

CAPITAL SOCIAL Y POLÍTICA PÚBLICA EN MÉXICO



Patricia López-Rodríguez

Isidro Soloaga

Compiladores

EL COLEGIO DE MÉXICO

INSTITUTO NACIONAL DE LAS MUJERES

CAPITAL SOCIAL Y POLÍTICA PÚBLICA EN MÉXICO

CAPITAL SOCIAL Y POLÍTICA PÚBLICA EN MÉXICO

Patricia López-Rodríguez
Isidro Soloaga
compiladores



EL COLEGIO DE MÉXICO
INSTITUTO NACIONAL DE LAS MUJERES

302.0972

C2441

Capital social y política pública en México / Patricia López-Rodríguez, Isidro Soloaga, editores – 1ª ed. – México, D.F. : El Colegio de México, Centro de Estudios Económicos, 2012.
320 p. ; 22 cm.

ISBN 978-607-462-377-2

1. Encuesta de Capital Social en el Medio Urbano (México).
2. Capital social (Sociología) – México – Siglo XXI – Encuestas.
3. México – Política social – Siglo XXI – Encuestas. I. López-Rodríguez, Patricia, ed. II. Soloaga, Isidro, coed.

Primera edición, 2012

D.R. © El Colegio de México, A. C.
Camino al Ajusco 20
Pedregal de Santa Teresa
10740 México, D.F.
www.colmex.mx

ISBN 978-607-462-377-2

Impreso en México

ÍNDICE

Prefacio	
<i>Michael Woolcock</i>	9
Presentación	
<i>Patricia López-Rodríguez</i>	13
I. El capital social como fuerza de la política social	
<i>Patricia López-Rodríguez e Isidro Soloaga</i>	17
II. Introducción al capital social y a su paradigma	
<i>Lindon J. Robison y Marcelo E. Siles</i>	33
III. Validación estadística y alcances de la Encasu	
<i>Carolina Izaguirre y Javier Warman</i>	59
IV. Rendimientos del capital social en México: el papel de la confianza	
<i>Juan Enrique Huerta-Wong</i>	71
V. Capital social y confianza en las instituciones del estado: evidencia desde el México urbano	
<i>Lourdes Rodríguez-Chamussy y Eduardo Ortiz-Juárez</i>	99
VI. Capital social y logro escolar	
<i>Araceli Ortega Díaz</i>	131
VII. Uso de redes sociales y salarios: evidencia de la Encasu 2006	
<i>Eduardo Rodríguez-Oreggia</i>	167
VIII. Capital social, ingreso y pobreza en México	
<i>Héctor H. Sandoval y Martín J. Lima</i>	189
IX. El capital social de los pobres y su acceso a los mercados formales	
<i>Patricia López-Rodríguez y Rodolfo de la Torre García</i>	219
X. Capital social y género	
<i>Mónica E. Orozco Corona y Carlos F. Salgado Salazar</i>	271
XI. Efecto de la migración sobre el capital social	
<i>Alfredo Cuecuecha Mendoza</i>	301
Conclusiones	
<i>Miguel Székely Pardo</i>	323

PREFACIO

MICHAEL WOOLCOCK¹

En los últimos 25 años, el *capital social* se ha convertido en uno de los conceptos más populares y controvertidos de la ciencia social. A pesar de que su historia intelectual abarca más de 100 años, sólo desde mediados de la década de 1980 (y en especial desde mediados de la década de 1990) se ha movido de los márgenes a la corriente principal del campo académico, la política y el debate popular. Tan sólo en la literatura académica, el término *capital social* es citado tan a menudo como otros conceptos familiares (por ejemplo, *partidos políticos*). Se han ofrecido diversas explicaciones al aumento en el uso del término, pero las más creíbles son pragmáticas e históricas: necesitábamos un concepto amplio, intuitivamente atractivo para ayudar a explicar los cambios fundamentales en la naturaleza y el alcance de nuestras interacciones con otros y con las instituciones públicas, cambios que se pensaron de forma acumulada (y posteriormente fueron demostrados) y tienen consecuencias de gran alcance para resultados que van desde la salud y la felicidad hasta el empleo y la delincuencia. En principio, estas cuestiones parecían estar particularmente vinculadas a países de ingresos altos, pero haciendo una inspección más cercana de la teoría del capital social resultó ser una manera útil de explicar las preocupaciones correspondientes a países tan diferentes como China, Sudáfrica e Irán. En este libro se demuestra de manera amplia que el capital social también proporciona un lente instructivo a través del cual se puede analizar una serie de cuestiones clave en México.

Los numerosos debates que acompañan el aumento y la rutinización del capital social han servido a la importante tarea de clarificar las definiciones, la teoría y la medición, pero tengo la sensación —como alguien que ha contribuido a estos debates como académico, ciudadano y asesor político— de que han sido sólo eso: debates y no el consenso particular al que pudieron haber dado lugar, lo cual es potencialmente la mayor contribución y legado del capital social. Como ocurre con otros conceptos controvertidos como *cultura y poder*,

¹ Especialista principal en Desarrollo Social del grupo de investigación para el desarrollo del Banco Mundial. Profesor de política pública en la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard.

que siguen siendo útiles a pesar de tener cientos de definiciones y de haber sido desplegados desde diferentes perspectivas teóricas, el hecho de que el capital social carezca de una definición y un instrumento de medición precisos no ha impedido un análisis fructífero; quizás, paradójicamente, en realidad es justo la ausencia de un acuerdo unánime lo que sigue impulsando el interesante debate y la discusión productiva. Debemos, por supuesto, esforzarnos por ser lo más precisos y consistentes como sea posible en nuestra investigación, pero esto no es más que la defensa de una norma profesional central; con mucho, la mayor ganancia ha sido la capacidad del capital social de forjar nuevas conversaciones a través de distintas disciplinas y de diferentes líneas lingüísticas y culturales (por ejemplo, facilitando los nuevos intercambios entre “occidente” y muchas otras tradiciones académicas), así como a lo largo de la división perenne “universidad-ciudad” (es decir, entre ciudadanos comunes y académicos). Es difícil nombrar un solo término en ciencias sociales que pueda igualar estos logros vitales.

La esencia de la teoría del capital social es que nuestras relaciones sí importan, por derecho propio (de por sí) y porque influyen (instrumentalmente) en muchas de las cosas que nos importan en la vida. Prácticamente cada país en el mundo tiene alguna máxima central que confirma esta verdad —el concepto africano de *Ubuntu*, por ejemplo, dice: “Yo soy porque nosotros somos”—. La manera en que estas relaciones se configuran y con qué fines (ya sea para beneficio o perjuicio) es lo que define a las grandes fuerzas estructurales y políticas, pero en primera instancia, por lo general, son nuestros amigos, familiares y colegas los que nos ayudan a “salir adelante” en formas que ningún programa social podría hacerlo; del mismo modo, las políticas públicas eficaces pueden apoyar o socavar la vida comunitaria. En términos económicos, comunidades vibrantes y políticas públicas eficaces deberían ser complementos esenciales, cada uno trabajando para sostener al otro. La mayoría de los conocimientos de la experiencia personal profunda señalan que es en y a través de las actividades que hacemos juntos —nuestra acción colectiva— como las comunidades se construyen y sostienen, nuestras identidades se nutren y se afirma nuestro sentido de la participación en algo más grande que nosotros mismos (por ejemplo, la vida cívica, nacional y religiosa). Las ciencias sociales confirman cada vez más a nivel empírico lo que hemos entendido intuitivamente, dando a una nueva generación de políticos el lenguaje, las herramientas, la evidencia y la teoría para responder de manera proactiva y constructiva a la variedad de fuerzas que, de lo contrario, amenazarían con aislarnos unos de otros. En el mejor de los casos, la información práctica en la que los debates del capital social nos ayudan a revitalizar nuestra

vida cívica y nacional, sin importar el lugar donde vivimos, de manera imaginaria y en contextos específicos.

Todas estas características son ricamente exhibidas en este maravilloso libro, dibujadas sobre todo (aunque no de manera exclusiva) en esta nueva e importante Encuesta Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano (Encasu). Los diversos colaboradores hablan de temas que van desde los lazos familiares y las redes de empresas, hasta las escuelas de la comunidad y la confianza institucional. Buscan no sólo mostrar la más reciente evidencia para influir en estas cuestiones complejas, sino darles una coherencia colectiva más amplia en el marco de la teoría del capital social, así como esbozar implicaciones de políticas específicas que surgen de su análisis. Por todo ello, recibimos con beneplácito esta obra y felicitamos a los autores, tanto por el fino trabajo académico como por su importante contribución a la amplia literatura del capital social.

PRESENTACIÓN

PATRICIA LÓPEZ-RODRÍGUEZ¹

En 1997, en el World Development Report, el Banco Mundial afirmaba que el capital social tenía efectos sobre el desarrollo económico. En la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) se comenzó a considerar la importancia de esta teoría, por lo que se inició una labor de conocimiento del capital social. En 2002 se discutió la necesidad de saber cómo actuaba este aspecto del desarrollo en México. Estudiosos del tema, como Miguel Székely, Luis Felipe López Calva, Gonzálo Hernández, Isidro Soloaga y Rodolfo de la Torre coincidieron en que para conocer este concepto era importante medirlo: saber cuánto capital social hay en México, cómo se expresa, dónde radica, con qué frecuencia se utiliza y cuál es su valor para la población mexicana.

Ese mismo año indagamos sobre la medición del capital social en otros países y consultamos, entre otros especialistas, a Robert Putnam (Harvard University), Marcelo E. Siles (Northern Michigan University), Lindon Robison (Michigan State University), Jonathan Fox (California University) y Richard Rose (The University of Aberdeen, Glasgow). En 2003, la Subsecretaría de Planeación, Prospectiva y Evaluación de la Sedesol, a cargo de Miguel Székely, y la recién creada Oficina del Informe de Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), dirigida por Luis Felipe López-Calva, llegaron al acuerdo de crear una Encuesta Nacional sobre Capital Social con la finalidad de analizar el efecto de dicho concepto en los programas sociales. Para su desarrollo se analizaron diferentes encuestas internacionales que habían sido diseñadas para estimar el capital social, como la Social Capital Assessment Tool y el Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital, ambos del Banco Mundial; el cuestionario sobre capital social del Australian Institute of Family Studies; el apartado de capital social del National Statistics UK Department; el cuestionario sobre ciudadanía del International Social Survey Programme; la Encuesta Permanente de Hogares de Paraguay; la Encuesta Nacional sobre Condiciones de Vida de Guatemala, la World Value Survey y el European Values Study.

¹ Departamento de Economía, Universidad Iberoamericana <patyloro@hotmail.com>.

Después de considerar estos insumos estadísticos, en 2003 se empezó a elaborar el primer cuestionario de la Encuesta Nacional sobre Capital Social que estuvo a mi cargo; como comentaristas de las diferentes versiones del cuestionario estuvieron Isidro Soloaga, Gonzálo Hernández, Carlos Brambila, Blanca Elena del Pozo y Rodolfo de la Torre.

En el camino la Encuesta sufrió algunos cambios: de ser un proyecto nacional se redujo a uno con representatividad urbana y regional (norte, centro-occidente y sur-sureste), también se suprimió la parte relativa a los programas sociales; sin embargo, se ampliaron otras vertientes y dimensiones del tema y se le dio una estructura temática abordando “el enfoque de activos”. En 2005 la Dirección General de Análisis y Prospectiva de la Sedesol, a cargo de Mónica E. Orozco Corona, retomó el tema y dio cierre a los instrumentos de campo y al levantamiento de la Encuesta Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano (Encasu), coordinada y llevada a cabo en conjunto con el Programa de las Naciones Unidas Para el Desarrollo (PNUD) y el Instituto Nacional de Salud Pública (INSP).

En 2006 el PNUD publicó los primeros resultados descriptivos en los que se reportó, en términos generales, que para 68.5% de la población urbana los demás no son de fiar; casi 50% creía que la gente se ayuda menos entre sí; 64.9% pensaba que la gente se ayuda menos debido a la carencia de recursos y falta de comunicación; 36.9% recurría a sus redes sociales para pedir algún tipo de ayuda; 23.5% pertenecía a una organización ciudadana; y que las personas se organizaban principalmente para solicitar luz y agua (29.1%), recolección de basura y reparación de baches (24.5%) y la atención de asuntos de seguridad pública (19.3 por ciento).

Dado que la encuesta permaneció un año sin ser utilizada de forma sistemática, a finales de 2007 solicité el apoyo a diversas instituciones para desarrollar un proyecto que finalizaría en el presente libro. La idea fundamental del libro era integrar diversos artículos que analizaran la Encasu y exploraran el efecto del capital social en diversas variables del desarrollo, a fin de obtener inferencias de políticas públicas sobre el tema para México. En 2008 el Instituto Nacional de las Mujeres (Inmujeres), a cargo de María del Rocío García Gaytán, a través de su Dirección General de Evaluación y Desarrollo Estadístico, Mónica E. Orozco Corona, y con la colaboración de Carlos Salgado, brindó el apoyo para llevar a cabo el proyecto denominado Estudios sobre el Capital Social en México basados en la Encasu. Para participar en el proyecto se logró reunir a un grupo de jóvenes investigadores con habilidades de análisis cuantitativo en temas del desarrollo, con una formación económica, política o social, dispuestos a analizar el tema de capital social utilizando la Encasu 2006.

