio alcance, por tanto es necesaria la complementariedad y asociación entre sectores y dentro de cada uno de ellos. El Estado por su parte tiene que facilitar resultados y no sólo por ser el proveedor último de bienes públicos, sino que también debe actuar para mejorar las condiciones de alianzas duraderas, más allá de la división de clases sociales, raza, género o religión. Por su parte el sector empresarial y comunidades les cabe un importante papel en la creación de condiciones que permitan y reconozcan un buen gobierno, es decir, capaces de identificar y adquirir compromisos, así como las principales fortalezas y oportunidades para lograr el camino del desarrollo.

Sus enfoques

En esta revisión de la literatura sobre el tema, el concepto no deja de tener cierta vaguedad a la hora de intentar una única definición. Sin embargo, existe consenso al día de hoy en al menos dos vertientes que lo explican: la definición estructural y la definición cultural. Esta última centrada en valores y actitudes, llevadas principalmente a cabo por los estudios de ciencia política.

La definición estructural se deriva principalmente de los trabajos de Bourdieu y Coleman. Estos autores coinciden en definirlo como un conjunto de recursos disponibles para el individuo derivados de su participación en redes sociales. Para Bourdieu (1985) representa en concreto el “agregado de los recursos reales o potenciales que están unidos a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo”. Para Coleman (1990) por su parte, el capital social se caracteriza por dos rasgos fundamentales: “está representado por algún aspecto de la estructura social y en segundo término porque facilita ciertas acciones individuales de aquellos que están al interior de la estructura”.

Los recursos disponibles citados por los autores se derivan de la participación en redes sociales, las cuales pueden consistir en el acceso a información, su disponibilidad o en las obligaciones de reciprocidad desprendidas de la participación en sistemas de confianza mutua⁹. El sistema de confianza propuesto por Coleman es una relación entre dos actores, en la que el primero confía en el segundo y este a su vez es depositario de la confianza del primero. Esto a diferencia de una relación simple de confianza consiste en que las pérdidas potenciales derivadas de romper la relación son mayores en los sistemas de confianza y por ende también las expectativas de reciprocidad.

Para esta definición estructural, el capital social tiene una referencia material que está sustentada por la red estable de relaciones interpersonales. Siendo menos tangible que el capital físico o humano, esta tiene una estructura y esta a su vez posee historia y una continuidad.¹⁰ El estudio teórico o empírico de las conexiones entre las propiedades estructurales de la propia red y de las formas de capital social se encuentran aún en su etapa de inicio.

Las definiciones culturales por su parte son concebidas de forma subjetiva y compuestas de valores y actitudes de los individuos que determinan el como se relacionan unos con otros. Los principales autores de esta corriente son Kenneth Newton (1997) y Dietlind Stolle (1998). Para estos autores, el elemento central del capital social es la denominada confianza social.

Esta confianza social o “confianza generalizada” es para estos autores un “juicio moral” que lleva a los individuos a sostener que la mayor parte de la población es digna de confianza.¹¹ Sin embargo, y a diferencia de la confianza social, la propuesta de Yamagishi y Yamagishi (1994) denominada “confianza particularizada”, apunta a un tipo de confianza donde las expectativas acerca del comportamiento de la otra persona se basa principalmente en la información disponible acerca de si el otro individuo es digno de confianza o si actuará de acuerdo a lo que él determina, lo que hace suponer información privada del otro individuo. Por el contrario a esta definición, la confianza social se basa en relaciones entre desconocidos, carente de toda información acerca del posible comportamiento del otro sujeto.

La formación de capital social es vista generalmente como un problema debido a su condición de bien público. La definición pura de bien público presenta dos características importantes: la primera es la dificultad de exclusión de aquellos que no han colaborado en su formación y la segunda radica en que el consumo por parte de uno de los integrantes no reduce la cantidad de recursos disponibles para los demás.

Sin embargo, no siempre el capital social es un bien público. Como se ha comentado recientemente, el capital social no es enajenable y por tanto aquellos que no participan en su creación también pueden participar de los beneficios de su formación, es el caso de padres de alumnos de un colegio que no participan en la asociación de padres. Caso opuesto es donde el concepto puede ser visto como enajenable, teniendo como ejemplo el de asociaciones que persiguen bienes privados, Coleman (1990). Entonces, la formación de capital social como un bien público enfrenta a los individuos a un *dilema social*,¹² donde los intereses privados entran en contradicción con los intereses colectivos y en que todos o

una gran mayoría de un grupo actúa de acuerdo a sus intereses particulares, llegando a obtener resultados peores al que hubieran tenido ignorando su propio interés.

El dilema de acción colectiva constituye el ejemplo más conocido de dilema social. En el, los integrantes de una asociación o colectivo se enfrentan a la provisión de un bien público. En este caso, el problema de acción colectiva se deriva de la provisión o conservación de un bien definido como común. Y en este caso solo se cumple la primera característica de la definición pura de bien público, siendo difícil excluir a todo aquel o aquella que no haya participado en la provisión. No obstante, la segunda característica no se cumple, ya que el consumo de una unidad del bien por parte de uno de los integrantes reduce la cantidad disponible para los demás.

Entendiendo entonces la formación de capital social como un problema debido a su condición de bien público, se pueden distinguir tres soluciones. La primera como subproducto de la realización de otro tipo de actividades, la segunda a través de la intervención de un agente externo y en último término, por la cooperación condicional en el caso de la iteración infinita del dilema del prisionero.

MARCO METODOLÓGICO

Construyendo metodológicamente el Capital Social

Esta etapa de la investigación contiene la construcción metodológica del concepto de Capital Social en Chile a través de las preguntas de la Encuesta Mundial de Valores (WVS). Se utiliza la encuesta aplicada en Chile por el Centro de Estudios de la Realidad Contemporánea (CERC) en la primavera de 1996. La propuesta metodológica es desarrollar un sistema de ecuaciones con variables latentes que se construye a partir de indicadores presentes en la WVS que contribuyen a perfilar un concepto de capital social, observando luego si es igual o desigual entre las cuatro zonas geográficas del país. Para ello, se conceptualizan las dimensiones de interés: participación cívica, confianza institucional, participación política y variables socioeconómicas.

Como primera dimensión, se incorpora un marco institucional y de compromiso cívico que permita reflejar a la ciudadanía y su cultura cívica, expresada para estos efectos en su participación en organizaciones de voluntariado y la importancia que se tiene en temas de interés nacional. Una segunda dimensión, participación política, expresada en la participación en acciones políticas, la frecuencia con la que habla de política y el grado de interés por la política. Como tercer elemento se encuentran las relaciones informales de confianza, expresada en la confianza que se llega a tener en instituciones globales de mayor tamaño, tales como el Estado, iglesia o partidos políticos. La cuarta y última dimensión corresponde a variables socioeconómicas.

Las investigaciones sobre capital social recogen una serie de unidades de análisis que en ciertas ocasiones resultan insuficientes para materializar una apreciación global sobre el concepto. Como se mencionó con anterioridad, tanto Coleman (1988) y su análisis sobre el abandono de la escuela secundaria, como Putnam (1993) y su análisis en Italia sobre las relaciones horizontales, no dejan de ser análisis parciales de un concepto que posee un número superior de indicadores y por ende un número aún mayor de interrelaciones.

Dada las características de la Encuesta Mundial de Valores (WVS) para el caso chileno, en términos de la amplitud, variedad de estructuras sociales y regiones geográficas de su aplicación, el objetivo principal será definir el capital social y construir modelos causales que nos permitan contrastar dimensiones y variables relacionadas con capital social. Es decir, el instrumento a desarrollar debe recorrer una serie de lugares de la estructura social donde se encuentre el capital social, a partir de las dimensiones escogidas.

Las dimensiones

Se incorporan a continuación las dimensiones de interés y desde donde se inicia el proceso de identificación y cálculo de Capital Social.

a) Participación Cívica

Esta dimensión incorpora la participación como miembro activo, miembro inactivo o la no pertenencia en organizaciones voluntarias. Pretende visualizar la participación en la base de la sociedad civil y la opinión de esta sobre si la participación debe aumentar en las decisiones importantes del gobierno. En el grupo de instituciones consideradas se encuentran la iglesia u organizaciones religiosas, organizaciones deportivas o de recreación, realización de actividades educativas, artísticas, musicales o culturales, afiliación a sindicatos, grupos o partidos políticos, organizaciones medio ambientales, asociaciones profesionales u organizaciones de beneficencia. Compuesta por las variables Participación en Voluntariado y Elección de temas de importancia nacional.

b) Confianza Institucional

Esta dimensión mide como la ciudadanía opina sobre la confianza, tanto de instituciones formales como de hipotéticas relaciones informales con eventuales nuevos vecinos. Esta confianza se traduce en dos ámbitos: confianza o desconfianza ante la posibilidad de elegir a un vecino y en segundo término la confianza que las personas tienen en las instituciones más representativas del país, entre las que se destacan la iglesia, Fuerzas Armadas, prensa, gobierno, las grandes empresas o el mercado común del sur (MERCOSUR). La construcción de esta dimensión debe necesariamente separarse de su contexto nacional, dado que se pueden producir diferencias, que pueden ser explicadas por un factor cultural, entre cada una de las cuatro (4) zonas geográficas en que se dividió el país para esta versión de la encuesta. Compuesta por las variables No tener a un determinado vecino y Confianza en Instituciones.