A principios de 2009 ya se habían generado diez artículos incipientes de capital social (con la colaboración de Andrea Paredes Alva y Alejandro Montesinos Ovilla). Estos artículos se relacionaban con algún tema del desarrollo como educación, salud, empleo, pobreza, ingreso, género, migración, etcétera. Desde el inicio, los autores contaron con las recomendaciones de académicos y analistas con reconocimiento en temas del desarrollo como Alain de Janvry, Alejandra Ríos Cázares, Arturo Bouzas, Atanacio Valencia Mendoza, Daniel M. Sabet, David A. Mayer Foulkes, Douglas S. Massey, Eduardo Andere, Elisabeth Sadoulet, Gabriela Pérez Yarahuán, Héctor Luis Díaz, John Scott Andretta, Jorge Valero, José A. Pagán, Kirsten Appendini, Lindon J. Robison, Mahia Saracosti Schwartzman, Marcelo E. Siles, María Vanessa Aldaz Rodríguez, Patricio Solís Gutiérrez, Rafael de Hoyos Navarro, Ricardo César Aparicio y Rodolfo Sarsfield.

Aun cuando los artículos tenían un buen respaldo académico, hacía falta someterlos a discusión con expertos en capital social para analizar el uso efectivo del concepto. En 2009 la Dirección General de Análisis y Prospectiva de la Sedesol, a cargo de Javier Warman y con la colaboración de Carolina Izaguirre, apoyó el proyecto de invitar a Marcelo Siles y Lindon Robison a México y discutir con ellos los trabajos referentes al capital social. El 20 de noviembre de 2009, la maestría en economía del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), dirigida por Claudia Aburto con la colaboración de Mary Cruz León, brindó apoyo para llevar a cabo en dicha institución el primer seminario denominado “El análisis del capital social en México desde una perspectiva económica”, donde se discutieron los artículos con Lindon Robison y otros invitados conocedores del tema del capital social en México, como Fernando Rello.

Hasta aquí, los artículos habían sido discutidos en cuanto al uso del concepto de capital social, sin embargo, hacía falta cuestionar su base metodológica para relacionar el concepto con otros temas. Los días 25 y 26 de marzo de 2010, la licenciatura en economía de la Universidad Iberoamericana (UIA), a cargo de Pablo Cottler con la colaboración de Raquel Balderas, brindó apoyo para llevar a cabo el segundo seminario desde la UIA. En este seminario participaron destacados académicos y analistas en áreas del desarrollo y bienestar como Alejandro Rodríguez, Alexander Elbitar, Alexandra Uribe, Carla Pederzini, Cesar Velázquez, Enrique Minor, Graciela Teruel, Héctor Moreno, John Scott, Marcelo Siles, Rubén Hernández y Vidal Romero, quienes hicieron valiosas aportaciones y comentarios a los once artículos de los autores.

En julio de 2010, El Colegio de México, a través de Isidro Soloaga, se interesó en la edición y publicación del libro. Los artículos sobre capital social se habían discutido en diversos aspectos pero hacía falta tanto integrarlos en un libro

coherente como identificar sus aportaciones en la arena de las políticas públicas. El 16 de agosto de 2010, El Colegio de México brindó apoyo para llevar a cabo la mesa de debate denominada “El análisis del capital social en la construcción de la política social”. En dicha mesa participamos Mónica E. Orozco Corona, Lindon J. Robison, Marcelo E. Siles, Isidro Soloaga, Miguel Székely Pardo y quien esto escribe.

Después de dicha mesa de debate se inició, en conjunto con Isidro Soloaga, el proceso de edición del libro con una última revisión detallada de cada uno de los artículos. De dicho proceso se obtuvieron las versiones finales de los mismos y se integró el libro, el cual, como indican las normas de publicación de El Colegio de México, fue sometido a dos arbitrajes anónimos finales que contribuyeron a darle unidad al libro y que aquí se agradecen.

I. EL CAPITAL SOCIAL COMO FUERZA DE LA POLÍTICA SOCIAL

PATRICIA LÓPEZ-RODRÍGUEZ*
ISIDRO SOLOAGA**

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, y en particular desde principios de los noventa, se ha presenciado un florecimiento en el estudio de lo que se denomina *capital social*.¹ Esto se ha notado tanto por el número de publicaciones de índole más bien teórico en las cuales el concepto es desarrollado y discutido, como en el igualmente importante número de estudios empíricos que lo utilizan como centro de análisis aplicado para la derivación de recomendaciones de política pública. Los estudios, originalmente encontrados en el área de la sociología, provienen ahora tanto de esa área de las ciencias sociales como de otras, como la antropología, la ciencia política y, en forma creciente, la economía. Esta situación le da sin duda una riqueza singular al estudio del tema, pero, al mismo tiempo, hace que persistan distintos enfoques y definiciones de tal forma que no hay una sola que satisfaga a todos los que utilizan el concepto. Esto se ve reflejado en la abundancia y variedad de implementaciones empíricas y en la falta de consenso sobre la interpretación de resultados.²

Este libro intenta hacer una aportación en el área de las aplicaciones empíricas del concepto de *capital social* y en la derivación de recomendaciones de política pública, presentando once capítulos que hacen uso de la Encuesta

* Departamento de Economía, Universidad Iberoamericana <patyloro@hotmail.com>.

** Profesor-investigador, El Colegio de México <isoloaga@colmex.mx>.

¹ Puede identificarse en Bourdieu (1985) el primer intento de estudio sistemático de capital social, en tanto que el estudio sobre la relación entre capital social, capital humano y asistencia escolar en Estados Unidos realizado por Coleman (1988), y más tarde, el estudio de la relación entre capital social e instituciones democráticas en Italia desarrollado por Putnam (1993), despertaron el actual interés en el tema (Productivity Commission, 2003).

² Un ejemplo de esto es la coincidencia sobre la necesidad de contemplar el capital social como un indicador importante del avance social, pero la falta de acuerdo sobre el indicador específico de capital social por parte de esfuerzos internacionales propone al capital social para medir desarrollo sustentable (UNECE, OECD, Eurostat, 2008) o progreso social (Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2009).

Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano (Encasu),³ la más completa encuesta sobre capital social disponible en México en cuanto a contenido y representatividad de la población. Como se indica en una de las revisiones críticas del tema (Adam y Roncevic, 2003), la diversidad de enfoques lleva en general a los autores a realizar los siguientes pasos: discusión del concepto con indicación del origen intelectual del mismo (en muchos casos, con adiciones propias), discusión de la diversidad de aplicaciones disponibles y, finalmente, una discusión de las limitaciones que éstas presentan. Como resultado de estos pasos, tal como se indicó, se dispone ahora de una riqueza de definiciones y de aplicaciones de *capital social*.

Aquí se sigue esta (necesaria) tradición presentando varias definiciones de *capital social*, discutiendo luego sus distintos “tipos” y efectos (positivos y negativos), y reflexionando sobre la relación entre el enfoque de capital social y el de capacidades y su relación con (e importancia para) el diseño de política pública. Esto da lugar a la presentación de los enfoques y resultados de los trabajos empíricos de cada uno de los capítulos que siguen, y se concluye con algunas inferencias de los resultados de los estudios empíricos para el diseño de política pública.

DEFINICIONES DE CAPITAL SOCIAL

El cuadro I.1 presenta las definiciones más conocidas de *capital social*, incluyendo la elaborada por Robison y Siles, la cual presenta la metáfora del concepto *capital* y cumple los requisitos de un paradigma científico. Para estos autores, el *capital social* es la simpatía de una persona o grupo hacia otra persona o grupo. Esta definición tiene claros antecedentes en Smith (2002), quien explicaba los sentimientos morales sobre la base de la simpatía, esto es, de la capacidad de toda persona de meterse en la situación de otra y, por lo tanto, de poner su propio sentimiento en sintonía con los de la otra persona.⁴

³ La Encuesta Nacional de Capital Social en el Medio Urbano (Encasu) 2006 proporciona información sobre los niveles de confianza, las redes sociales, la participación en organizaciones, la cohesión social y la acción colectiva, así como los valores ciudadanos y derechos. La Encasu que se levantó en el ámbito urbano en 2006, considera 2 167 viviendas y 700 hogares en las regiones norte, centro-occidente y sur-sureste, es consistente con otras encuestas de capital social y se distingue por su “enfoque de activos” (véase el tercer capítulo de este volumen).

⁴ “Sympathy... denote(s) our fellow-feeling with any passion whatever” (Smith, 2002: 6).

Cuadro I.1

Algunas recomendaciones para la política pública⁵

El agregado de los recursos actuales o potenciales que están ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo (Bourdieu, 1985).
El capital social es definido por su función. No es una sola entidad sino una variedad de entidades con dos elementos en común: todas ellas tienen algún aspecto de estructura social y facilitan ciertas acciones de los actores, sean éstos personas o corporaciones, dentro de la estructura (Coleman, 1988).
[...] aspectos de la organización social, tales como confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad al facilitar acciones coordinadas (Putnam, 1993).
[...] la habilidad de los actores de asegurarse beneficios a través de la pertenencia a redes y otras estructuras sociales (Portes, 1998).
Capital social representa el grado de cohesión social que existe en las comunidades. Se refiere a los procesos entre personas, los cuales establecen redes, normas y confianza social, y facilita la coordinación y la cooperación para el beneficio mutuo (World Health Organisation, 1998).
[...] la información, confianza y las normas de reciprocidad inherentes a las redes sociales de una persona (Woolcock, 1998).
Capital social es una norma informal que promueve la cooperación entre dos o más individuos (Fukuyama, 1999).
Capital social son las redes junto con normas compartidas, valores y entendidos que facilitan la cooperación dentro y entre grupos (OECD, 2001).
Capital social es la inversión en las relaciones sociales con retornos esperados en el mercado (Lin, 2001)
[...] las instituciones, relaciones, actitudes y valores que gobiernan las interacciones entre las personas y contribuyen al desarrollo económico y social (Grootaert y van Bastelaer, 2002).
El capital social es la simpatía de una persona o un grupo hacia otra persona o grupo (Robison, Schmid y Siles, 2002).
[...] el conjunto de relaciones sociales caracterizadas por actitudes de confianza y comportamientos de cooperación y reciprocidad (Atria, 2003).
El capital social (renombrado como capital cívico), es el conjunto persistentemente compartido de creencias y valores que ayudan a un grupo a superar el problema del <i>free rider</i> cuando persigue actividades socialmente valiosas (Guiso, Sapienza y Zingales, 2010).

Fuente: Basado en Productivity Commission (2003).

⁵ No se pretende aquí presentar una lista exhaustiva de las definiciones disponibles de *capital social*, sino más bien indicar la riqueza y variedad de las distintas definiciones propuestas. El lector interesado puede consultar el excelente tratamiento del tema realizado en Durlauf y Faychamps, 2005.

El factor común que encontramos en las definiciones es que todas ellas abordan las interacciones sociales en sus diversas manifestaciones con una función en la estructura social para producir un *outcome* que puede ser positivo o negativo.

Una excelente presentación de los componentes que se encuentran en las definiciones disponibles de capital social se encuentra en Flores y Rello (2003). Estos autores destacan tres componentes básicos presentes en casi todas las definiciones que analizan: *i*) las fuentes y la infraestructura del capital social, es decir, lo que hace posible su nacimiento y consolidación: las normas, las redes sociales, la cultura y las instituciones; *ii*) las acciones individuales y colectivas que esta infraestructura hace posible; y *iii*) las consecuencias y los resultados de estas acciones, que pueden ser positivos —por ejemplo, un incremento en los beneficios, el desarrollo, la democracia y una mayor igualdad social—, o negativos —como la exclusión, la explotación y el aumento de la desigualdad—. Con base en estos componentes, Flores y Rello concluyen que no deben confundirse las fuentes y la infraestructura del capital social (ejemplo, las redes) con lo que el capital social es: la capacidad de que los individuos que tengan acceso a esas redes puedan obtener una ventaja adicional, capacidad ausente en los individuos ajenos a ella.

TIPOS DE CAPITAL SOCIAL

Las distintas formas de definir el capital social implican que existen diversas clases del mismo. Si, por ejemplo, se adopta la definición de Robison y Siles (aunque obviamente esto también es válido para otras definiciones de capital social), se encuentra que existen diversas clases e intensidades de relaciones de capital social. Michael Woolcock (2001: 13-14) distingue entre tres tipos de capital social:

- Capital social de unión (*bonding*), que caracteriza las relaciones entre personas en situaciones similares, como la familia inmediata, amigos cercanos y vecinos.
- Capital social de puente (*bridging*), que abarca las relaciones más distantes de las personas, tales como amistades lejanas y compañeros de trabajo.
- Capital social de conexión o de vínculo (*linking*), que considera personas diferentes en distintas situaciones, como los que están completamente fuera de la comunidad, permitiendo así a los miembros aprovechar una gama mucho más amplia de recursos disponibles en la comunidad.⁶

⁶ Estas definiciones podrían diferir respecto a lo que otros autores señalan.

Putnam (2000) señala que los dos primeros tipos de capital social presentan una tendencia a reforzar las identidades excluyentes de grupos homogéneos. El *bridging* puede ser más abierto y considera diferentes personas a través de las brechas sociales. El *bonding* refleja cierta reciprocidad y la movilización de la solidaridad. El capital social de puente conecta con elementos exteriores, permite la difusión de la información y puede generar mayor identidad y reciprocidad, mientras, el capital social de unión constituye una especie de pegamento sociológico. Los pobres, por ejemplo, suelen contar con un tipo de capital social de unión con un tejido construido por lazos dentro de la propia comunidad y al cual recurren para “arreglárselas” (Briggs, 1998; Holzmann y Jorgensen, 1999); sin embargo, carecen de *bridging*, más difuso y extensivo, que más que unir tiende puentes entre grupos disímiles y suele ser el que utilizan aquellos que no son pobres para superarse (Barr, 1998; Kozel y Parker, 2000; Narayan, 1999).