c) Participación Política

La participación y la percepción de la política es una dimensión que nos señala una tendencia de la sociedad a involucrarse en acciones, tanto formales como informales del quehacer nacional. En ella, se medirá la tendencia a hablar de política, del interés en general por la política, el grado de tendencia hacia el pensamiento de izquierdas o derechas y la opinión sobre la política del pasado, representado por el gobierno militar de Augusto Pinochet, de la política actual, representado por el gobierno de la Concertación de Partidos por la Democracia y la política futura que se visualiza para el país. Compuesta por las variables Frecuencia con que se habla de política, Interés por la política, Ser de izquierdas o de derechas, La política de ayer, hoy y mañana y Tendencia a ejecutar acciones políticas.

d) Variables Socioeconómicas

La incorporación de variables socioeconómicas como dimensión partícipe en la formación de capital social representa un eje transversal a las tres dimensiones anteriores. Se utilizan como ámbito estructural y no como origen y causa de la creación de principios, creencias y valores de la sociedad, aunque este punto sea tema de debate y seguramente materia de discusión a la hora de encontrar verdaderos y comprobables orígenes del capital social. No pretende tampoco abrir la discusión acerca de que es primero, formar capital social para mejores indicadores socioeconómicos o viceversa. Se incorpora por tanto en el sentido estricto de la definición primera de eje transversal, se presenta indistintamente en las otras dimensiones. Compuesta por las variables Clase Social Subjetiva, Sexo y Edad.

Modelo teórico propuesto

De acuerdo a las hipótesis propuestas, el modelo teórico a contrastar está compuesto por cuatro dimensiones que son las que pueden influir en la formación y medición de capital social para cada una de las zonas geográficas del país. Estas están representadas en las siguientes funciones:

- i) CS = f (vse, pc, pp, ci)
- ii) VSE = f (css, s, e)
- iii) PC = f (vse, pp, ci)
- iv) PP = f (vse, ci)
- v) CI = f (vse)

donde:

CS : Capital Social

VSE : Variables socioeconómicas (clase social subjetiva, sexo, edad)

PC : Participación cívica (participación organizaciones de voluntariado, opinión sobre temas importancia país)

PP : Participación política (interés hablar, frecuencia con que habla de política, acción política)

CI : Confianza institucional (confianza macro, confianza prensa, confianza sistema político, confianza nuevos grupos, confianza política exterior)

Se crearon dos indicadores generales que permitirán en una etapa siguiente comprobar si alguna de las cuatro dimensiones propuestas influye en la formación de Capital Social. Se ha seleccionado en primer término el indicador “Ser miembro”, tanto activo como inactivo de organizaciones de voluntariado (Miembro Activo y Miembro Inactivo). Este indicador permitirá comprobar si esta condición de participación influye en la formación de capital social. Una segunda serie de indicadores, de carácter socioeconómico, está formado por el “estado laboral” representado por la condición del trabajo (Red Laboral) y el nivel educacional (Red Educacional).

RESULTADOS

Análisis y tratamiento de datos

Para el desarrollo de este modelo teórico se aplican una serie de técnicas estadísticas utilizando el software SPSS versión 10.0, AMOS versión 2.0 y LISREL versión 8.0. En una primera etapa se desarrolla un análisis exploratorio como marco de referencia general para describir cada una de las dimensiones propuestas. En segundo término se aplica análisis factorial (análisis de correspondencias múltiples y de componentes principales) con el objetivo de identificar y resumir los indicadores que conforman las principales dimensiones.

Etapa 1 : Análisis Descriptivo

Dimensión: Participación Cívica

Esta dimensión está compuesta por las variables Participación en Voluntariado y Elección de temas de importancia nacional. El 58,9% del total de entrevistados pertenece a alguna iglesia u organización religiosa, pero tan solo el 28,8% del total dice ser miembro activo y en un porcentaje similar, el 30,3% responde ser miembro pero en calidad de inactivo. El 41,1% restante dice no ser miembro.

Un porcentaje menor de los entrevistados, el 35,2% del total responde ser miembro de alguna organización deportiva o de recreación. El 16,7% dice ser miembro activo y el

18,5% dice ser miembro no activo. El 64,8% no es miembro de este tipo de organizaciones.

Las variables participación en sindicatos y participación en partidos políticos muestran porcentajes bajos en relación a las dos anteriores. Del 17,7% que responde pertenecer a una organización sindical, solo el 5,4% responde ser un miembro activo, mientras que el 12,5% restante es miembro inactivo. Para la segunda variable, con porcentajes similares, el 15,6% dice ser miembro de un partido político, pero tan solo el 2,8% responde ser un miembro activo de dichas organizaciones. El restante 12,8% es miembro pero en calidad de inactivo.

Porcentajes similares se observan en las restantes variables. Una escasa participación en organizaciones de medio ambiente, asociaciones profesionales, organizaciones de beneficencia u organizaciones artísticas y culturales, con porcentajes del 17,7%, 18,1%, 21% y 28,6% del total de entrevistados respectivamente. La condición de ser miembro activo y no activo varía, no en demasía, entre cada una de ellas. Mientras que del 17,7% que dice participar como miembro de una organización de conservación del medioambiente, solo el 3,8% es un miembro activo, mientras que restante 13,9% participa en calidad de miembro inactivo.

Una menor diferencia estructural de participación se observa en las asociaciones profesionales. Del 18,1% del total de entrevistados, el 7% es miembro activo y el 11,1% inactivo.

Ante la pregunta sobre que opina sobre el grado de importancia (primera opción) acerca de mantener el orden del país, aumentar la participación ciudadana, luchar contra el aumento de los precios y proteger la libertad de expresión, el 63,9% de los entrevistados divide su prioridad como alternativa más importante entre mantener el orden del país y aumentar la participación ciudadana, con un 32,9% y un 31% del total respectivamente. Un porcentaje muy bajo considera importante defender la libertad de expresión, alcanzando solo un 8,4% del total.

De esta dimensión se destaca:

La participación de los chilenos en organizaciones voluntarias se concentra principalmente en organizaciones religiosas y deportivas. En las primeras, existe semejanza de equilibrio entre miembros activos e inactivos, predominando estos últimos.

La participación en sindicatos y partidos políticos es notoriamente inferior al resto de organizaciones voluntarias, donde la participación política es mínima respecto del total. Una hipótesis que puede explicar este comportamiento es la transición democrática que vive el país, tras 17 años de gobierno autoritario. Complementariamente, esta hipótesis se refuerza al mencionar en bajo porcentaje respecto del total que la defensa de la libertad de expresión sea algo importante.

Para una mayoría de organizaciones, lo que predomina es la participación como miembro inactivo más que como miembro activo. Destaca la participación en organizaciones religiosas, donde el 30,3% es miembro inactivo.

Dimensión: Confianza Institucional

Esta dimensión está compuesta por una escala de Cantril modificada para las variables No tener a un determinado vecino y Confianza en Instituciones. Los supuestos vecinos no deseados en la mayoría de los casos son los drogadictos, extremistas y criminales, que fueron mencionados por el 59,3%, 51,9% y 49,7%, del total de entrevistados respectivamente. Los que NO fueron mencionados en un alto porcentaje son los inmigrantes, personas de raza diferente y personas infectados con SIDA, en un 88,3%, 88% y 78,3% del total de entrevistados respectivamente.

Respecto a la variable Confianza Institucional representada en 16 organizaciones de distintos ámbitos, la iglesia acumula el mayor porcentaje de respuesta favorable como organización que recibe la confianza de la ciudadanía, alcanzando el 80% de las respuestas acumuladas que representan “muchoa confianza” y “algo de confianza”. Esta misma organización, también acumula el mayor porcentaje solo para la alternativa “muchoa

confianza” con el 45,2% del total. Luego le siguen los movimientos ecologistas con un 78,3% acumulado para las dos alternativas, y solo para la alternativa “muchísima confianza” un 37,6% del total.

En un segundo segmento se encuentran las organizaciones representadas por la televisión (58,8%), grandes empresas (54,5%), gobierno (52,2%), organismos policiales (51%) y la prensa (50,8%), para las dos primeras alternativas. Sin embargo, en este grupo de organizaciones, las preferencias son claramente diferenciadas entre alternativas, ya que concentran el porcentaje acumulado en la alternativa “algo de confianza”, con un 51,2%, 41,1%, 41,1%, 36,6% y 44% respectivamente. De este grupo, la policía y la prensa son las que reciben las más alta respuesta “ninguna confianza”, con 17,7% y 15% respectivamente.

Las organizaciones que obtienen los mayores porcentajes de “ninguna confianza” son los partidos políticos (38,7%), el congreso nacional (24,5%) y los sindicatos (20,5%).

Las organizaciones internacionales, como el caso del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Organización de Naciones Unidas (ONU) mantienen porcentajes acumulados para “muchísima confianza” y “algo de confianza” por sobre el 40%, en la primera de estas organizaciones el porcentaje “ninguna confianza” es mayor que la segunda, llegando al 17,7% del total en relación al 12,2% que recibe Naciones Unidas. Por su parte, esta última recibe mayor adhesión para la respuesta “muchísima confianza”, alcanzando el 18,7% del total en comparación al 10,5% que recibe MERCOSUR. Estas dos organizaciones reciben además las más altas abstenciones de respuesta reflejadas en “no sabe” con 17,6% para MERCOSUR y 15,7% para ONU.

De esta dimensión se destaca:

Si bien los casos que son rechazados como supuestos vecinos son los que representan tradicionalmente desconfianza social en la opinión pública, estos no son mencionados en porcentajes elevados, lo que hace suponer que la opción de rechazo no es contundente.

La iglesia, como organización de carácter social sigue predominando en la sociedad chilena como sujeto de confianza ciudadana. El alto porcentaje que recibe refleja la tradición del país, la cual históricamente se ha definido proclive a alguna religión, principalmente la católica.

Si bien la policía se encuentra en un segmento medio de respuesta, es notoria la inclinación por ser calificada como organización que no entrega confianza ciudadana. Aunque la aplicación de la encuesta fue realizada en el período de transición democrática luego de la dictadura pinochetista, al parecer aún existe resistencia a aceptar a los cuerpos policiales como garantes del orden de la sociedad civil y no como órganos represivos de las decisiones de un Estado recientemente autoritario.

Siguiendo con esta última observación, no parece extraña la baja confianza que representa el congreso nacional y los sindicatos en la sociedad. Una de las características del régimen militar fue disminuir los derechos de los trabajadores en privilegio del poder de los grupos empresariales. Esto llevó a una desafiliación sindical masiva y que se prolonga hasta estos días. Pueden existir dos lecturas para este hecho. La masiva desafiliación sindical provocó a lo largo de los años un “olvido” colectivo de la forma de ejercer derechos democráticos a través de los sindicatos. Una segunda, más bien de corte coyuntural, puede ser explicada por la falta de líderes sindicales, bases programáticas claras y la ausencia dentro de la agenda política del gobierno por hacer que esta situación pueda y quiera ser revertida. Caso similar podría ser aplicado a la baja confianza que representa el congreso nacional en la ciudadanía.

Aunque el nivel de participación en organizaciones medio ambientales es baja, destaca la confianza que estos movimientos proyectan en la sociedad. En la medida que la apertura económica del país pone en peligro los recursos naturales, no deja de ser una voz de alarma para las autoridades esta clara tendencia a proteger nuestro patrimonio natural. Esto asociado a su bajo perfil político y al rechazo en términos de confianza que

presentan los partidos políticos, hace que estas agrupaciones acaparen la simpatía ciudadana en un alto porcentaje.

Dimensión: Participación Política

Esta dimensión está compuesta por las variables Hablar de política, Interés por la política, Ser de izquierdas o de derechas, La política de ayer, hoy y mañana y Tendencia a ejecutar acciones políticas.

Un 53,7% de los entrevistados responde que “nunca” habla de política cuando se reúne entre amigos, mientras que el 38,9% suele hacerlo “ocasionalmente” y solo un 6,9% dice hacerlo con “frecuencia”.

En un alto porcentaje también se encuentra la opción “nada” de interés en la política, con un 48,1% del total de respuestas y un 31,6% para alternativa “no muy” interesado. Tan solo el 3,9% responde sentirse “muy” interesado en la política.

Respecto a una autodefinición de los entrevistados sobre las opciones de ser de izquierdas o de derechas, dentro de una escala de 1 a 10, donde 1 es de izquierda y 10 es de derecha, el mayor porcentaje se concentra en el punto número 5, correspondiente al 30,1% del total. Mientras que el 60,9% del total se concentra en los 4 puntos centrales de la escala. Bajos porcentajes son atribuidos a los puntos extremos de la escala, con un 4,1% para “ser de izquierdas” y un 3,8% para “ser de derechas”. Un alto porcentaje no sabe o no contesta (18,4%).

Dentro de una evaluación sobre los regímenes políticos del país, tanto en el pasado, presente y futuro, también diseñada dentro de una escala de 1 a 10, donde 1 representa “muy mal” y 10 representa “muy bien”, el segundo más alto porcentaje, el que alcanzó al 15,9% del total, considera que el gobierno militar de Pinochet estuvo muy mal, mientras que un porcentaje menor, el 6,8% del total, lo consideró muy bueno. El 48,7% se concentra en los 4 puntos centrales de la escala.

Respecto a la situación actual del sistema político, el 69,7% del total se concentra en los 4 puntos centrales de escala, con porcentajes extremos bajos y una clara tendencia a situarse en posiciones centrales. Caso un tanto distinto ocurre para las perspectivas que se visualizan para el sistema político dentro de 10 años. El mayor porcentaje se concentra en la perspectiva “muy buena”, con un 16,5% del total. Existe una tendencia positiva respecto a estas perspectivas, el 77,5% del total concentra su opinión entre los puntos 5 y 10 de la escala. Un porcentaje no menor, cerca del 13% no sabe o no responde.

Finalmente, frente a una acción política concreta, los mayores porcentajes se atribuyen a acciones que “nunca” realizaría, específicamente: la ocupación de edificios, participación en boicots y unión a huelgas no autorizadas, con un 85,3%, un 82,6% y un 74,1% respectivamente. Existe una mayor inclinación de acción hacia la alternativa de firmar una petición (no especificando cual), donde el 16% lo “ha realizado”, mientras que el 37,8% “podría” realizarlo. Destaca el porcentaje del 55,1% del total que responde que “nunca” participaría en una manifestación, aunque esta tenga el carácter de autorizada.

De esta dimensión se destaca:

A la luz de los porcentajes presentados con anterioridad, la sociedad chilena no tiene mayor interés de hablar de política, participar en acciones políticas, aunque estas en el caso de la participación en manifestaciones autorizadas no representen mayor riesgo.

Existe neutralidad política, entendida como la opción de mantenerse entre la centro izquierda y centro derecha dentro de las opciones presentadas. Un escaso porcentaje se manifiesta proclive a los extremos políticos.

Hay una secuencia que parece ser contundente dentro de la lógica política. Se evalúa negativamente el gobierno militar, se mantiene cierta neutralidad para definir la situación del sistema político actual y crece el optimismo acerca del sistema político para los próximos años. La secuencia refleja la transición democrática que vive el país tras una larga dictadura militar.

La sociedad no tiende a realizar acciones políticas de ningún tipo. Al parecer la apatía por las movilizaciones colectivas en pos de algún objetivo es lo que predomina hoy en el

país. Aunque es difícil pensar que el ciudadano haya abandonado la política. Es posible que en estas respuestas trate de diferenciar del “hacer política” instituido en las sociedades democráticas maduras y globalizadas. Censurar algún servicio del Estado es un modelo de “hacer política” no basado exclusivamente en el ejercicio del verbo “hablar de política”.

Dimensión: Variables Socioeconómicas

Esta dimensión está compuesta por las variables Clase Social Subjetiva, Sexo y Edad. La edad de los entrevistados se agrupó en seis categorías. El 26,8% se sitúa en el tramo de edad 25-34 años, seguido de los tramos 35-44 años y 18-24 años con 19,7% y 19,3% respectivamente. Respecto a la percepción que los entrevistados tienen de pertenencia a alguna clase social, el 46% dice pertenecer a clase media, un 22,9% a clase obrera, un 17,4% a clase media alta, un 10,8% a clase baja y solo un 0,4% dice pertenecer a la clase alta. Un 2,5% de los entrevistados dice no saber a que clase pertenece o no responde a la pregunta. Finalmente, el 46,5% del total de entrevistas corresponde a mujeres mientras que el 53,5% corresponde a hombres.

Etapas 2: Creación de índices, tipologías y factores

Dimensión : Participación Cívica

Un primer paso fue realizar análisis exploratorio comparando la primera dimensión Participación Cívica y algunas variables que pudieran aclarar la situación. Se realizó análisis de homogeneidad (HOMALS), aplicación que permite estudiar y graficar la tendencia y distribución de las variables, para este caso: “participación en voluntariado” y “opinión sobre temas de importancia país”.

Se observa, que la condición ser Miembro Activo en una organización de voluntariado tiende a proteger la libertad de expresión, mientras que el ser Miembro Inactivo tiende a considerar como prioritario el combatir el alza de precios y mantener el orden de la nación. Y si utilizamos para el análisis las variables socioeconómicas Sexo, Clase Social Subjetiva y Edad, esta última clasificada en seis categorías, los resultados no difieren mayormente del anterior, en el sentido que los miembros activos tienden a ser activos en más de una organización, mientras que los no miembros tienden a la actividad solo en iglesia y caridad o como inactivos en sindicatos. Los patrones de actividad, inactividad o no pertenencia tienden a estar interrelacionados.