EFFECTOS DEL CAPITAL SOCIAL⁷

El capital social tiene, entre otras, las siguientes consecuencias positivas:

- Las personas o los grupos poseen capital social cuando son objeto de los sentimientos de simpatía de otras personas o grupos.
- Las personas o los grupos aportan capital social cuando experimentan sentimientos de simpatía hacia otras personas o grupos.
- Quienes poseen capital social tienen acceso a los recursos de quienes proporcionan ese capital en condiciones más favorables que las que cabría esperar en relaciones más distantes.
- El aumento del capital social fomenta la cooperación, altera los términos y niveles de intercambio, fomenta los intercambios, reduce el individualismo, internaliza los factores externos y produce un aumento de las inversiones en bienes públicos o con un alto costo de exclusión realizadas por personas y grupos que poseen capital social. En otras palabras, al favorecer la disponibilidad de información a través de las redes, el capital social reduce los costos de transacción entre los individuos.
- El capital social conduce a la creación y el apoyo de instituciones formales e informales, haciendo que el desarrollo de confianza mutua permita llegar

⁷ Basado en Robison, Schmid y Siles (2003) y en Grootaert y van Bastelaer (2002).

más fácilmente a acuerdos para decisiones colectivas y a la implementación de esos acuerdos. Adicionalmente, las redes y las actitudes de los participantes pueden reducir la probabilidad de comportamientos oportunistas (*free rider behavior*) induciendo a que las personas se comporten de una manera más provechosa para todos.

Sin embargo, la propia naturaleza del capital social hace que también existan consecuencias negativas, en la medida en que conducen a la discriminación y exclusión de las personas o grupos que no formen parte de él. Asimismo, el énfasis del capital social en las redes sociales disponibles para que las personas movilicen recursos puede contribuir a una acentuación de la desigualdad ya que, por ejemplo, en general las personas en condiciones de pobreza poseen redes con menor capacidad de influenciar acciones en su favor (por ejemplo, el gasto público) que las personas de mayor riqueza, presentándose así como un importante factor en la reproducción de la desigualdad intergeneracional (Rao y Walton, 2004). Sen (2004) también advierte que, si bien algunos grupos pueden mostrar un alto grado de solidaridad entre y para sus integrantes, pueden tener al mismo tiempo sentimientos de exclusión (y de agresión) para los que no son miembros y son identificados como “los otros” o “los que no pertenecen”. En estos casos, el capital social debe considerarse como un activo para algunas personas pero como un pasivo para otras.⁸

EL CAPITAL SOCIAL Y LAS CAPACIDADES DE LAS PERSONAS

Podría pensarse a las relaciones entre las personas como parte de los funcionamientos de éstas, es decir, como pertenecientes al conjunto de capacidades (en el sentido de Sen, 1980) de cada individuo. Sin embargo, pocos autores se ocuparon de relacionar los conceptos de *capital social* y *capacidades*. Entre ellos, algunos sostienen que existe complementariedad entre ambos enfoques y que, tomando como base a Sen (1992), sí es posible pensar en un encadenamiento entre capital social, capital social individual y funcionamientos. La capacidad de obtener ciertos funcionamientos depende no sólo de los atributos individuales y del contexto, sino también de las relaciones existentes entre cada individuo, las otras personas y el entorno socioeconómico. Tomando en cuenta estos factores,

⁸ Esta capacidad de excluir a los no miembros es una de las muchas críticas a la conceptualización de capital social de Putnam.

Comin y Carey (2001) definen las *capacidades sociales* (*social capabilities*) como el efecto de las redes sobre las capacidades individuales. Estos autores especifican entonces que el capital social se convierte en capacidades sociales cuando no se considera de manera aislada sino como estrictamente conectado con las otras dotaciones (*endowments*) que cada individuo necesita para obtener el conjunto de sus funcionamientos. En este sentido, las capacidades sociales pueden definirse como aquellos estados de ser y hacer que sólo pueden obtenerse como resultado de interacciones sociales.⁹

Más recientemente, Blunden (2004) indica que una de las características de la solidaridad es que es un apoyo que se ofrece voluntariamente a extraños bajo términos que determina el que recibe el apoyo. Esta característica hace que la subjetividad del recipiente se vea reforzada ante actos de solidaridad para con él (de manera opuesta a lo que sucede con otras formas de apoyo, tales como la filantropía o la manipulación, que debilitan la subjetividad de los que las reciben). En contraste con el término *capital social*, este autor propone entonces usar el concepto de *solidaridad social* para definir la relación social subyacente en la capacidad de las personas para desarrollarse, y esta noción es la que debe usarse como una guía para la política pública en el apoyo a grupos de personas socialmente excluidas en la actualidad, sin colonizar o suprimir su subjetividad.

CAPITAL SOCIAL Y POLÍTICAS PÚBLICAS

La literatura provee una gran riqueza de información sobre la relación entre capital social y políticas públicas. Por ejemplo, está la presentada por la Productivity Commission compuesta de tres ejes: *i*) políticas públicas que construyen o refuerzan el capital social, *ii*) políticas públicas que son afectadas por el capital social, y *iii*) políticas públicas que deben ser rediseñadas para utilizar el capital social disponible (Gomulia, 2006). Cabe citar aquí el detallado trabajo de la CEPAL en el cual se desarrolla el tema del capital social y la relación entre capital social y políticas de combate a la pobreza en América Latina (Atria, 2003). Allí se pone énfasis en la necesidad de fomentar el capital social dentro de los sectores más pobres conjuntamente con un sistema económico dinámico e incluyente y un sistema sociopolítico consistente con esos objetivos. Debe entonces desarro-

⁹ En particular, Comin y Carey (2001) indican que es la incapacidad de las personas para convertir de manera individual recursos disponibles en ciertos funcionamientos lo que hace necesario el concepto de *capacidades*, de tal manera de que incluya también las capacidades sociales.

llarse una estrategia orientada al diseño de instituciones formales de asociación y participación con el reconocimiento por parte de la política pública de las instituciones socioculturales informales de confianza, cooperación, liderazgo y prestigio (Ocampo, 2003).

Cox y Caldwell (2000) presentan ciertas preguntas relevantes para analizar la relación entre políticas públicas y capital social. Entre las preguntas planteadas se encuentran aquellas que buscan determinar si una política pública particular:

- Incrementa las habilidades de las personas para participar en actividades sociales con gente que actualmente no conocen.
- Focaliza a algunos grupos a expensas de otros grupos o genera sentimientos de exclusión.
- Permite la construcción de relaciones informales y de confianza entre los que participan.
- Facilita la extensión de las redes, confianza y optimismo entre los participantes.
- Incrementa la capacidad de los participantes de lidiar con conflictos y situaciones adversas.
- Incluye aspectos financieros y de resultado tanto sociales como individuales.
- Es anunciada de manera que incida sobre la forma en que la gente la percibe.
- Tiene mensajes que inciden sobre los valores y papeles de las personas.
- Tiene impacto sobre las actitudes hacia las instituciones formales de gobernanza.

LOS ESTUDIOS EMPÍRICOS DE ESTE LIBRO

Para dar respuesta a estas preguntas, presentamos un diagnóstico y algunas recomendaciones de políticas públicas con base en los estudios empíricos sobre el capital social en México realizados en el marco de la Encuesta Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano (Encasu) 2006.

El artículo de Lindon J. Robison y Marcelo E. Siles desarrolla la definición de *capital social* a través de sus diferentes enfoques y componentes como capital, asimismo describe el paradigma del capital social. Carolina Izaguirre y Javier Warman hacen una breve descripción de la Encasu 2006 y presentan los resultados de pruebas estadísticas que validan la encuesta comparándola con otras que también abordan el tema de capital social.

Enrique Huerta señala que existe una relación entre retornos del capital social y bienestar económico en el sentido de que entre mejor vive una persona más

confianza tiene en los empresarios y el gobierno y desarrolla una mayor confianza en el resto de las personas. Huerta también menciona que una mayor confianza interpersonal lleva a mayor asociación y participación política, lo que incide positivamente en la solución de problemas comunitarios y en la percepción de que los derechos son más respetados, lo que podría producir un mayor bienestar económico.

Por su parte, Lourdes Rodríguez-Chamussy y Eduardo Ortiz-Juárez encuentran que mayor confianza en la familia, la iglesia, los compadres y las amistades está relacionada con mayor confianza en el gobierno, los jueces, la policía, los partidos políticos, las amistades y los vecinos. Del mismo modo encuentran que la pertenencia a sindicatos y grupos de vecinos está asociada con la percepción de una mayor influencia de las personas sobre las autoridades.

En el ámbito educativo, Araceli Ortega Díaz muestra que el logro escolar de los estudiantes está determinado por el capital social y por las diferencias en las características de los estudiantes, sus familias y sus escuelas; tales diferencias están relacionadas con el sexo y la edad del estudiante, el nivel escolar de sus padres y sus expectativas de educación, así como con la infraestructura y los servicios de la escuela. En este estudio el capital social se refiere a la participación de la familia, a las buenas relaciones escolares que percibe el estudiante y a la participación activa en asociaciones por parte de los miembros de la comunidad.

En materia de empleo, Eduardo Rodríguez-Oreggia señala que el uso de redes permite a las personas encontrar empleo, pero a la vez tiene un efecto negativo sobre los salarios de las personas al no otorgar un premio a la productividad del trabajador. Rodríguez-Oreggia explica que al hacer uso de las redes para encontrar empleo se genera un “desaparejamiento” (*mismatch*) entre ocupaciones y habilidades.

Héctor Sandoval y Martín Lima muestran que a través del capital social y la red de beneficiarios de los programas sociales se pueden generar cambios en la distribución del ingreso y en la incidencia de la pobreza; señalan, además, que estos cambios se generan a través de los vínculos que existen entre los miembros de la comunidad y organizaciones sociales de ayuda mutua, tanto formales como informales (sociedades cooperativas, agrupaciones laborales y sociedades de padres de familia, entre otras).

Por su parte, Patricia López-Rodríguez y Rodolfo de la Torre encuentran que el capital social de los pobres es del tipo *bonding* y es usado como un mecanismo de seguridad social, es decir, las personas que no cuentan con crédito ni empleo formal, seguridad social o servicios de salud usan sus redes para proveerse de los recursos y ayudas que no obtienen a través del mercado formal. También encuen-

tran que tiene más peso en el rendimiento del capital social de estas personas el estar fuera del mercado formal que el hecho de ser pobre.

En el rubro de migración, Alfredo Cuecuecha muestra que la migración aumenta la probabilidad de que los hogares reciban beneficios del capital social en la forma de remesas, créditos, ayuda para encontrar trabajo y regalos. Señala que la migración genera un aumento en la calidad del capital social de las familias, pero no un aumento en la extensión del capital social que las familias poseen.

Por su parte, en materia de género, Mónica Orozco y Carlos Salgado señalan que las aportaciones al bienestar familiar que se derivan del uso de las redes para hacer frente al cuidado de los hijos o tener acceso a préstamos son más frecuentes y efectivas cuando son promovidas por mujeres. Destacan también que el tipo y uso de redes cambian en el tiempo, por lo que es posible que al subsanarse la provisión de servicios de cuidados exista potencial para la creación y desarrollo de otras formas de organización democráticas en donde las mujeres participen activamente.

RESULTADOS Y POLÍTICA PÚBLICA

Estos estudios empíricos sobre el capital social en México muestran que este activo social se relaciona positivamente con medidas del bienestar como la educación, el empleo, la distribución del ingreso, la disminución de la pobreza, el acceso a servicios, la seguridad social, la migración, la igualdad de género, la participación política y la influencia en las autoridades. Aunque muchos de estos resultados no están directamente relacionados con la cooperación para la búsqueda de un bien común, sí tienen implícita la búsqueda de la superación de condiciones individuales, la cual produce una asociación con consecuencias colectivas, por ejemplo, el aumento del bienestar familiar, de un grupo o una comunidad.

El diagnóstico que realizan los autores produce un factor común: el capital social pone énfasis en las personas como poseedoras de recursos sociales que producen activos en sus relaciones con los demás. Estos recursos crean oportunidades de ingreso y bienestar para las personas que, de otro modo, quizá podrían obtenerlos a un mayor costo; las apoyan para hacer frente a las fluctuaciones de ingresos y otros eventos inesperados como enfermedades o pérdida de empleo. Estos recursos también fortalecen a las personas en el alcance de sus objetivos y como actores de su propio bienestar. Esto sugiere que la identificación, mantenimiento y fortalecimiento del capital social puede ser una herramienta importante para el desarrollo.

ALGUNAS RECOMENDACIONES PARA LA POLÍTICA PÚBLICA

Para entender las implicaciones de los hallazgos de estos estudios en la política pública cabe hacernos el siguiente cuestionamiento: ¿cuál es la diferencia entre una política pública que considera cuestiones de capital social y otra que no lo hace? En respuesta a esta pregunta, Araceli Ortega encuentra que para México se corroboran resultados a nivel internacional, de tal manera que se presenta una relación positiva entre capital social y logro educativo. Así, una política pública en materia educativa que involucra a los padres de familia en la toma de decisiones de la escuela y fortalece las relaciones entre estudiantes, profesores y directivos produce diferencias en términos del logro educativo.