Tras el grado de participación puede existir una motivación a la participación que va más allá de la participación en una organización voluntaria concreta, con excepción de aquellas que se identifican intensamente (o por presión social) con una sola organización, como es el caso de la Iglesia o un determinado club deportivo.

Se observa que el ser Miembro Activo de una organización de voluntariado tiende a ser de clase alta y media alta, en los segmentos de edad entre 18-24 años y 25-34 años. Por su parte, el ser Miembro Inactivo tiende a ser de clase media baja y baja, representados principalmente por las categorías de edad entre 45-55 años, 55-64 años y los mayores de 65 años. El verdadero significado de la inactividad es uno de los misterios que aparecen al utilizar la Encuesta Mundial de Valores.

Dimensión: Confianza Institucional

Para analizar esta dimensión, se utilizó solo la variable “confianza en instituciones”, descartando la escala de control de la variable “confianza o desconfianza en tener a determinado vecino” por considerar que aunque esta representa una condición global de

confianza en la sociedad, la forma en que está reflejada y medida dificulta su uso con el resto de las variables.

La dimensión escogida, compuesta por 16 variables fue sometida a Análisis Factorial de Componentes Principales. El primer factor o componente es el que explica la mayor parte de la variabilidad de estas variables. Para la solución inicial, la extracción formó solo dos componentes, donde las mayores correlaciones entre variables se concentraban en el primer factor, conformado por confianza en el Congreso, Administración Pública y Partidos Políticos. En el segundo componente no se observan fuertes correlaciones entre variables.

Dado que estos dos componentes no arrojaron mayores antecedentes para un análisis más completo, se decidió ampliar los componentes a cinco. Esta decisión permitió categorizar a las distintas instituciones dependiendo de las correlaciones observadas para cada factor. De esta forma, el primer grupo de instituciones (COPOLITI) está formada por: sindicatos, partidos políticos, el congreso, la administración pública y las grandes empresas; un segundo grupo (COMACRO) formado por: la iglesia, fuerzas armadas, poder judicial, la policía y el gobierno; un tercer grupo (COGLOB) formado por: Mercosur y Naciones Unidas; un cuarto grupo (COPRESS) formado por: prensa y televisión; y por último, un quinto grupo (CONEWTEN) formado por instituciones denominadas de “nuevas tendencias” como movimientos feministas y movimientos ecologistas. Resultados en tabla siguiente:

Tabla 1
Correlaciones entre el Ítem y la Dimensión (rotación VARIMAX)
Dimensión: Confianza Institucional
World Value Survey – Chile 1996

Institución	COPOLITI	COMACRO	COGLOB	COPRESS	CONEWTEN
confidence: church	-,125	,562	-,257	2,828E-02	,373
confidence: armed force	1,865E-02	,630	8,136E-02	,145	,167
confidence: legal system	,165	,630	,121	,343	-1,063E-02
confidence: press	9,927E-02	,234	5,802E-03	,804	5,117E-02
confidence: tv	,191	,222	-1,482E-02	,753	1,352E-02
confidence: unions	,492	-,188	,122	,319	,230
confidence: police	,257	,640	,177	5,084E-02	-,160
confidence: natn govt	,386	,548	-2,372E-02	,103	-9,322E-02
confidence: parties	,627	-3,186E-03	-,133	,407	8,606E-02
confidence: parliament	,739	,183	6,844E-02	,182	7,173E-02
confidence: civil service	,712	,233	7,506E-02	-2,797E-02	-1,956E-02
confidence: companies	,479	,150	,271	-6,459E-03	,124
confidence: ecology movement	,182	,134	1,307E-02	-7,344E-02	,765
confidence: womens movement	5,637E-02	-8,581E-02	,294	,204	,623
confidence: euro union	7,455E-02	6,205E-02	,846	3,725E-02	6,284E-02
confidence: UN	,102	7,726E-02	,842	-4,732E-02	,113

Fuente: Elaboración Propia a partir de World Value Survey, Chile 1996.

A continuación se crea un índice para cada dimensión, basado en la suma de las puntuaciones en cada ítem. La confianza se recodifica con criterio logarítmico para tener mayor verosimilitud. Esta nueva codificación permite observar de mejor forma los valores extremos de estas nuevas variables de la dimensión Confianza Institucional. Así, las variables pasaron de una codificación original de valores **1,2,3 y 4** para las respuestas “mucho confianza”, “algo de confianza”, “poca confianza” o “nada de confianza”

respectivamente a la numeración **3, 2, 1 y -1**, para el mismo orden de respuesta. De esta forma, la valoración final de las variables COPOLITI y COMACRO se encuentra en el rango **15** para “muchísima confianza” y **-5** para “nada de confianza”. Para las variables COGLOB, COPRESS y CONEWTEN, la valoración final se encuentra entre el rango **6** para “muchísima confianza” y **-2** para “nada de confianza”.

Para el índice de Confianza Política la distribución nos muestra una leve inclinación a respuestas de baja confianza entre la valoración -2 y 4. El mayor número de respuestas se concentra en una posición intermedia correspondiente a “algo de confianza” y “poca confianza”.

Para la variable Confianza Macro, la media se sitúa en una valoración de 7,3 de un máximo de 15. Igualmente los resultados se concentran en el segmento de mayor confianza, alcanzando su mayor concentración en la valoración 10. Los valores extremos presentan valores reducidos.

La variable Confianza Globalización presenta una distribución de mayor heterogeneidad; presenta una media de 2,3 de un máximo de 6, donde los valores extremos de “muchísima confianza” y “nada de confianza” presentan valores similares. El mayor número de respuestas se encuentra en una valoración elevada de confianza, aunque los valores intermedios (0,2 y 3) presentan una frecuencia de respuestas similar entre ellas.

Por su parte, la variable Confianza en la Prensa presenta una distribución con una mayor concentración en la valoración 4, y una media de la muestra de 2,7. El valor extremo “nada de confianza” presenta una mayor frecuencia que el opuesto valor “muchísima confianza”.

Finalmente, la variable Confianza en Nuevas Tendencias presenta una visible tendencia al extremo “muchísima” confianza, reflejada en una media que supera la valoración 3. La mayor frecuencia se concentra en la valoración 4, aunque esta se comienza a observar desde la valoración intermedia 2.

Dimensión: Participación Política

Formada por la variable “acción política”, formada esta a su vez por las variables: Firmar petición, Participar en boicots, Asistir a manifestaciones autorizadas, Unirse a huelgas no autorizadas y Ocupar edificios o fábricas, la variable “Hablar de política” e “Interés por la política”.

El análisis de homogeneidad presenta “lógicas” tendencias al observar las tres variables en su conjunto (Gráfico 8). Los que alguna vez han participado en alguna acción política dicen estar “muy” interesados en política y además “frecuentemente” tienden a hablar de política cuando se reúnen entre amigos. Aquellos que podrían participar en alguna acción política se sienten “algo” interesados y “ocasionalmente” tienden a hablar de política en sus reuniones, mientras que aquellos que nunca han participado en alguna acción política se sienten “nada” de interesados en la política y “nunca” hablan de política en reuniones informales.

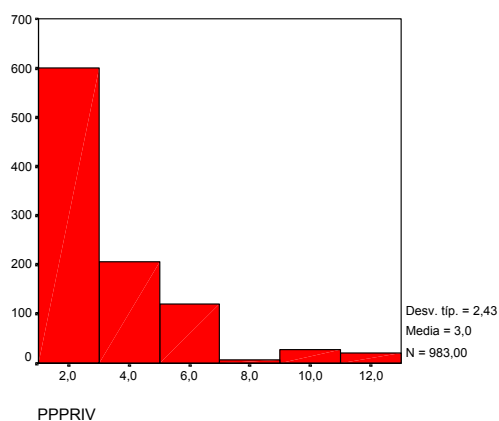
La dimensión Participación Política por el momento nos permite concluir dos aspectos importantes: la incorporación de las variables socioeconómicas Edad, Sexo y Clase Social subjetiva no correlaciona de manera importante con las subvariables que conforman la variable Acción Política, es decir que cualquier acción política no es explicada por ninguna de estas variables socioeconómicas. La segunda observación de interés es que la participación en cualquier acción política correlaciona – aunque en bajos niveles – con el grado de “interés” por la política y la “frecuencia” con la que se habla.

Estos resultados preliminares nos llevaron al cuestionamiento original respecto a si los indicadores iniciales del modelo, ser Miembro Activo o ser Miembro Inactivo de una organización de voluntariado, correlaciona significativamente con las tres variables que conforman esta dimensión. Para estos efectos se optó por separar en dos grupos la dimensión Participación Política: la primera, Participación Política Privada, conformada por la variables Frecuencia con que se habla de política e Interés por la política y una segunda, Participación Política Pública, conformada por la variable Acción Política.