En materia de empleo, Eduardo Rodríguez-Oreggia menciona que una política pública que genere un mejor funcionamiento de un sistema nacional de empleo podría tener efectos en los problemas de información entre trabajos requeridos y las habilidades de los solicitantes. Con respecto a la desigualdad, Héctor Sandoval y Martín Lima señalan que aprovechar el capital social en la red de beneficiarios de los programas sociales puede generar cambios en la distribución del ingreso y en la incidencia de la pobreza. Por su parte, Patricia López-Rodríguez y Rodolfo de la Torre sugieren que aprovechar el capital social de la población en pobreza podría fortalecer la participación social en programas públicos de superación de la pobreza y que inciden en el empleo, el crédito y la seguridad social; advierten, además, que incorporando a esta población a mecanismos formales a través del capital social de *linking* podrían generarles mejores resultados en el acceso a estos servicios.

Con respecto a la migración, Alfredo Cuecuecha menciona que estructurar programas que propicien el uso de remesas para mantener la cohesión social de las comunidades podría contribuir a que toda la comunidad se beneficie de la migración y no únicamente los familiares directos. En materia de género, Mónica Orozco y Carlos Salgado sugieren políticas que impacten en las fallas de mercado para la creación y desarrollo de otras formas de organización democráticas en donde las mujeres participen activamente.

Enrique Huerta propone la instrumentación de programas con efectos en la confianza interpersonal e institucional a través del fomento a la participación en asociaciones civiles y estrategias de fortalecimiento de las personas en círculos cercanos, como vecinos, jefes y parientes. Lourdes Rodríguez-Chamussy y Eduardo Ortiz-Juárez, por su parte, sugieren políticas públicas que incluyan la promoción y el apoyo a procesos de participación ciudadana y asociación de las personas en el ámbito local y en su ambiente cotidiano, acciones encaminadas a

la generación de espacios públicos que fomenten la interacción de los ciudadanos en la comunidad, en el vecindario y entre sus amistades.

CONCLUSIÓN

De estos estudios se infiere que el capital social es multidimensional y depende de factores como el grado de diversidad cultural y étnica, el nivel de desarrollo económico, la fortaleza y extensión de tradiciones culturales de cooperación, la solidaridad de lazos horizontales (intergrupos) y lazos verticales (gobierno y sociedad civil) y la densidad de las organizaciones. Esta heterogeneidad le otorga una diversidad de usos en políticas públicas.

También se infiere que no todas las formas de capital social son de la misma naturaleza ni son igualmente útiles para todas las políticas. Los lazos familiares, por ejemplo, son muy diferentes de los lazos en organizaciones formales o los que se mantienen en estructuras jerárquicas. Su uso y su origen son asimismo diferenciados: las organizaciones formales son más dóciles para el trabajo externo que las redes sociales informales basadas en el parentesco. La participación con estructuras externas depende de la disposición, confianza y expectativas; así, por ejemplo, los grupos étnicos parecen ser más difíciles en el trabajo externo que los grupos religiosos.

Estos estudios sustentan que la participación de las personas fortalece actividades específicas del Estado y sirve para el sostenimiento de una política pública. Según Putnam (2000) el capital social es el factor intangible que permite a sus miembros trabajar juntos y desarrollar relaciones de cooperación entre sí y con grupos externos. Este factor cambia con el tiempo y tiene efectos positivos y negativos para los propios grupos y para la sociedad. En el aspecto negativo podría ser utilizado para crear un comportamiento antisocial, perseguir objetivos criminales y generar conflictos de forma imperceptible con los objetivos deseables de la política.

Aun cuando puede ir cambiando poco a poco, el capital social es lo suficientemente constante para convertirse en un recurso estable en términos políticos. Cuando es utilizado con fines positivos puede servir a los propósitos de una política pública, como una forma de inversión que crea valor añadido. Los usos apropiados del capital social pueden enriquecer la eficiencia y eficacia de una política y al mismo tiempo generar beneficios en los participantes.

Algunas de las recomendaciones generales que se desprenden de estos resultados para la política pública comprenden: instrumentar programas que usen el

capital social poniendo énfasis en los grupos que utilizan este activo con fines benéficos para la comunidad; promover una mayor inversión en la confianza interpersonal a través de mayores niveles de escolaridad; generar espacios públicos que fomenten la interacción de los ciudadanos; y propiciar una mayor participación para evitar la exclusión, la inequidad y la dependencia en la toma de decisiones y en la recepción de los recursos de programas sociales.

Estas recomendaciones sugieren involucrar a las personas en la toma de decisiones sobre sus propios entornos de desarrollo y eliminar las “barreras” para la gestión y participación en la demanda y aprovisionamiento de sus recursos. Una alternativa consiste en hacer conexiones eficaces entre la participación formal de un pequeño grupo y la participación de un grupo más amplio que basa sus vínculos en redes sociales cotidianas informales. Otra alternativa puede ser fomentar una mayor participación ciudadana cotidiana de las personas mediante el diseño de estructuras formales de gobierno que aprovechen los espacios informales creados en la rutina de la vida comunitaria.

Otra de las recomendaciones que se derivan de los análisis empíricos de este libro está relacionada con un cambio efectivo de la cultura de participación en el largo plazo. Este cambio podría ser probablemente más eficaz que otras estructuras de participación; sin embargo, esto no siempre es fácil, sobre todo teniendo en cuenta que las personas con mayor educación e ingreso son más propensas a participar en actividades cívicas que los que no se encuentran en esta situación. De ahí que las políticas que se desprenden de este libro recomiendan centrarse no sólo en la cantidad de la actividad cívica, sino también en su distribución.

La mayoría de las iniciativas que fomenta el capital social no están abiertas a la intervención externa. Estos estudios muestran que la cooperación en una serie de ámbitos es facilitada a menudo por diferentes tipos de relaciones informales e interpersonales, como el parentesco o la amistad. Y este activo no es algo que los gobiernos, empresarios o líderes de la comunidad puedan crear fácilmente. Se pueden crear los incentivos para unir a las personas y asegurar que existan las condiciones para la cooperación instrumental, sin embargo, no se les puede obligar a tener más confianza o mostrar reciprocidad hacia el otro.

Algunas políticas pueden ser perjudiciales al dañar el capital social de las personas, especialmente el de grupos vulnerables. Sin pretenderlo, la acción gubernamental puede destruir el capital social y reducir la capacidad de las personas de cooperar para abordar los problemas. En este caso, se sugiere que el papel del gobierno sea el de facilitador de acciones que propicien el capital social. Un ejemplo es la exención de impuestos a los beneficios del voluntariado en el Reino Unido, que promueve la colaboración, participación y asociación de los prestadores de

servicios en actividades comunitarias (Field, 2010). Otra opción sugerida es una mezcla de financiamiento público y privado, con la que en países escandinavos se han creado *clusters* de alta tecnología que reúnen a centros de investigación y al sector empresarial para trabajar en proyectos innovadores (Field, 2010).

Las políticas del Estado de fomento al capital social deberían orientarse a reducir la inequidad. Una de las sugerencias que se desprende de los artículos radica en la conveniencia de no ignorar el capital social en conjunto, porque la aplicación de políticas en casi cualquier área estará influida por las redes que prevalecen entre los diversos actores políticos (que podrían incluir a los líderes empresariales, funcionarios públicos y a los propios políticos). Otra sugerencia es considerar el capital social de aquellos a quienes se dirige la política (incluidas las asociaciones que los representan). En este sentido, los programas podrían orientarse no sólo a proveer servicios a las personas, sino también a propiciar la participación en el cambio de comportamiento y valores en diversos ámbitos.

De acuerdo con los estudios presentados en este libro, el capital social es un activo importante para el desarrollo humano porque genera recursos a las personas a un menor costo, ayuda a diseminar la información y facilita la toma de decisiones colectivas. Este tipo de capital podría ser un instrumento de la política social porque, por un lado, permite aprovechar la participación y el compromiso de las comunidades en su desarrollo, y por otro, contribuye a fortalecer los lazos, a través de la confianza, generando canales de colaboración entre los ciudadanos y las instituciones.

REFERENCIAS

- ADAM, F. Y B. RONCEVIC (2003). "Social Capital: Recent Debates and Research Trends". *Social Science Information*, 42, 155-183.
- ATRIA, Raúl, Marcelo SILES, Irma ARRIAGADA, Lindon J. ROBISON y Scott WHITEFORD (comps.) (2003). *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago de Chile: CEPAL.
- BARR, A. (1998). "Enterprise Performance and the Functional Diversity of Social Capital". Serie de Documentos de Trabajo 98-1. University of Oxford, Institute of Economics and Statistics.
- BLUNDEN, A. (2004). "Social Solidarity Versus Social Capital" [<http://www.ethicalpolitics.org/reviews/social-solidarity-1.htm>].
- BOURDIEU, P. (1985). "Social Space and the Genesis of Groups". *Theory and Society*, 14-6, noviembre, 723-744.

- BRIGGS, X. (1998). "Brown Kids in White Suburbs: Housing Mobility and The Multiple Faces of Social Capital". *Housing Policy Debate*, 9 (1), 177-221.
- COLEMAN, J. S. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital". *American Journal of Sociology*, 94, S95-S121.
- COMIN, F. Y F. CAREY (2001). "Social Capital and the Capability Approach: are Putnam and Sen Incompatible Bedfellows?" EAEPE Conference. Siena.
- COX, E. Y P. CALDWELL (2000). "Making Policy Social". En I. Winter (ed.), *Social Capital and Public Policy in Australia*. Australian Institute of Family Studies, Commonwealth of Australia.
- DURLAUF, S. N. Y M. FAFCHAMPS (2005). "Social Capital". En P. Aghion y S. N. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, vol. 1, Amsterdam: Elsevier North-Holland.
- FIEL, J. (2010). *Social Capital*. Londres y Nueva York: Routledge.
- FLORES M. Y RELLO F. (2003). "Capital social: virtudes y limitaciones". En Raúl Atria et al. (comps.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago de Chile: CEPAL.
- FUKUYAMA, F. (1999). "Social Capital and Civil Society". IMF Conference on Second Generation Reforms.
- GOMULIA, C. (2006). "Social Capital and Public Policy. A Summary". Mimeo. [http://www.capegateway.gov.za/other/2006/7/social_capital_and_public_policy_design.pdf].
- GROOTAERT, C Y T. VAN BASTELAER (2002). *Understanding and Measuring Social Capital. A Multidisciplinary Tool for Practitioners*. Washington D. C.: Banco Mundial.
- GUISSO, L., P. SAPIENZA Y L. ZINGALES (2010). "Civic Capital as the Missing Link". NBER Working Papers 15845.
- HOLZMANN, R. Y S. JORGENSEN (1999). "Social Protection as Social Risk Management". Documento de análisis núm. 9904 sobre Protección Social. Banco Mundial, Red sobre Desarrollo Humano, Equipo sobre Protección Social.
- KOZEL, V. Y B. PARKER (2000). "Integrated Approaches to Poverty Assessment in India". En M. Bamberger (ed.), *Integrating Quantitative and Qualitative Research in Development Projects*. Washington, D. C.: Banco Mundial.
- LIN, NAN (2001). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NARAYAN, D. (1999). "Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty. Policy Research". Documento de trabajo núm. 2167. Banco Mundial, Red de Gestión Económica y de Reducción de la Pobreza.
- OCAMPO, J. A. (2003). "Capital social y agenda del desarrollo". En Raúl Atria et al. (comps.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago de Chile: CEPAL.

- OECD (2001). *The Well-being of Nations: the Role of Human and Social Capital*. París: OECD.
- PORTES, A. (1998). "Social Capital: Its Origins and Applications in Contemporary Sociology". *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- PRODUCTIVITY COMMISSION (2003). "Social Capital: Reviewing the Concept and Its Policy Implications". Melbourne Commission Research Paper.
- PUTNAM, R. D. (1993). "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life". *The American Prospect*, 13, 35-42.
- _____. (2000). *Bowling Alone: the Collapse and Revival of American Community*. Nueva York: Simon and Schuster.
- RAO, V. Y M. WALTON (eds.) (2004). *Culture and Public Action*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- ROBISON, J. L., A. A. SCHMID Y M. E. SILES (2002). "Is Social Capital Really Capital?" *Review of Social Economy*, 60 (1).
- ROBISON, L., M. SILES Y A. SCHMID (2003). "El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro". En Raúl Atria *et al.* (comps.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile: CEPAL.
- SEN, A. K. (1980). "Equality of What". En A. K. Sen, *Choice, Welfare and Measurement*. Cambridge: Harvard University Press.
- _____. (1992). *Inequality Reexamined*. Oxford: Oxford University Press.
- _____. (2004). "Elements of a Theory of Human Rights". *Philosophy & Public Affairs*, 32, 315-356.
- SMITH, ADAM (2002) [1759]. *The Theory of Moral Sentiments*. Cambridge: Cambridge University Press.
- STIGLITZ, J., A. SEN Y J.-P. FITOUSSI (2009). *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. [http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf].
- UNECE, OECD, Eurostat (2008). "UNECE Steering Committee on Education for Sustainable Development", Third Meeting. [<http://www.unece.org/env/esd/inf.meeting.docs/SC/SC-3/Interventions/OECDSC3.pdf>].
- WOOLCOCK, M. (1998). "Social Capital And Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework". *Theory and Society*, 27 (2), 151-208.
- _____. (2001). The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes. *Isuma: Canadian Journal of Policy Research*, 2 (1), 1-17.
- WORLD HEALTH ORGANISATION (1998). "Health Promotion Glossary". [http://www.who.int/hpr/NPH/docs/hp_glossary_en.pdf].