Para la nueva dimensión Participación Política Privada – PPPRIV se utilizó similar procedimiento que el efectuado en la dimensión Confianza Institucional, en el sentido de ponderar con criterio logarítmico los valores de las frecuencias de cada componente y de cada variable para así aumentar la distancia entre cada respuesta. Para este efecto se procedió en primer término a cambiar la codificación de las variables que conforman la variable Frecuencia con la que se habla de política, pasando de una codificación original de valores **1, 2 y 3** para las respuestas “frecuentemente”, “ocasionalmente” y “nunca” respectivamente a valores **3, 2 y 1**. Por su parte, las variables que conforman la variable Interés por la política, pasaron de una codificación original de valores **1, 2, 3 y 4** para las respuestas “muy interesado”, “algo interesado”, “no muy interesado” y “nada interesado” respectivamente a valores **4, 3, 2 y 1**. Ya como segundo procedimiento se procedió a la construcción de una escala de puntuación para cada alternativa de respuesta, donde el número **12** representa la respuesta “Muy interesado en política y Frecuentemente habla de política”, mientras que el número **1** representa “Nada de interesado en política y Nunca habla de política”.

Se observa una marcada tendencia a situarse en la opción de menor valoración, es decir, considerarse nada de interesado en política y además hablar nunca u ocasionalmente de política, valoraciones 1 y 2 principalmente. Ver Gráfico.

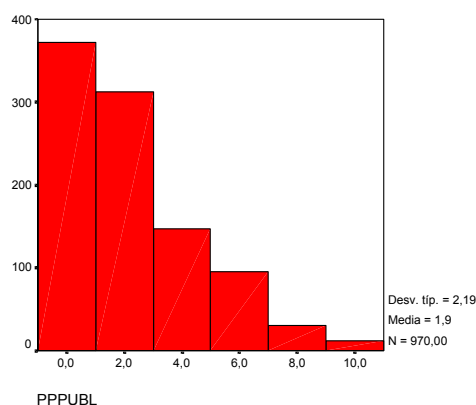
Gráfico
Índice: Participación Política Privada – PPPRIV



Para la segunda nueva dimensión Participación Política Pública – PPUBL, la variable Acción Política, pasó de una codificación original de valores **1, 2 y 3** para las respuestas “ha hecho”, “podría hacer” y “nunca haría” respectivamente a valores **2, 1 y 0**. Así, el número **10** indica que ha realizado todas las acciones políticas y **0** representa que nunca haría una determinada acción política. La gráfica nos muestra una marcada tendencia a situarse en posiciones extremas relacionadas con una baja intención de participar en todas las acciones políticas que se presentaban como opción, expresada por una media de 1,9.

Gráfico

Índice: Participación Política Pública – PPPUBL



Al incorporar los indicadores propuestos de capital social Miembro Activo y Miembro Inactivo, los resultados estadísticos son significativos pero moderados. No existe una alta correlación entre tener Participación Política, Privada y Pública y ser Miembro Activo o Inactivo de una organización de voluntariado. Para este caso, los indicadores propuestos de calidad de Miembro no contribuyen a determinar si la participación política es determinante en la formación de capital social. Tabla 2.

Tabla 2
Matriz de Correlaciones
Dimensión: Participación Política
World Value Survey – Chile 1996

		PPPRIV		ACTIVO	INACTIVO	PPPUBL
		MIEMBRO				
PPPRIV	Correlación de Pearson	1,000	,247**	,185**	,198**	,381**
MIEMBRO	Correlación de Pearson	,247**	1,000	,537**	,907**	,116**
ACTIVO	Correlación de Pearson	,185**	,537**	1,000	,131**	,105**
INACTIVO	Correlación de Pearson	,198**	,907**	,131**	1,000	,084**
PPPUBL	Correlación de Pearson	,381**	,116**	,105**	,084**	1,000

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Por su parte, al incorporar los indicadores REDEDU y REDLAB, tanto la participación política privada como pública es explicada en mayor medida por el indicador REDEDU que por REDLAB, y de las dos formas de participación política, la Pública es la que más correlaciona con el indicador nivel educacional. Ver Tabla 3.

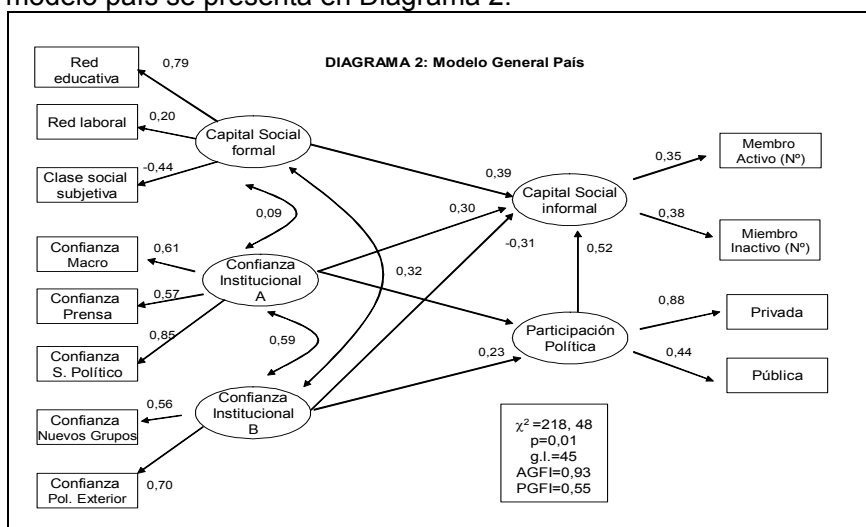
Tabla 3
Matriz de Correlaciones
Dimensión: Participación Política
World Value Survey – Chile 1996

		PPPRIV	PPPUBL	REDLAB	REDEDU
PPPRIV	Correlación de Pearson	1,000	,381**	,110**	,222**
PPPUBL	Correlación de Pearson	,381**	1,000	,094**	,227**
REDLAB	Correlación de Pearson	,110**	,094**	1,000	,140**
REDEDU	Correlación de Pearson	,222**	,227**	,140**	1,000

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Etapas 3 : Modelización Causal

Hasta el momento, nos hemos ocupado de construir indicadores y describir sus relaciones estadísticas de mayor relevancia y explicar sus resultados. Para realizar un análisis global del modelo inicial (Diagrama 2), una vez creadas e incorporadas al análisis una serie de nuevas variables: PPPRIV, PPPUBL, COMACRO, COPOLITI, COGLOB, COPRESS y CONEWTEN, más las originales variables socioeconómicas (sexo, edad, clase social e ingreso) e índices como REDEDU, REDLAB, MIEMBRO ACTIVO E INACTIVO, fue necesario utilizar otra técnica para contrastar el modelo hipotético. El modelo país se presenta en Diagrama 2.



Se proponen dos formas teóricas de Capital Social. La primera formada por los indicadores REDEDU, REDLAB y Clase Social Subjetiva, donde la primera de ellas influye en mayor magnitud en su formación (0,79), a mayor nivel educacional mayor capital social. La variable Clase Social Subjetiva (-0,44), si bien correlaciona negativamente, se interpreta de manera contraria ya que la valoración inicial es descendente, por lo tanto a mayor clase social, mayor capital social. Esta primera forma de Capital Social se denominará “Capital Social formal”, relacionada más con el concepto de capital social propuesto por Bourdieu. Una segunda formada por los indicadores: número de organizaciones en que se mantiene activo (0,35) y número de organizaciones en que se es miembro inactivo (0,38). Se observan correlaciones similares, por tanto no es relevante la condición, sino que el número. Esta forma de Capital Social la denominaremos “informal”. Este concepto está teóricamente más relacionado con la definición propuesta por Coleman.

Respecto a la dimensión Confianza Institucional, el modelo propone que la nueva agrupación de instituciones formada por cinco grandes bloques, aún es factible de subdividir. Una primera formación se constituye por la confianza en la Macro estructura (0,61), Prensa (0,57) y Sistema Político (0,85). La segunda se forma con los dos restantes tipos de confianzas: Nuevos Grupos (0,56) y Política Exterior o Globalización (0,70). Esta separación cobra importancia ya que la segunda de ellas es la que correlaciona con mayor fuerza en la formación del Capital Social Formal (0,32).

Por su parte, el Capital Social Informal, que guarda relación con la pertenencia o no pertenencia a organizaciones voluntarias tiene una influencia significativa dada por la confianza institucional (A) (0,30) formada por la Macro estructura, Prensa y Sistema Político y la dimensión Participación Política (0,52). Esta participación política se determina por la participación privada, es decir, aquella que proviene de las variables Hablar de Política e Interés por la Política (0,88). A su vez, el Capital Social Formal influye en la formación del Informal (0,39).