II. INTRODUCCIÓN AL CAPITAL SOCIAL Y A SU PARADIGMA*

LINDON J. ROBISON**

MARCELO E. SILES***

Ningún hombre es una isla enteramente por sí mismo; todo hombre es parte del conjunto... La muerte de cualquier hombre me empequeñece porque yo estoy involucrado con la especie humana y por lo tanto nunca hago conocer por quién doblan las campanas; ellas doblan para usted.

John Donne

RESUMEN

El poeta inglés John Donne (1573-1631) afirmó que todos estamos conectados. Estamos de acuerdo con él. Y debido a que todos nosotros estamos conectados, las relaciones interesan —y mucho—. Para el individuo, las relaciones importan porque ellas influyen dónde vivimos, qué estudiamos, nuestro bienestar económico y social, cómo nos ganamos la vida y con quién interactuamos. Para las grandes unidades de la sociedad, las relaciones son importantes debido a que ellas influyen la adopción de leyes, las actividades económicas, el cuidado del medio ambiente y con quién subscribimos tratados o declaramos la guerra. Dada la gran importancia de las relaciones, debemos poner más atención a cómo, por qué, dónde y cuándo ellas interesan.

LAS RELACIONES Y EL CAPITAL SOCIAL

Reconocemos la importancia del capital físico, humano y financiero para la producción de bienes físicos y servicios y dedicamos bastante trabajo académico al estudio de cómo estos tipos de capital se forman y son utilizados para mejorar nuestro bienestar económico. Proponemos que el capital social, otra forma

* Adaptado de Robison y Ritchie (2010).

** Michigan State University <robison@anr.msu.edu>.

*** Northern Michigan University <msiles@nmu.edu>.

de capital que existe en las relaciones, es esencial, no solamente para nuestro bienestar económico sino también para nuestro bienestar socioemocional. Por lo tanto, necesitamos examinar cómo esta forma de capital puede ser utilizada para incrementar tanto nuestro bienestar socioemocional como nuestro bienestar económico.

En algunos sentidos, nunca hemos estado en mejor época para vivir. La pobreza ha disminuido continuamente durante el último siglo y la riqueza y el lujo han estado extendiéndose a gran parte de la población mundial como nunca antes. Pero hemos eludido nuestra habilidad de tomar los últimos pasos para abolir completamente la pobreza y crear una mejor distribución de bienes y servicios. La comprensión y aplicación del concepto de *capital social* podría proveernos el ingrediente que faltaba para nuestro continuo progreso en este y tal vez muchos otros frentes.

¿QUÉ ES EL CAPITAL SOCIAL?

Nuestra primera tarea es proponer una definición del capital social que incluya seriamente la metáfora de capital y que tome en cuenta aquellas relaciones sociales que se caractericen más como capital: el *capital social* es la simpatía de una persona o un grupo hacia otra persona o grupo (Robison, Schmid y Siles, 2002).¹ Existe una larga lista de definiciones alternativas de capital social incluyendo aquellas sugeridas por Coleman (1988), Putnam *et al.* (1993), Bourdieu (1985), Woolcock (1998), Fukuyama (1995) y otros que son examinadas en este libro.

La *simpatía* es una afinidad, asociación o relación entre personas donde todo lo que afecta a uno afecta igualmente al otro.² Sally (2002) cita muchos autores para sostener que la simpatía conduce a un interés personal ampliado que produce relaciones en las cuales el interés personal es “indivisible” (Merleau-Ponty, 1969), “fusionado” (Davis *et al.*, 1996) o “superpuesto” (Aron *et al.*, 1992). Cooley escribe: “A quien imagino sin antipatía se convierte en mi hermano. Si

¹ Una versión amplia de esta definición que considera la parte negativa del término es la siguiente: “la simpatía (antipatía) que una persona tiene hacia otra. La persona que siente simpatía (antipatía) ofrece capital social mientras que la persona que recibe la simpatía (antipatía) de otros posee capital social. Las personas que reciben capital social podrían esperar beneficios (daño), ventajas (desventajas) y trato preferencial (discriminatorio) de los que ofrecen capital social” (Robison y Siles, 1997).

² Definición tomada del *Diccionario Webster's Ninth Collegiate*.

sentimos que debemos ayudar a otro, es porque el otro cobra vida en nuestra imaginación, y por lo tanto constituye parte de nosotros [...] Si llego a imaginarme a una persona sufriendo mal, esto no es ‘altruismo’ que me hace desear el bien sobre el mal, sino es simplemente un impulso humano” (1902: 115).

Adam Smith define simpatía como “sentir a nuestro prójimo con alguna pasión” que surge de “intercambiar lugares en nuestra imaginación con los que sufren” (1966: 3). Smith sostuvo que la simpatía disminuye cuando los lazos sanguíneos son menos estrechos. También advirtió que simpatizamos más rápidamente con amigos que con conocidos, y más fácilmente todavía que con extraños. Hume tuvo el mismo concepto en mente cuando opinó que “simpatizamos más con personas cercanas a nosotros que con personas lejanas a nosotros, con nuestros conocidos que con extraños, con nuestros compatriotas, que con extranjeros” (1978: 581).

Estamos de acuerdo con Smith y Hume en que la simpatía tiene diversos niveles de intensidad. Los sentimientos de simpatía nos pueden conducir a sentimientos o actitudes de admiración, atención, preocupación, empatía, consideración, respeto, sentido de obligación o confianza hacia otra persona o grupo. El punto esencial es que incrementos en los niveles de simpatía, considerando todo lo demás constante, incrementan la producción de Bienes socioemocionales (BSE) que incluyen la validación, las expresiones de afecto y la información. Cuando los BSE son incluidos en los intercambios, se incrementa la probabilidad de intercambios y se alteran los términos de comercio. Finalmente, cuando los BSE son imbuidos en bienes, estos bienes adquieren valores de apego que cambian su valor y significado. Nosotros denominamos a los bienes con cantidades significantes de BSE imbuidos en ellos como bienes con alto valor de apego (BAVA).

LA METÁFORA DEL CAPITAL

El capital es una mercancía creada para permitir la producción de otros bienes y servicios en el futuro (Smithson, 1982). La definición del *capital social* como simpatía satisface los requerimientos esenciales de capital y es de naturaleza social.

Tal como la inteligencia humana es la mercancía esencial que hace al capital humano, la simpatía es la mercancía que hace al capital social; otro ejemplo análogo es: la experiencia es al capital humano lo que la simpatía es capital social.³

³ La motivación es también el fundamento de otros tipos de capital, como el financiero.

Además, tal como otras formas de capital, *simpatía* es una mercancía incrementada mediante inversiones físicas y sociales que incluyen inversiones de BSE en las relaciones. El capital, en este sentido, representa una acumulación de consumo no realizado, una cantidad ahorrada para uso posterior.

Después de suficientes inversiones de bienes sociales y económicos, uno obtiene capital social al convertirse en objeto de la simpatía de otra persona. Al igual que contar con otras formas de capital, contar con capital social produce importantes ventajas. Una ventaja de ser el objeto de capital social o simpatía de otra persona es el acceso a los recursos del proveedor del capital social bajo términos preferenciales de intercambio. Estos términos son disponibles debido a que los proveedores de capital social internalizan los beneficios del intercambio con aquellas personas que son objeto de su capital social. Como resultado, el capital social es realmente capital porque tiene la capacidad de producir un beneficio potencial, ventajas y un tratamiento preferencial para otra persona o grupo de personas más allá de lo esperado en un intercambio dentro de una relación distante (Robison, Schmid y Siles, 2002).

Por supuesto, el capital tiene otras características además de ser una mercancía creada para incrementar la producción en el futuro. Estas otras características del capital son compartidas por el capital social y se describen en el cuadro II.1.

Cuadro II.1
Características comunes del capital y capital social

<i>Características del capital</i>	<i>Características del capital social</i>
El capital es durable.	El capital social es durable. Las relaciones de simpatía pueden durar toda la vida y aún más allá.
El capital produce un flujo de servicios que tienen valor.	El capital social produce un flujo de bienes socioemocionales (BSE) que tienen valor debido a que satisfacen necesidades socioemocionales.
El capital nunca trabaja solo. Más aún, cuando trabaja sobre otros objetos, puede transformar su significado y valor.	El capital social produce BSE que pueden ser imbuidos en objetos. Objetos imbuidos con BSE tienen modificados su significado y valor. El cambio del valor de un objeto como resultado de estar imbuido de BSE es el valor de apego del objeto. Bienes con alto valor de apego (BAVA) son aquellos para los cuales una significativa porción de su valor es atribuida a los BSE imbuidos en ellos.

El capital tiene una residencia y puede ser alienado; p.e. se puede transferir capital de un poseedor a otro.	El capital social reside en redes de personas que cuentan con simpatía. Nosotros podemos cambiar la residencia de nuestro capital social a través de nuestras redes de conexión. (Yo puedo solicitar trato preferencial a un amigo de mi amigo.)
El poder de un bien de capital está en su potencial servicio.	La posibilidad de influenciar las acciones de otros a través de nuestro capital social es una forma de poder.
Las leyes físicas y sociales regulan la creación y uso del capital.	Las instituciones formales e informales (leyes) regulan la creación y uso del capital social.

LOS ORÍGENES DEL CAPITAL SOCIAL

Las relaciones de simpatía, o capital social, generalmente tienen su origen en características individuales compartidas. Más aún, los diferentes tipos de características compartidas generalmente conllevan a diferentes clases de relaciones y diferentes tipos de capital social.

Las características compartidas definen áreas que pueden conducir a intercambios socioemocionales que desarrollan relaciones de simpatía o capital social. Por ejemplo, si la característica compartida es la membresía en el mismo partido político, entonces cada persona en la relación puede desarrollar más fácilmente simpatía hacia la otra persona debido a que ellos están de acuerdo con ella y validan su punto de vista político. En este sentido, características comunes compartidas son las que facilitan los intercambios socioemocionales que producen capital social.

Las características compartidas pueden dividirse en dos clases: aquellas que son heredadas y aquellas que son adquiridas intencionalmente (algunas veces por conexiones casuales). La diferencia más importante entre características adquiridas y heredadas es su exclusividad. Las primeras son determinadas por las condiciones de uno al nacer. Ya que las características heredadas no pueden ser cambiadas, se espera que el capital social basado en las condiciones de uno al nacer sea permanente y menos depreciable que las características que son elegidas y adquiridas. Como resultado, generalmente encontramos que el capital social basado en características heredadas sea usado como una forma de seguro (uno generalmente puede recurrir a la familia en caso de necesidad).

Desde el momento en que uno nace con características heredadas, la exclusiva membresía en el grupo está definida por estas características heredadas. Una

persona tiene o no tiene estas características. Las sociedades organizadas alrededor de características heredadas algunas veces tienden a ser rígidas e inflexibles y muestran lo que Olson (1982) denominó *esclerosis*.

Las sociedades algunas veces toman acciones para limitar la exclusividad creada por asociaciones organizadas alrededor de características comunes heredadas prohibiendo acciones que discriminen sobre la base de estas características. Por ejemplo, es ilegal para muchos empleadores basar sus decisiones de contratación en edad, género o raza. En otros casos, existen asociaciones que siguen siendo exclusivas y basadas en características heredadas y que no son ilegales.

Ahora bien, al contrario de las características heredadas, las características comunes adquiridas no son determinadas por el nacimiento de una persona. Debido a que admiten cambios, las sociedades organizadas alrededor de características adquiridas tienden a ser más flexibles que aquellas organizadas con base en características heredadas. Por ejemplo, las personas pueden convertirse voluntariamente en miembros de un equipo deportivo y su característica compartida, membresía del equipo deportivo, podría ser la base para el desarrollo del capital social.

Otras características adquiridas pueden derivar en intereses compartidos en áreas como la pesca de la trucha, trabajos en madera o el entusiasmo por un equipo de fútbol. Algunas veces las características adquiridas pueden ser experiencias compartidas como haberse graduado del mismo colegio, haber vivido en la misma ciudad, haber conocido a la misma gente, haber estudiado la misma carrera o haber participado en la misma guerra. Otras características adquiridas pueden ser la membresía en el mismo club o la validación por los mismos honores o por posiciones equivalentes en el empleo. Otras de estas características pueden estar basadas en compartir convicciones religiosas, posiciones políticas compatibles, y valores similares en un rango de temas que incluyen la importancia de los valores familiares, el medio ambiente, los impuestos, la educación pública, la oración religiosa en escuelas públicas, el cuidado de la salud, el aborto, la homosexualidad, la seguridad social, las migraciones o la pena de muerte, por citar algunos. No poseer una importante característica adquirida algunas veces podría llevar a la exclusión.

Las características adquiridas pueden ser temporales o permanentes. La posición política es una característica adquirida y puede cambiar, pero el colegio secundario del que nos hemos graduado es una característica adquirida permanente. Como resultado, las características adquiridas permanentes producen capital social que es estable y permanente, como es el caso del capital social basado en características heredadas.

Una clase especial de características adquiridas está basada en contratos o pactos que crean obligaciones para desarrollar aún más el bienestar de los miembros del conjunto. Cuanto más durable es el grupo, más durable es el capital social que el grupo produce. Ejemplos de relaciones basadas en pactos incluyen parejas casadas, órdenes religiosas, unidades militares, y organizaciones universitarias para la socialización de los estudiantes. No todos los grupos compactos requieren basarse en el establecimiento de pactos, como en el caso del contrato de matrimonio; pueden basarse también en pactos implícitos derivados por la participación en el grupo. En algunas sociedades, las relaciones con base en pactos se basan en las intensas y diversas características de unión que están asociadas a las esencias heredadas.

Detengámonos un momento para analizar cómo se distribuye el capital social. Cada sociedad se distingue por el énfasis que asigna a las características heredadas *versus* las adquiridas, sean estas últimas permanentes o temporales. Por ejemplo, en Nicaragua, el capital social de la clase socioeconómica alta está basado tanto en las características comunes heredadas como en las características adquiridas que están relacionadas con el ingreso personal y la riqueza (aunque ésta ha sido facilitada por el propio capital social). La clase social alta tiende a discriminar a los miembros de las clases socioeconómicas media y baja al ofrecer términos preferenciales de comercio y otros beneficios de la función pública a personas de su misma clase. Por ejemplo, la membresía en organizaciones como el Rotary Club y el Club de Leones parece ser un fenómeno estrictamente de las clases altas, un rasgo compartido que representa una combinación de características comunes adquiridas y heredadas.

GRADOS DE SIMPATÍA Y CLASES DE CAPITAL SOCIAL

El capital social existe en un continuo de emociones de simpatía. Los lazos débiles de simpatía pueden ser caracterizados por la conciencia o el conocimiento de una persona sobre otra. Los lazos de capital social fuertes pueden ser caracterizados por el apoyo a un acuerdo con otros sobre asuntos que varían desde política a religión o prácticas de negocios. En otras palabras, los lazos débiles pueden estar caracterizados por tener información únicamente de una persona sin mayor nexo o involucramiento, mientras los lazos fuertes pueden caracterizarse por actos que implican un mayor nexo, como apoyar acuerdos. Más aún, los lazos de capital social fuertes muestran sacrificios por el bienestar de otros que son objeto de capital social —actuando sobre el propio capital social—. Finalmente, al extremo

del continuo del capital social más fuerte está la empatía por la cual una persona difícilmente distingue su propio bienestar del de la otra persona. Existe una amplia variedad de características comunes que relacionan a este continuo de capital social con las clases antes descritas que facilitan el desarrollo del capital social.

Aunque el capital social puede ser medido como una variable continua (por ejemplo, el tamaño de las redes), es útil agrupar los lazos de capital social en categorías discretas. Las categorías que asignamos a varios lazos de capital social son las de nexo o unión, vinculación y puente. Ahora bien, estas denominaciones son usadas en todas partes, pero existe un desacuerdo acerca de sus diferencias, lo cual significa que las distinciones que aquí presentamos no son aceptadas universalmente. A continuación describimos cada una de ellas.

Capital social de nexo. El capital social de nexo (*bonding social capital*) existe entre aquellas personas con fuertes sentimientos de simpatía. Generalmente es un compromiso permanente y a largo plazo que puede ser heredado o formalizado mediante una unión o pacto. Suele estar basado en características heredadas o características adquiridas permanentes que se sustentan por medio de un compromiso a largo plazo y un frecuente contacto personal. El capital social de nexo o unión puede ser caracterizado por intensos sentimientos de cariño, afecto y preocupación como el que existe entre miembros de una familia, parejas comprometidas, socios de negocios duraderos o miembros de una minoría oprimida. En casos extremos, el capital social de nexo o unión se convierte en empatía en la cual el bienestar de una persona se hace indistinguible del bienestar de la otra.

Capital social de vinculación. El capital social de vinculación (*linking social capital*) existe en relaciones cuasisocialmente cerradas y está generalmente basado en características adquiridas temporales y compromisos a plazos moderados. Es similar a los eslabones de una cadena que son del mismo tamaño y resistencia y comparten la misma tensión. El capital social de vinculación puede ser caracterizado por sentimientos de respeto, confianza y relaciones que pueden existir entre colegas, compañeros de trabajo, miembros de un mismo equipo, club o comunidad, personas que realizan trabajos similares, o comparten las mismas responsabilidades. Las personas con capital social de vinculación generalmente comparten similares puntos de vista acerca de política, religión y crianza de los hijos; también pueden estar interesadas en negocios en los cuales los productos son similares o complementarios.

Capital social de puente. El capital social de puente (*bridging social capital*) existe en relaciones asimétricas. Puede ser imaginado como un puente que conecta dos cuerpos distintos de tierra que se diferencian en tamaño, recursos y población. El capital social de puente puede ser caracterizado por sentimientos

de simpatía asimétricos entre un jefe y su empleado, un padre y su hijo, un profesor y un estudiante, una persona famosa y un admirador, el líder de un país y un ciudadano de ese país, un dirigente político y uno de sus constituyentes, y entre personas vivas y personas del pasado. El capital social de puente puede estar basado en características heredadas o adquiridas y puede conducir a la explotación. Por ejemplo, muchos pueden aparentar un intercambio de BSE para recibir algún beneficio material de sus padres. Debido a la posibilidad de explotación, el capital social de puente es generalmente inestable.

Estos diferentes aspectos del capital social han sido combinados para estructurar el paradigma del capital social, al incluir diferentes percepciones de varias disciplinas de las ciencias sociales para responder preguntas como la importancia de las relaciones. La siguiente analogía describe el paradigma del capital social.

LA ANALOGÍA DEL CAPITAL SOCIAL Y EL ELEFANTE

El problema que están enfrentando las ciencias sociales es el mismo que enfrentaron los seis ciegos de Indostán en una analogía usada para relatar guerras teológicas. Estos seis hombres fueron a ver un elefante aunque todos ellos eran ciegos. En la analogía, cada hombre tocó una parte distinta del elefante e infirió a través de esta limitada percepción las propiedades físicas del elefante. Del mismo modo, cada disciplina de las ciencias sociales examina un aspecto de las relaciones y los intercambios, pero requiere los puntos de vista de las otras para hacer una descripción más acabada. La solución de este problema es combinar los puntos de vista más importantes de todas —o por lo menos de varias ciencias sociales— para formular una respuesta más completa y correcta a la pregunta de cómo importan las relaciones. Para estructurar el paradigma del capital social se consideran los diferentes puntos de vista del capital social.

EL PARADIGMA DEL CAPITAL SOCIAL

Para nuestros propósitos, un paradigma científico es un conjunto de prácticas que definen una disciplina científica durante un periodo determinado de tiempo. Thomas Kuhn describió un paradigma como lo que debe ser observado y examinado con detalle, el tipo de preguntas que se supone deben hacerse y probarse por respuestas relacionadas con la materia, cómo éstas preguntas deben ser

estructuradas, y cómo el resultado de las investigaciones científicas deberá ser interpretado (Khun, 1996).

El paradigma del capital social (PCS) intenta satisfacer los requerimientos de Kuhn para un paradigma científico al incluir importantes percepciones sobre la materia desde el punto de vista de las diferentes disciplinas de las ciencias sociales para responder a importantes preguntas. Al combinar percepciones de todas las ciencias sociales, el PCS intenta proveer una descripción más completa y precisa de los intercambios humanos dentro de una variedad de escenarios. A través de este trabajo, el PCS puede destacar las contribuciones complementarias de cada una de las ciencias sociales y eliminar las agudas diferencias que algunas veces se presentan sobre el mismo evento.

La creación de nuevos paradigmas no es siempre un proceso fácil. Las viejas ideas son necesariamente abandonadas, nuevos conceptos deberán ser definidos, los resultados comprendidos y las ramificaciones y alcances defendidos. No reclamamos que éste sea un trabajo definitivo sobre cualquiera de los componentes individuales del PCS, más bien proponemos un enfoque ecléctico (que describa a los principales componentes del elefante); algo que pensamos todavía no ha sido realizado.

Las propiedades del capital y del capital social son las que gobiernan la elaboración del PCS. Cada elemento del capital identificado en el cuadro II.1 conduce a un elemento importante del PCS. Al momento de explicar la función del capital social en los intercambios se requiere que cada componente del capital, incluidos los del capital social, sea considerado. Por lo tanto, los componentes del PCS son los siguientes: capital social, BSE, BAVA, instituciones, redes y poder. Todos estos componentes interactúan para formar la naturaleza y aplicación de los otros componentes en un ciclo endógeno.

Los sociólogos ponen énfasis en las redes, los economistas en la naturaleza de las relaciones de intercambio, los psicólogos en el concepto de los BSE y los antropólogos en la influencia de los BAVA, en tanto que diversas ciencias sociales están interesadas en las instituciones y la ciencia política examina las estructuras de poder dentro de las relaciones. El PCS incluye definiciones, reglas, medidas y relaciones causales anticipadas que toman seriamente todas estas perspectivas.

Identificamos los componentes y las interacciones que forman el núcleo del PCS. Cada componente está conectado al capital social y depende de éste. Más aún, ninguna acción independiente de estos componentes hace que el capital social determine los intercambios humanos.

Cuadro II.2 Las conexiones en el paradigma del capital social

	<i>Bienes con alto valor de apego (BAVA)</i>	<i>Redes</i>	<i>Instituciones</i>	<i>Poder</i>
<i>Bienes socioemocionales (BSE)</i>	El capital social puede producir BSE. Cuando las personas intercambian BSE su capital social se incrementa.	El capital social reside en las redes. Diferentes clases de capital social residen en diferentes clases de redes.	Las instituciones proveen reglas para el mantenimiento e inversión en capital social.	El capital social de uno es una importante fuente de poder. La teoría del capital social describe cómo usar el poder sin destruir al capital social.
Bienes socio-emocionales (BSE)	Cuando los BSE están imbuídos en objetos, el significado y valor de estos objetos cambia; p.e. los objetos adquieren valor de apego.	Las redes conectadas por capital social deberán ser mantenidas mediante el intercambio de BSE.	Las instituciones, particularmente las informales, describen cómo crear e inter-cambiar BSE.	Los BSE satisfacen una importante necesidad. Quienes proveen BSE tienen poder.
Bienes con alto valor de apego (BAVA)		Los BAVA facilitan la creación y mantenimiento de redes, especialmente cuando el contacto es limitado.	Las instituciones deberán adquirir valores de apego para ser sostenidas voluntariamente.	Los BAVA son generalmente usados para ampliar el poder de sus propietarios.
Redes			Las instituciones residen en redes organizadas. Las instituciones y las redes son requeridas por las organizaciones.	Las redes de capital social describen la distribución del capital social basada en el poder.
Instituciones				Las instituciones reflejan el poder y las fuentes de poder de sus creadores.

En el cuadro II.2 introducimos las relaciones entre los diferentes componentes del PCS. Cada celda conecta dos elementos del paradigma y describe sus interdependencias. Robison y Ritchie (2010) proveen detalles adicionales para cualquiera de estos pares con base en sus conexiones.

El capital social y los BSE

La producción de BSE requiere de capital social (Robison, Schmid y Barry, 2002). Los BSE que expresan cariño deberán venir de alguien que consideramos que realmente se preocupa de nosotros. Los BSE de validación deberán venir de alguien que confiamos tiene la capacidad e integridad para evaluar honestamente nuestras calificaciones.

Obviamente, las diferentes clases de capital social producen distintas clases de BSE. Dadas las conexiones entre capital social y BSE, se infiere que diferentes transacciones incluyen intercambios de BSE. Por ejemplo, el capital social de nexo será requerido para intercambiar BSE de afecto y fuertes sentimientos de apego.

Por otra parte, las transacciones que involucran principalmente bienes físicos y servicios pueden requerir del conocimiento e identificación de características compartidas que solamente requieren de lazos débiles o capital social de vinculación.

El capital social y los bienes con alto valor de apego (BAVA)

Cuando el capital social produce BSE que son imbuidos en objetos, el valor y significado de los objetos cambian. Este cambio en valor y significado es definido como el valor de apego del objeto. Los bienes imbuidos con altos niveles de BSE son llamados bienes con alto valor de apego (BAVA), y pueden ser usados eficientemente para atraer personas con características similares. Al juntar personas que tienen valor de apego por el mismo objeto se proporcionan oportunidades para crear capital social debido a sus características compartidas. Por ejemplo, algunas personas pueden ser miembros de un club porque tienen valores de apego hacia un deporte, una causa o un programa público promovido por el club y sus miembros. Una vez que son miembros del club, encuentran a otras personas con las cuales comparten intereses o características, los cuales se convierten en la base para desarrollar capital social con personas que nunca antes habrían conocido si no hubieran compartido la membresía del club.

Otra importante conexión entre valores de apego y capital social es el empleo de gente famosa o con atractivos especiales para crear valores de apego en ciertos productos. Por ejemplo, Michael Jordan tuvo por un tiempo grandes cantidades de capital social, especialmente entre los seguidores de los Chicago Bulls. “Sea como Mike” fue un tema de publicidad e incluso de una película.

Los valores de apego y el capital social también tienen un lado negativo. Por ejemplo, supongamos que un equipo deportivo está teniendo una mala campaña. Su mal rendimiento puede ocasionar la pérdida de sus valores de apego. Una manera de preservar el valor de apego del equipo es echar la culpa a un individuo, digamos al entrenador. Entonces todos pueden expresar su frustración con el entrenador en lugar de que el equipo pierda su valor de apego.

Otra importante vía para crear valores de apego usando capital social es personificando un objeto, dándole un nombre y tratándole como si fuera una persona. Por ejemplo, las White Mountains en New Hampshire son denominadas usando nombres de presidentes de Estados Unidos. El dinero casi siempre lleva la figura de una persona famosa. Cuando los publicistas promueven productos, éstos pueden llevar los nombres de personas famosas o tener sus firmas en el producto.