Entonces, el nivel de educación, la presencia de confianza en instituciones (A: Macro estructura, prensa y sistema político) y la participación política privada, influyen significativamente en la formación de **Capital Social Informal**. Por su parte, la presencia de confianza en instituciones (B: Nuevos grupos y Política Exterior) y el nivel de educación influyen significativamente en la formación de **Capital Social Formal**

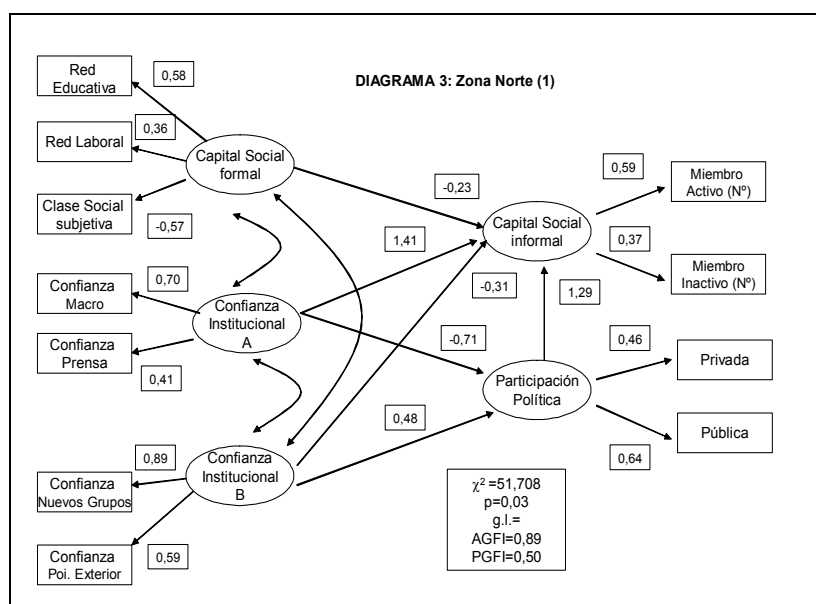
Aunque cada una de las relaciones planteadas es estrictamente significativa, el modelo en conjunto, si bien es el mejor, no es el más adecuado. El valor de Chi cuadrado es muy alto. La sospecha que el capital social presenta diferencias importantes en el territorio chileno parece plausible que el modelo conjunto aunque verosímil presenta poco valor estadístico. A continuación se inicia la modelización de cada zona del país a partir del modelo hipotético general, con el fin de ajustar el mejor modelo a cada zona geográfica.

El país es dividido en cuatro zonas (de acuerdo a la World Value Survey): Norte (1), Centro Sur (2), Sur (3) y Metropolitana (4). Recordemos nuestra hipótesis principal: “Los modelos de formación de Capital Social en Chile difieren según zona geográfica”. Retomando este planteamiento inicial, la formación de Capital Social en Chile difiere del modelo general país.

Para la **Zona 1 (Norte – Diagrama 3)** se observa una estructura similar a la observada en el modelo general país con dos formas de Capital Social. El Capital Social Formal, formado por REDEDU, REDLAB y Clase Social Subjetiva; el primero de estos correlaciona con mayor contundencia (0,58), seguida de la variable Clase Social Subjetiva (-0,57). A mayor Red Educativa, mayor percepción de pertenencia a clase social alta y mayor presencia de estabilidad laboral, mayor formación de Capital Social. Por su parte, el Capital Social Informal correlaciona en mayor grado dependiendo del número de organizaciones voluntarias en las que se mantiene Activo (0,59), más que si la condición de miembro es en calidad de Inactivo (0,37).

También se observa similar estructura en la dimensión Confianza Institucional, aunque la primera subdivisión sólo está formada por la confianza en la Macro estructura (0,70) y en la Prensa (0,41). La segunda se forma con las confianzas en: Nuevos Grupos (0,89) y Política Exterior o Globalización (0,59). La primera de estas (A) correlaciona con mayor fuerza en la formación del Capital Social Informal (1,41). Esta forma de capital además correlaciona significativamente con la Participación Política (1,29), la que a su vez se forma significativamente más por la Confianza Institucional (B: Nuevos Grupos y Política Exterior) que por la Confianza Institucional (A: Macro estructura y Prensa). Además, esta participación viene dada por la participación pública (0,64), participar en acciones políticas.

Para la Zona Norte de Chile, la presencia de confianza en instituciones (A: Macro estructura y prensa) y la participación política, principalmente pública, influyen significativamente en la formación de **Capital Social Informal**. El nivel de educación (REDEDU) y la Clase Social Subjetiva influyen en forma moderada en la formación de **Capital Social Formal**. Los indicadores estadísticos globales mejoran ya que recogen menos “ruido”, aunque es cierto que algunas asociaciones entre variables latentes que presentan serios problemas que sugieren entre otras cosas simplificar el modelo.



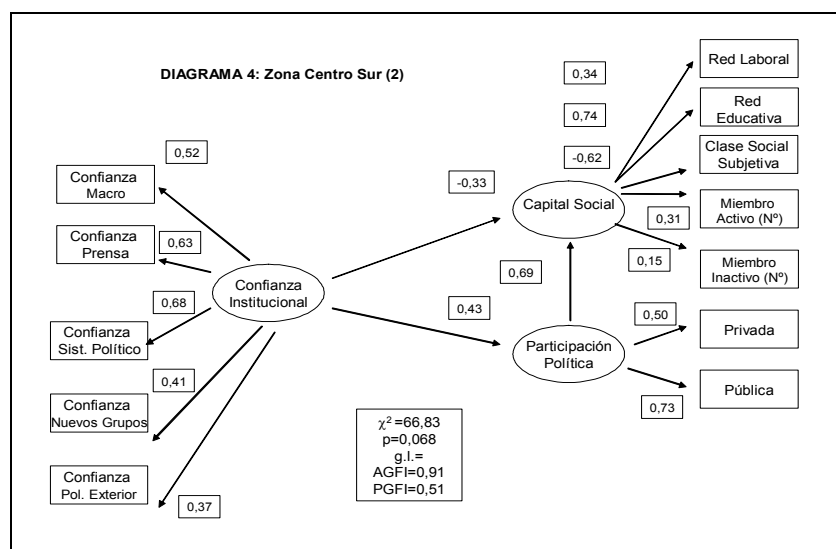
Para la **Zona 2 (Centro Sur – Diagrama 4)** el modelo difiere de los anteriores. No se mantienen las dos formas de capital social. La forma de capital social observada es con la presencia de los indicadores REDLAB, REDEDU, Clase Social Subjetiva, Número de Organización como miembro Activo y Número de Organización como miembro Inactivo. La Red Educativa continúa siendo la más influyente en la formación de capital social (0,74), seguida de Clase Social Subjetiva (-0,62) y Red Laboral (0,34).

Caso similar ocurre con la dimensión Confianza Institucional. Se observa solo una forma de Confianza, con correlaciones moderadas, donde la confianza en el sistema político (0,68) y confianza en la prensa (0,63) son los que influyen mayoritariamente en la formación de Capital Social.

Para esta Zona del país la Confianza Instituciones ya no es determinante en la formación de capital social, sino que solo influye en la Participación Política (0,43). Esta a su vez influye en la formación capital social (0,69), mayoritariamente la Participación

Pública (0,73), conformada por el grado de participación en acciones políticas, como unión a huelgas no autorizadas, asistencia a manifestaciones y participación en boicots.

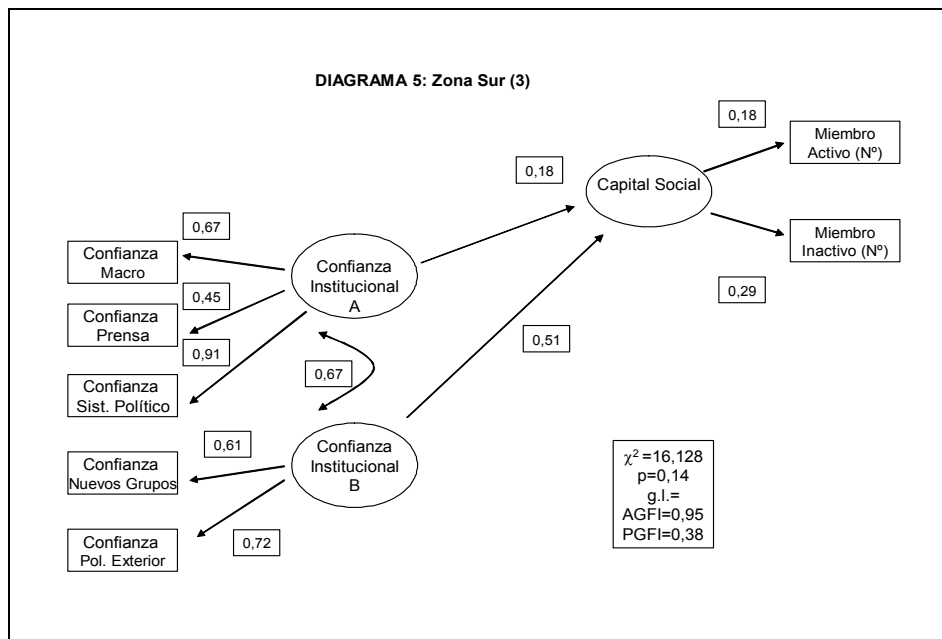
El modelo estadísticamente ha mejorado considerablemente, siendo no solo la mejor aproximación con nuestros indicadores a la zona Centro Sur sino que es además estadísticamente bueno. El indicador de parsimonia ajustado puede mejorar, pero no pensamos que sea posible con información extraída de la Encuesta Mundial de Valores.