El capital social y las redes

Las redes durables están generalmente conectadas por el capital social de los miembros de la red. El capital social provee un medio efectivo para el mantenimiento de las redes porque las redes ricas en capital social suelen estar basadas en características compartidas que pueden ser heredadas o adquiridas. El tipo de características asociadas con las redes determina la permeabilidad y adaptabilidad de éstas, y por lo tanto su capacidad de perdurar.

Una red importante basada en características heredadas es la familiar. James Q. Wilson escribió lo siguiente acerca de la importancia de la familia: “Aprendemos a tratar con la gente de este mundo porque aprendemos a tratar a los miembros de nuestra familia. Aquellos que escapan de la familia escapan del mundo; privado de la afección [familiar], tutelaje y los desafíos, ellos no están preparados para las pruebas [del mundo], juicios y demandas” (Wilson, 1993: 163). Debido a las ventajas descritas anteriormente, las redes familiares son muy exitosas en los negocios.

El capital social y las instituciones

Las instituciones son las reglas que dan orden y significado a las transacciones. Las instituciones informales generalmente describen las condiciones bajo las cuales se intercambian los BSE entre personas que cuentan con altos niveles de capital social. Las instituciones formales regulan el intercambio de bienes físicos y servicios entre personas cuyo capital social está limitado a capital social de vinculación. Tanto las instituciones formales como las informales pueden conducir a inversiones en capital social porque las transacciones que se realizan de acuerdo con sus regulaciones tienen mayor probabilidad de producir resultados mutuamente positivos que aquellas que ocurren fuera de los acuerdos sobre las regulaciones de transacción.

La adopción o el rechazo de instituciones también podrían facilitar inversiones o desinversiones en capital social. En el primer caso, la adopción voluntaria de una institución señala un acuerdo. También crea una característica compartida: la institución a la cual todos están de acuerdo en apoyar. Por otra parte, el fracaso en acordar sobre una institución marca divisiones y puede llevar a una desinversión en capital social cuando las personas se dan cuenta de que no poseen características compartidas y tienden a formar pequeños grupos divididos para oponerse a los intereses de otros.

Es difícil imaginar cómo las instituciones pueden ser creadas o sustentadas sin capital social. En particular, porque la adopción de una institución requiere de compromisos y, a menos que las partes que apoyan a las instituciones tengan capital social que internalice sus valores, los compromisos que lleven a la creación, adopción y apoyo de una institución serán prácticamente imposibles de cumplir.

Capital social y poder

El capital social es una fuente de poder, una influencia sobre el comportamiento de otros. Por supuesto, existen muchas clases de poder que uno puede usar para influenciar a otros, pero el poder del capital social es único porque no depende, en cierto grado, de recursos financieros ni físicos como otras formas de poder. Esto se debe a que cuando los individuos comparten capital social, adecuan su comportamiento con base en lo que perciben acerca del bienestar de otros.

¿Qué pasa con el poder de nuestro capital social cuando las transacciones interpersonales son separadas por objetos impersonales como una computadora,

un cajero automático (ATM), un vehículo o algo parecido? Algunos sostienen que la violencia en las carreteras es el resultado de conductores separados uno del otro por acero y vidrio, los cuales limitan el papel del capital social en la resolución de disputas. Es fácil asesinar con una bomba o un misil: matan sin ver realmente a la víctima en persona. De la misma manera, ¿cuáles son las consecuencias de separar por medio de una pantalla de televisión a estudiantes de sus instructores, o por tiempo, como ocurre cuando se atiende o escucha una clase grabada, o cuando se ven las olimpiadas en forma diferida o grabada? Una respuesta rápida indica que el posible intercambio de BSE y la base de poder de nuestro capital social han sido reducidos. Por otra parte, si la tecnología incrementa el flujo de BSE mediante la creación de intercambios que de otra manera no podrían ocurrir, entonces se puede decir que el poder de nuestro capital social se ha incrementado.

BSE y BAVA

Los BSE requieren de un medio de transferencia: un lugar, un tiempo, una comunidad, una ceremonia, música, flores, regalos, otros objetos físicos y una variedad de otros bienes. Es probable que algunos de estos medios puedan resultar asociados con, o imbuidos en, los BSE que transfieren. Cuando ocurre esta asociación, se crean valores de apego. Por lo tanto, los objetos que están imbuidos con BSE se convierten en medios de almacenamiento y memoria de BSE.

Por otra parte, algunos objetos pueden ser adquiridos si se considera que tienen valor de apego con otros de los cuales se espera que provean BSE. La compra de coches lujosos, ropa, vacaciones y objetos parecidos suelen tener la intención de mostrar la condición social, la cual se espera será retribuida con BSE. Alternativamente, el consumo suntuario⁴ puede ser motivado por el deseo de mostrar una conexión con causas específicas, fiestas o individuos y para experimentar indirectamente su éxito. De manera similar, podemos participar en el consumo suntuario para demostrar membresía y características compartidas. Aún más, también se puede participar del consumo suntuario para demostrar nuestras diferencias con otros, especialmente con aquellos que no pueden conducir un automóvil de lujo, vestir ropa de marca y tomar vacaciones en sitios exclusivos.

⁴ El término *consumo conspicuo o suntuario* fue originalmente planteado por Thorsten Veblen (1899), quien utilizó esta expresión para describir el derroche ostentoso de recursos hecho por los ricos.

BSE y redes

Las redes ricas en capital social son mantenidas por el intercambio de BSE. Por supuesto, diferentes clases de redes podrán sustentar diferentes flujos de recursos, pero para mantener el capital social dentro de la red sus miembros deberán intercambiar BSE.

El flujo de BSE puede ser influenciado por el tamaño de la red. Tenemos sólo una determinada cantidad de energía social que puede ser empleada para mantener nuestro capital social. Por lo tanto, cuando el tamaño de la red se incrementa, se alcanza un punto en el que el nivel medio del capital social invertido con los miembros de la red disminuirá o cambiará de capital social de nexo a capital social de vinculación.

En la medida en que el capital social cambia dentro de una red, también cambian la dirección e intensidad de los flujos de BSE. De la misma manera, en la medida en que la estructura de las redes cambia, también cambian la dirección e intensidad de los flujos de BSE. Por ejemplo, en las redes jerárquicas es más probable intercambiar BSE de validación e información que de afecto. En las redes densas y horizontales es más probable el intercambio de BSE asociados con afecto y la sensación de pertenencia.

BSE e instituciones

Las instituciones facilitan el intercambio de BSE, BAVA y bienes y servicios con valor económico. Por ejemplo, una institución en la cual los precios son los mismos sea cual fuera la relación entre compradores y vendedores reduce los costos de transacción. El sistema de precios informales que existe en muchas partes del mundo todavía requiere de extensas negociaciones hasta lograr un precio aceptado por ambas partes. Este sistema también muestra que existen intensas negociaciones personales que pueden incluir el intercambio de BSE.

Las instituciones formales permiten el intercambio de menores niveles de BSE debido a que se supone que sus estipulaciones aplican a todos y son independientes de las relaciones existentes. Las instituciones formales son generalmente establecidas para satisfacer las cada vez más complejas y numerosas demandas que involucran a un gran número de personas. Por ejemplo, en la medida en que las familias no puedan cuidar a sus padres y abuelos ancianos, la sociedad deberá crear instituciones formales que provean este servicio. Estas nuevas instituciones constituyen una vía eficiente para proveer el componente físico para el cuidado

de los ancianos. Pero este sistema transfiere el cuidado directo de padres ancianos de los hijos a otros y durante este proceso cambia la intensidad y el flujo de BSE. Es interesante describir cómo mientras ciertas instituciones formales reducen el nivel de BSE en los intercambios, otras han surgido para aumentar el intercambio de BSE. Actualmente, incluso las grandes corporaciones como Wal-Mart promueven sus productos mostrando tanto los componentes económicos como los socioemocionales de los productos disponibles para el consumo.

BSE y el poder

La posibilidad de ofertar BSE es una poderosa fuerza para la motivación del comportamiento. Como también lo es la oferta de males socioemocionales. Los oficiales encargados de hacer cumplir la ley usan frecuentemente vergonzosos males socioemocionales para influir en el comportamiento de otros, debido en parte a que esto requiere del empleo de menos recursos financieros y físicos que otros procedimientos contra el mal comportamiento.

BAVA y redes

Las redes ricas en capital social suelen organizarse con base en una característica compartida. Esta característica puede ser adquirida o heredada, una particularidad de la red que determina su permeabilidad y adaptabilidad. Por supuesto, existen otras características que no son usadas para la organización de redes y esto se debe a que no pueden adquirir valores de apego. Las razones que determinan la importancia de las características compartidas como la base del capital social son las mismas que explican por qué algunos objetos, a diferencia de otros, adquieren valores de apego y entonces se convierten en necesarios para la organización de redes.

Los BAVA desempeñan un importante papel en la organización de redes. Cuando las características compartidas de una red son publicitadas, ellas permiten a otras personas que puedan acceder a la red sabiendo que encontrarán oportunidades para el intercambio de BSE e inversiones en capital social debido a que cuentan con valores de apego similares.

BAVA e instituciones

Como ya se ha discutido, las instituciones requieren de valores de apego para ser voluntariamente mantenidas y soportadas. Sin embargo, las instituciones importantes pueden crear valores de apego. Por ejemplo, consideremos las que crean clubes de fanáticos, organizaciones de servicio, grupos de apoyo constituidos por ex alumnos o clubes de dueños de Corvettes. Los valores de apego pueden incrementarse al establecer una institución alrededor de la cual las personas comparten sus valores de apego con otras. Algunas instituciones establecen e identifican la calidad de los bienes que se van a comercializar. Las leyes de inspección establecen estándares de calidad en ciertos productos de tal modo que se incremente el valor de apego de éstos cuando han sido inspeccionados. Por ejemplo, algunas instituciones especifican requerimientos para los productos que han sido producidos orgánicamente. Las personas que tienen valores de apego con un método particular de producción agrícola tienen la oportunidad de demostrar su valor de apego con los productos producidos por este método de producción a través de sus compras, y a su vez, mediante estas compras incrementan su apego hacia estos productos.

BAVA y el poder

Los BAVA cuentan con una larga historia de estar asociados con el poder. Estos bienes incluyen el águila romana, la esvástica nazi, la cruz cristiana, la estrella de david, el creciente del Islam, las banderas nacionales y estatales, los símbolos de partidos políticos, las mascotas de equipos deportivos, las fotos familiares y las canciones patrióticas. Todos estos objetos tienen algo en común: tienen el poder de crear experiencias que involucran BSE y por ende influir en el comportamiento de otros.

La creación de valores de apego para productos influencia el comportamiento del consumidor; los creados para símbolos religiosos influencia las prácticas religiosas, en tanto que los creados para símbolos de regimientos militares generalmente producen solidaridad e incrementan el sacrificio. Los valores de apego tienen poder.

Redes e instituciones

Las instituciones existen en las redes. Las redes y las instituciones sostenidas por valores de apego producen una organización. Una de las primeras instituciones requeridas por organizaciones determina los requerimientos para su membresía. Algunas veces una organización crea instituciones para otras organizaciones. Algunas organizaciones resultan de la confluencia de múltiples requerimientos de membresía. Creamos redes por las ventajas que acarrea el trabajar conjuntamente y porque buscamos actividades interpersonales para satisfacer nuestras necesidades socioemocionales.

Las redes organizadas existen debido a que las actividades que realizamos afectan a otros, por lo general sin su consentimiento, creando de esta manera una externalidad. Las externalidades pueden resultar destructivas cuando personas vinculadas a través de externalidades no pueden desarrollar instituciones para regular sus actividades de manera que sean mutuamente aceptables. Las actividades no reguladas incluyen acciones criminales, guerras, sabotajes, asesinatos (físicos y de carácter) y otras similares. Sin embargo, el alto costo que conlleva el no regular las actividades que producen externalidades puede llevar a la creación de instituciones, al menos dentro de subredes. Ciertamente, existen instituciones de criminales y presos (es un honor entre ladrones) y acuerdos internacionales sobre las guerras que regulan el tratamiento de los prisioneros de guerra y la población civil. Por supuesto, algunas veces estas reglas son violadas, pero su existencia es un testimonio de la necesidad de que las instituciones regulen las externalidades incluso entre enemigos.

La subsistencia de las instituciones depende del mantenimiento de los vínculos que conectan a las personas en la red. Cuando algunas personas dejan de pertenecer a la red, la influencia de las instituciones decrece. Si, por el contrario, otras personas se convierten en miembros de la red, se incrementa la influencia de las instituciones (Hirschman, 1970). Lo más importante es que si los vínculos están basados en capital social de puente —que depende de intercambios de bienes económicos mutuamente beneficiosos—, estos vínculos dejarán de existir una vez que desaparezcan las ventajas de que goza cualquiera de los miembros. Pero si los vínculos también incluyen capital social, entonces la red podrá ser sostenida incluso cuando las instituciones no sean aceptadas por algunos debido al capital social (lealtad) de los miembros.

Redes y poder

Las redes constituyen una fuente de poder. Más aún, el poder de los individuos dentro de una red se relaciona con la estructura de la red y con su ubicación en ésta. Por ejemplo, una persona (*broker*) u organización que llena un vacío estructural, una brecha entre y dentro de redes, tiene poder significativo por su habilidad para regular los flujos de BSE dentro de las redes. Las redes con conexiones densas tienen más poder distribuido en forma proporcional entre los miembros de la red.