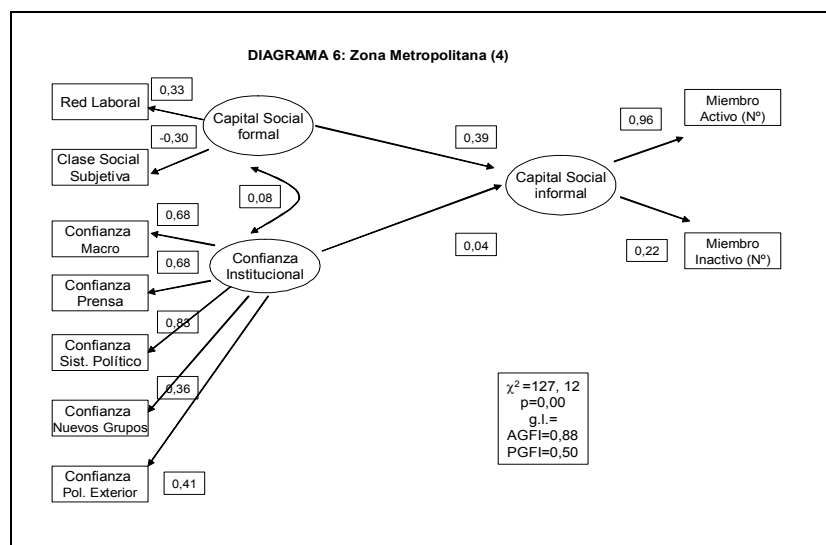
En la **Zona 3 (Sur – Diagrama 5)** el esquema de relaciones se torna menos complejo y con menos variables que participan en la formación. Al igual que la Zona Centro Sur del país, se observa solo una forma de Capital Social, que es explicada principalmente por la Confianza Institucional (B) (0,51). Este tipo de confianza (en nuevos grupos y en la política exterior) correlaciona moderadamente, pero se diferencia marcadamente del otro tipo de confianza (A) (en macro estructura, prensa y sistema político).

El indicador de capital social que se construye para esta zona del país, está marcado por el número de organizaciones voluntarias asociadas en calidad de miembro inactivo (0,29). Al ser esta una zona extrema y de alta tasa de ruralidad, parece coherente pensar que el solo hecho de pertenecer a una o varias organizaciones sin ser miembro activo es la forma de pertenencia a una determinada red social. Prueba de ello, es que ninguna variable socioeconómica influye en la formación y tampoco las creadas Red Laboral y Red Educativa.

Los indicadores estadísticos globales del modelo son buenos, pero las variables y relaciones finales que intervienen son distintas al modelo inicial, incluso de los modelos anteriores. Al parecer la formación de capital social depende más del ciudadano y a su historia inmediata que a macro variables globales.



Para la **Zona 4 (Metropolitana – Diagrama 6)** se observa nuevamente la presencia de dos formas de Capital Social. El Capital Social Formal, formado por la Red Laboral y Clase Social Subjetiva; las dos correlacionan moderadamente (0,33) y (-0,33) respectivamente¹³. Por su parte, el Capital Social Informal correlaciona en mayor grado dependiendo del número de organizaciones voluntarias en las que se mantiene Activo (0,96), más que si la condición de miembro es en calidad de Inactivo (0,22). Parece razonable pensar que en esta Zona, donde se concentra el 40% de la población del país, la pertenencia a una o varias organizaciones de voluntariado se realiza para participar activamente y no como llave de entrada a una red social menos densa, característica de las zonas extremas (Ver Diagrama 6 – Zona Sur). La formación del capital social informal proviene mayoritariamente del capital social formal, con una correlación moderada (0,39); mientras que la dimensión Confianza Institucional influye en mínimas proporciones (0,04).



La dimensión Confianza Institucional por su parte se construye con las cinco variables reagrupadas en etapas anteriores, donde la confianza en el sistema político es la que más influye en su formación (0,83), seguidas de la confianza en la macro estructura y prensa con similar correlación (0,68).

Para esta zona del país, la clase social y la red laboral influyen en la formación de Capital Social Formal y este tiene como principal indicador el número de organizaciones voluntarias en las que la participación es activa. La dimensión Confianza Institucional no influye significativamente, mientras que la dimensión participación política no participa en ninguna de las dos formas observadas de Capital Social.

El modelo a nivel estadístico presenta serias dificultades a pesar de ser mejor con las variables que disponemos. La formación del capital social en la Región Metropolitana es distinta a las observadas en las otras zonas, y esta diferencia puede haber influido en el modelo general. El modelo de esta zona es similar al de la Zona Norte, con lo cual el grado de urbanización o industrialización puede influir en la génesis del capital social.

Conclusiones

Este trabajo ha ofrecido una serie de elementos que contribuyen en alguna medida a continuar el debate sobre los orígenes de la formación de capital social en Chile. Es importante mencionar que la elaboración de los modelos presentados para cada zona del país se hicieron a partir de una encuesta que parte de una concepción y objetivo central tendiente a cuantificar valores, creencias y actitudes de una sociedad y no precisamente para determinar y analizar capital social. Es quizás este el principal problema, ya que la obtención de datos precisos y acordes con modelos, conceptos, variables e indicadores de capital social son mejores si se desarrollan para encuestas específicas. Así todo, la Encuesta Mundial de Valores es hoy en día una de las mejores y prestigiosas fuentes de datos existentes y por tanto el correcto uso de su información es también parte del desafío de una investigación.

Como se menciona con anterioridad, las dos grandes corrientes del pensamiento sobre el tema, Bourdieu y Coleman, se centran en el aumento de las ventajas que sobre los individuos tiene la participación en determinados grupos y la construcción de sociabilidad, con el propósito de crear y acrecentar recursos individuales. En este sentido, los modelos presentados en este documento se constituyen en un primer paso hacia la demostración de estos postulados.

Partiendo por la hipótesis principal planteada, los modelos de formación de capital social en Chile efectivamente difieren de una zona geográfica a otra, quizás en una similar concordancia con la forma diversa de su geografía en sus cerca de cuatro mil trescientos kilómetros de extensión. Una zona norte amplia, árida y con una baja densidad de población, una zona central cercana a las grandes ciudades, que concentra la producción industrial y manufacturera del país, una zona sur, también amplia en extensión y de baja densidad de población, dedicada a la producción agrícola y ganadera principalmente y una gran zona metropolitana, en el centro del país, la cual alberga a más del 40% de la población total del país.

La **zona norte** la presencia de confianza en instituciones (A: Macro estructura y prensa) y la participación política, principalmente pública, influyen significativamente en la formación de Capital Social Informal. Mientras que el nivel de educación (REDEDU) y la Clase Social Subjetiva influyen en forma moderada en la formación de Capital Social Formal.

En la **zona centro sur** no se distingue entre capital social formal e informal. La Confianza Institucional ya no es determinante en la formación, sino que solo influye sobre la dimensión Participación Política; a mayor confianza, mayor participación. Esta última dimensión es la única que influye en la formación de capital social, siendo mayoritariamente explicada por la Participación Política Pública, conformada por el grado de participación en acciones políticas, tales como unión a huelgas no autorizadas, asistencia a manifestaciones autorizadas y la participación en boicots. Por otra parte, el nivel de educación (REDEDU) y la Clase Social Subjetiva, al igual que la zona norte,

influyen de manera significativa en la formación de Capital Social. Como indicador, el número de organizaciones a la que la población se mantiene en forma activa correlaciona en mayor grado que el mantenerse en forma inactiva; caso contrario ocurre en la zona sur.

En la **zona sur**, el indicador de formación de capital social que más influye es el número de organizaciones voluntarias asociadas en calidad de miembro inactivo. Su condición de zona extrema, de población mayoritariamente rural y una baja densidad de población, lleva a pensar que el solo hecho de pertenecer a una o varias organizaciones sin ser miembro activo es la forma utilizada de pertenencia a una determinada red social. Prueba además de ello, es que ninguna variable socioeconómica influye en su formación y tampoco las creadas Red Laboral y Red Educativa.

Finalmente, en la **zona metropolitana** de alta densidad poblacional, aparecen nuevamente dos formas de capital social que hemos denominado formal e informal. La clase social y la red laboral influyen significativamente en la formación de Capital Social Formal y este tiene como principal indicador el número de organizaciones voluntarias en las que la participación es activa. La dimensión Confianza Institucional no influye significativamente, mientras que la dimensión Participación Política no participa ni influye en ninguna de las dos formas observadas. A la luz de estos modelos presentados, existen diversas formas de concebir y percibir la participación política, la participación cívica y la confianza institucional.

¿En que seguir investigando? Sin caer en triunfalismos anticipados e interpretaciones políticas erróneas, una gran mayoría de indicadores de desarrollo entregan un Chile distinto a aquel recibido a principios de la década de los noventa, tras largos diecisiete años de régimen militar. Este desarrollo, tanto económico y social, ha permitido la transformación de la estructura productiva permitiendo un crecimiento económico, eso sí, cada vez a tasas menores, con crecimiento del empleo y una marcada disminución de las tasas de inflación. En lo social, los indicadores de salud y educación mejoran, pero no convencen en plenitud, se siente un moderado malestar social, de cambios prometidos y no alcanzados. Un ejemplo de ello es la prometida y ya histórica reforma que no han llegado: la sanidad pública. Aparentemente, la población no se siente segura del sistema en general y de la adecuada protección que este debe otorgar en los posibles momentos de infortunio.

Sin dejar de lado esta ya histórica promesa, nacen una serie de preguntas respecto a la aplicación del capital social, más aún cuando esta investigación identifica cuatro modelos distintos de formación dependiendo de la zona geográfica del país: ¿las desigualdades en el acceso al sistema sanitario dependen de las variables que forman el concepto de capital social? ¿existen diferencias sanitarias, medidas en indicadores epidemiológicos, entre zona geográfica? ¿estas posibles diferencias pueden ser explicadas por la presencia, ausencia o modelo de formación de capital social? ¿cualquier política pública, independiente del área de intervención, debe ser creada de manera uniforme para todas las regiones o puede diferenciarse dependiendo de las características propias de cada zona geográfica?, si el capital social es capaz de explicar las desigualdades ¿es posible desarrollar políticas públicas centrando más esfuerzos en la formación de capital social (causa) que en intentar resolver problemas sin resultados eficaces (efecto)? Preguntas que invitan a indagar, a buscar respuestas y a seguir investigando.

Referencias Bibliográficas

- Atria, Raúl y Siles, Marcelo (eds.) (2003): **Capital Social y Reducción de la Pobreza: en busca de un nuevo paradigma**. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Axelrod, Robert (1986): **La evolución de la cooperación. El dilema del prisionero y la teoría de juegos**. Madrid, Alianza.
- Axelrod, Robert (1997): **The Complexity of Cooperation**. Princeton, Princeton University Press.

- Bourdieu, P (1985): The Forms of Capital, Chapter 9 en: Richardson JG (Ed.) **Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education**. Connecticut, Greenwood Press.
- Boix, Carles y Posner, Daniel (1996): Capital Social y Democracia. **Revista Española de Ciencia Política** 1(2): 159-185.
- Coleman, J (1988): Social capital in the creation of human capital. **American Journal of Sociology** 94 (supplement), 95-120.
- Coleman, James (1990): **Foundations of Social Theory**, Cambridge, Harvard University Press.
- Cox, Eva (1995): **A Truly Civic Society: Boyer Lectures 1995**. Sydney, ABC Books.
- Durston, John (2002): **El Capital Social campesino en la gestión del desarrollo rural. Díadas, equipos, puentes y escaleras**. Publicaciones CEPAL, Santiago de Chile.
- Elster, John (1991): **El Cemento de la Sociedad. Las paradojas del orden social**. Barcelona, Gedisa.
- Escobar, Arturo (1995): **Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World**. Princeton, Princeton University Press.
- Ferrán Aranaz, Magdalena (1996): **SPSS para Windows. Programación y Análisis Estadístico**. Madrid, McGraw-Hill.
- Fukuyama, Francis (1996): **Confianza. Las Virtudes Sociales y la Capacidad de Generar Prosperidad**. Buenos Aires, Atlántida.
- García Ferrando, Manuel (2001): **Socioestadística: introducción a la estadística en sociología**. Madrid, Alianza editorial.
- Granovetter, Mark (1995): **The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs**. New York, Russell Sage Foundation.
- Kawachi I, Kennedy BP, Lochner K and Prothrow-Stith D (1997): Social capital, income inequality and mortality. **American Journal of Public Health** 89(8): 1187-1193.
- Kawachi I, Kennedy BP and Glass R (1999): Social capital and self-rated health: a contextual analysis. **American Journal of Public Health** 87(9): 1491-1498.
- Knack, Stephen y Keefer, Philip (1997): Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. **The Quarterly Journal of Economics**.
- Labonte, R (1999): Social Capital and community development: practioner emptor. **Australian and New Zealand Journal of Public Health** 23(4): 430 - 433.
- Levi, Margaret (1996): Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work . **Politics and Society**, 24.
- Loury, Glennn (1977): A Dinamic Theory of Racial Income Differences. En: A. Wallace y A. Lemund (eds.) **Women, Minorities and Employment Discrimination**. Lexington, Lexington Books.
- Naciones Unidas (1951): **Measures for the Economics Development of Underdeveloped Countries**. New York, Departamento de Asuntos Sociales y Económicos de Naciones Unidas.
- Newton, Kenneth (1997): Social Capital and Democracy. **American Behavioral Scientist** 40(5): 575-586.
- North, Douglas (1990): **Institutions, Institutional Change, and Economic Performance**. Cambridge, Cambridge University Press.
- Ostrom, Elinor (1990): **Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action**. Cambridge, Cambridge University Press.
- Portes, Alejandro (1999): Capital Social: sus orígenes y aplicaciones en sociología moderna, en: J. Carpio y Novakovsky, **De igual a igual: el desafío del Estado frente a los nuevos problemas sociales**. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Portes, Alejandro y Sensenbrenner, Julia (1993): Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action. **American Journal of Sociology** 98(6): 1320-1350.
- Portney, Kent y Berry, Jeffrey (1997): Mobilizing Minority Communities. Social Capital and Participation in Urban Neighborhoods. **American Behavioral Scientist**, 40.
- Putnam, R. (1993): **Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy**. Princeton, Princeton University Press.
- Rodríguez Jaume, M^a José y Mora Catalá, Rafael (2001): **Estadística Informática: casos y ejemplos con SPSS**. Alicante, Publicaciones Universidad de Alicante.
- Sen, Amartya (2000): **Desarrollo y libertad**. Barcelona, Planeta.
- Stolle, Dietlind (1998): Bowling Together, Bowling Alone: the Development of Generalized Trust in Voluntary Associations, **Political Psychology**.

Taylor, Michael (1996): Good Government: On Hierarchy, Social Capital and the Limitations of Rational Choice Theory. **The Journal of Political Philosophy** 4(1): 1-28.

Tocqueville, Alexis de (1995): **La democracia en América**. Madrid, Alianza Editorial.

Uslaner, Eric (1999): Democracy and Social Capital, en: Mark E. Warren (ed.), **Democracy and Trust**, Cambridge, Cambridge University Press.

Van Lange, Paul; Liebrand, Wim; Messick, David y Wilke, Henk (1992): Introduction and Literature Review, en: Liebrand, Messick y Wilke (eds.), **Social Dilemmas. Theoretical Issues and Research Findings**, Oxford: Pergamon Press.

Yamagishi, T y Yamagishi, M (1994): Trust and Commitment in the United States and Japan. **Motivation and Emotions** 18: 129-166.

*. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Austral de Chile, estudiante de Doctorado en Sociología en la Universidad de Barcelona y de Master en Políticas Públicas y Sociales en la Universidad Pompeu Fabra – Johns Hopkins University.

** . Profesor titular de Técnicas de Investigación Social Avanzada en el Departamento de Sociología y Análisis de las Organizaciones de la Universidad de Barcelona.

1 Sen, Amartya (2000): *Desarrollo y libertad*. Planeta, Barcelona.

2. Bourdieu, P (1985): The Forms of Capital, Chapter 9 in Richardson JG (Ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Connecticut: Greenwood Press.

3. Coleman, J (1988): *Social capital in the creation of human capital*. American Journal of Sociology 94 (supplement), 95-120.

4. Cox, E (1995): *A Truly Civic Society: Boyer Lectures 1995*. Sydney: ABC Books.

5. Kawachi I, Kennedy BP, Lochner K and Prothrow-Stith D (1997): Social capital, income inequality and mortality. *American Journal of Public Health* 89(8): 1187-1193.

Kawachi I, Kennedy BP and Glass R (1999): Social capital and self-rated health: a contextual analysis. *American Journal of Public Health* 87(9): 1491-1498.

6. En Portes, Alejandro (1999): Capital Social: *sus orígenes y aplicaciones en sociología moderna*, en J. Carpio y Novakovsky, *De igual a igual: el desafío del Estado frente a los nuevos problemas sociales*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

7. Portes, Alejandro y Sensenbrenner, Julia (1993): *Embeddedness and immigration: notes on the social determinants of economic action*. American Journal of Sociology 98(6): 1320-1350.

8. North, Douglas (1990): *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press.

9. Coleman, James (1990): *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.

10. Coleman, James (1988): *Social Capital in the Creation of Human Capital*, American Journal of Sociology, 94 (supplement), 95-120.

11. Uslaner, Eric (1999): *Democracy and Social Capital*, en Mark E. Warren (ed.), *Democracy and Trust*, Cambridge, Cambridge University Press.

12. Van Lange, Paul; Liebrand, Wim; Messick, David y Wilke, Henk (1992): *Introduction and Literature Review*, en Liebrand, Messick y Wilke (eds.), *Social Dilemmas. Theoretical Issues and Research Findings*, Oxford: Pergamon Press.

13. Recordemos que la variable Clase Social Subjetiva se construye de forma decreciente, por lo que una correlación negativa implica que a mayor clase social, mayor formación de Capital Social.