Las redes adoptan ciertas instituciones y valores que son soportadas tanto por sus miembros como por los no-miembros. Cuando un individuo considera violar una de las instituciones de la red, la potencial pérdida de su capital social con los miembros de la red actúa como una limitante, ejerciendo poder o influyendo en su comportamiento. La teoría económica se ha centrado en los individuos y considera sólo aquellas redes de los participantes en el mercado. En la actualidad, al menos algunos estudiosos reconocen la importancia de las redes, incluso en la economía.

Instituciones y poder

Las instituciones otorgan derechos y responsabilidades y distribuyen recompensas y penalidades (zanahorias y garrotes). Obviamente, las personas incrementan o disminuyen su poder debido a instituciones específicas. Un esfuerzo considerable es ejercido para alterar o usar instituciones con el objetivo de incrementar el poder. Los intentos que realizan algunos para reemplazar instituciones formales por informales produce la corrupción. Al mismo tiempo, el reemplazo de instituciones informales por formales conduce a la creación del poder burocrático.

CAPITAL SOCIAL Y MOTIVOS

Una característica importante del paradigma es el tipo de problemas que considera. Un problema clave considerado por el PCS es la cuestión de los motivos. Si asumimos que el interés propio por nuestras preferencias es la fuerza motivadora de las ganancias económicas y que puede explicar la totalidad de nuestras interacciones humanas, esta noción puede llevarnos a un mal punto de vista acerca de la gente. No importa cuán aparentemente desinteresada sea una buena acción, si

examinamos con suficiente atención, encontraremos que un núcleo de personas egoístas explica esta motivación. Schmid (2002) escribe sobre este punto: “Una persona puede otorgar un regalo ficticio o convertirse en miembro de un club o una asociación de vecinos solamente debido a la potencial ganancia que este regalo puede lograr en un negocio futuro. Pero también la gente se da cuenta de esto porque tienen capital social con otros. El motivo puede causar una diferencia en el flujo de bienes que no se puede esperar solamente de la ambición”.

El origen de este énfasis en el interés propio puede encontrarse en el histórico conflicto entre las escuelas económicas del alemán Gustav von Schomoller y del austriaco Carl Menger. Respecto de este último White (2007) señala: “Menger sostuvo que los deseos humanos son principalmente determinados por necesidades psicológicas. El contenido de las necesidades humanas fue considerado un objetivo concreto e independiente de la voluntad, sobre el cual el individuo puede ser ignorante o estar errado”. Menger también sostuvo que el progreso real en la economía depende de las contribuciones tanto de la teoría económica como de la economía histórica. No obstante su esfuerzo, su propuesta falló y la economía se apartó del estudio de los nexos sociales y redes, que fue el enfoque de la escuela histórica. Luego, la teoría económica neoclásica evolucionó a partir del trabajo de Menger describiendo los agentes económicos como conectados entre sí a través de los intercambios monetarios (Swedberg, 1991).

Mientras un sector social lamenta el incremento del egoísmo, algunos renombrados economistas no están alarmados. Más bien, creen que la mano invisible de Adam Smith puede administrar las motivaciones egoístas humanas y promover los altos intereses de la sociedad. El respetado economista Arrow escribió:

Existe en la actualidad una razonablemente extensa e imponente lista de economistas desde Adam Smith al presente que han buscado demostrar que una economía descentralizada motivada por intereses propios [egoísmo] sea compatible con una coherente distribución de recursos económicos que pueden ser considerados, en un sentido bien definido, como superior a una larga variedad de posibles distribuciones alternativas (Arrow y Hahn, 1971).

El peligro de asumir la variable del egoísmo es el de tratar a cada uno de nosotros como si este supuesto fuera cierto en el proceso de un mal manejo de nuestros recursos de capital social. Además, se asume siempre que el egoísmo nos conducirá a confundir entre un comportamiento racional y uno irracional. Es verdad que algunos economistas acusan a los sociólogos de aceptar la presunción

de que los humanos actúan irracionalmente. Los sociólogos por lo general están de acuerdo con esto. Al menos comparten la idea de que el comportamiento humano es modelado por los valores, el medio ambiente y las costumbres, todo lo cual los aparta de un comportamiento basado en las ganancias y la maximización de la riqueza. Además, este comportamiento, visto a través de los intereses personales, parece irracional. Sin embargo, cuando se introducen en el análisis los preceptos alternativos del paradigma del capital social, lo que una vez fue considerado como un comportamiento irracional puede entenderse como uno completamente racional.

La noción de que las personas son egoístas es lógica y resulta un argumento consistente para hacer que las funciones de utilidad de las personas dependan sólo de los bienes físicos y de los servicios que consumen. Si en la realidad la gente dependiera solamente de bienes y servicios comprados con dinero, entonces deberíamos dar crédito a los economistas y permitir a la gente maximizar su ingreso y los bienes que puede comprar con él.

Ahora bien, consideremos la noción alternativa de que el bienestar de las personas no sólo depende de los bienes físicos y servicios, sino también de los BSE. Si esta noción es verdadera, entonces debemos preocuparnos no sólo por cómo y cuándo incrementar nuestro propio ingreso, sino también por cómo y cuándo producir BSE para incrementar nuestro capital social y nuestro consumo. Es esta preocupación por la producción de los BSE la que nos lleva a enfocarnos en las relaciones que los producen. Visto de este modo, ¿es irracional contribuir con nuestros bienes a organizaciones caritativas y ayudar a nuestros vecinos que se encuentran en problemas si en el proceso producimos BSE que son valorados, en algunos casos, más que el ingreso obtenido a través de actividades basadas en el interés propio? Por ejemplo, ¿por qué una persona querría ayudar a un amigo a completar un proyecto en su casa? Es cierto que la maximización del ingreso propio puede determinar otras opciones, a menos que exista un beneficio adicional a esta acción. Debemos, por lo tanto, distinguir entre un comportamiento egoísta enfocado en el incremento del propio ingreso y un civilizado interés propio por el cual reconocemos la importancia de los BSE de la misma manera que nuestro ingreso como un recurso de bienestar.

Ya no podemos establecer negocios y políticas públicas bajo la única presunción de que las personas no necesitan protegerse unas a otras en la medida en que el mercado organice su interés propio. Un egoísmo total puede conducir a una mala conducta y a dejar pasar oportunidades para la cooperación y el intercambio. El capital social que refleja afecto, buena voluntad y lealtad puede contribuir al éxito de una variedad de esfuerzos que incluyen la formación de sociedades

mercantiles, apoyo para las escuelas locales, promoción de nuevos trabajos en la comunidad, disminución de riesgos para el medio ambiente y creación de proyectos de desarrollo. El resultado es un incremento en los retornos de insumos de manera que se generen sumas positivas de pagos para todos los involucrados.

El capital social también provee un nuevo enfoque para la reducción del problema persistente de la pobreza, el cual no es obvio si asumimos que 95% de las personas velan por sus propios intereses. Los economistas suelen esforzarse por asistir a los pobres utilizando los recursos de los ricos, lo cual reduce el bienestar de ambos grupos debido a las consecuencias perjudiciales de sus alternativas: por un lado, perjudica a los trabajadores acaudalados porque ellos tendrán una menor motivación para producir debido a que recibirán un menor pago; y por el otro, perjudica a los pobres porque ellos producirán menos debido a que conseguirán el resto gratis. ¿Por qué tendrían que trabajar ambos? Además, algunos economistas encuentran apoyo para estas esperadas consecuencias en las experiencias de economías socializadas, las cuales en efecto han reducido la producción y eficiencia por este tipo de esfuerzos en la distribución de ingresos.

Estas esperadas —y fatales— derivadas de la forma en que se distribuyen los ingresos parten del supuesto de que los agentes económicos son motivados por su propio interés. Pero éste no es el caso en sociedades ricas en capital social donde cada uno persigue el interés de su vecino tanto como el propio. Un mayor capital social motiva a los miembros de la sociedad a trabajar por aquellos por quienes tienen afecto, incluso si esto no incrementa su propio beneficio. Estamos de acuerdo en que existe un problema mundial en torno a la distribución de los recursos, pero considerar que todos estamos motivados por nuestro propio interés no nos ha conducido a una solución. Tal vez es tiempo de buscar soluciones alternativas y el capital social es una de ellas. Debemos hacerlo dada la enorme necesidad de resolver el problema de la pobreza.

CONCLUSIÓN

El paradigma del capital social es una síntesis de conceptos de interés para varias disciplinas de las ciencias sociales. El concepto de *capital social* es una buena idea desarrollada por la economía a partir de varios insumos de capital. La economía también está interesada en la teoría de intercambios y tiene mucho que aportar en la explicación de intercambios que involucran dos tipos de bienes: físicos y socioemocionales.

El concepto de *necesidades y bienes socioemocionales* (BSE) está estrechamente relacionado con teorías desarrolladas por la psicología. El trabajo de Maslow, por ejemplo, pone énfasis en la importancia de las relaciones entre bienes físicos y bienes socioemocionales.

Los antropólogos, por su parte, están interesados en averiguar cómo cambia el valor de los objetos cuando éstos están imbuidos con BSE y cuáles son las condiciones bajo las cuales se puede imbuir BSE en los objetos.

Los estudiosos de las ciencias políticas y los economistas estudian las instituciones y las reglas para el ordenamiento de los intercambios —formales e informales— y qué papel desempeña el capital social en la formación y mantenimiento de las instituciones. También están interesados en describir cómo las redes y las instituciones facilitan la acumulación y el uso del poder.

Los sociólogos enfatizan que el capital social reside en las redes (y organizaciones) y su interés está enfocado en cómo las redes influyen a los individuos tanto dentro como fuera de ellas.

Finalmente, todos los científicos sociales pueden encontrar algo de interés en el estudio general del poder ya que éste puede originarse tanto en el empleo del capital social como en el de otras formas de capital.

Al reunir todas estas ideas se crean nuevos y excitantes conocimientos que ayudan a explicar los intercambios humanos. En este capítulo, nuestro enfoque arbitrario se concreta en las interdependencias entre pares de elementos del PCS, algo semejante a tratar de aislar dos elementos de un pastel ya cocido. Como un pastel que combina todos sus elementos, la mayoría de las transacciones involucran más de dos elementos del paradigma. Por ende, el siguiente trabajo será tanto expandir nuestro conocimiento de los componentes individuales del PCS como entender de qué modo dichos componentes interactúan simultáneamente con otros para evaluar los efectos del capital social en los intercambios humanos.

REFERENCIAS

- ARON, A. E., N. ARON Y D. SMOLLAN (1992). "Inclusion of the Other in the Self-Scale and the Structure of Interpersonal Closeness". *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 241-253.
- ARROW, K. Y F. HAHN (1971). *General Competitive Analysis*. San Francisco: Holden-Day.
- BOURDIEU, P. (1985). "The Forms of Capital". En J. G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Nueva York: Greenwood Press.

- COLEMAN, J. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital". *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120.
- COOLEY, C. H. (1902). *Human Nature and the Social Order*. Nueva York: Charles Scriber's Sons.
- DAVIS, M. H., L. CONKLIN, A. SMITH Y C. LUCE (1996). "Effect of Perspective Taking on the Cognitive Representation of Persons: a Merging of Self and Other". *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 713-726.
- DONNE, J. (1839). *The Works of John Donne*, vol. 3, Londres: John W. Parker.
- FUKUYAMA, F. (1995). *Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Nueva York: The Free Press.
- HIRSCHMAN, A. (1970). *Exit, Voice, and Loyalty*. Cambridge: Harvard University Press.
- HUME, D. (1978 [1740]). *A Treatise of Human Nature*. Oxford: Oxford University Press.
- KUHN, T. S. (1996). *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago y Londres: University of Chicago Press.
- MERLEAU-PONTY, M. (1969). "The Primacy of Perception and its Philosophical Consequences". En A. L. Fisher (ed.), *The Essential Writings*. Nueva York: Harcourt, Brace.
- OLSON, M. (1982). *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.
- PUTNAM, R. D., R. LEONARDI Y R. NANETTI (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- ROBISON, L. J. y M. E. SILES (1997), "Social Capital y Household Income Distributions in the United States: 1980, 1990, Michigan State University", Department of Agricultural Economics Report 595 y The Julian Samora Research Institute, Research Report 18, East Lansing, octubre, Michigan.
- ROBISON, L. Y B. RITCHIE (2010). *Relationship Economics: the Social Capital Paradigm and its Applications to Business, Politics, and Other Transactions*. Londres: Gower Pub.
- ROBISON, L., A. SCHMID Y P. BARRY (2002). "The Role of Social Capital in the Industrialization of the Food System". *Agricultural and Resource Economics Review*, 31 (1), 15-24.
- ROBISON, L., SCHMID, A. Y SILES, M. (2002). "Is Social Capital Really Capital?" *Review of Social Economics*, 60, 1-21.
- SALLY, D. (2002). "Two Economic Applications of Sympathy". *Journal of Law, Economics, and Organization*, 18, 455-487.
- SCHMID, A. A. (2002). "Using Motive to Distinguish Social Capital from its Outputs". *Journal of Economic Issues*, 36, 747-68.
- SMITH, A. (1966 [1759]). *The Theory of Moral Sentiments*. Nueva York: Reprints of Economic Classics, Augustus M. Kelly Publishers.
- SMITHSON, C.W. (1982). "Capital, a Factor of Production". En D. Greenwald (ed.), *Encyclopedia of Economics*. Nueva York: McGraw-Hill.

- SWEDBERG, R. M. (1991). "The Battle of the Methods: Toward a Paradigm Shift?" En A. Etzioni y P. R. Lawrence (eds.), *Socio-economics: Toward a New Synthesis*. Nueva York: Sharpe, Inc.
- WHITE, L. H. (2007). "The Methodology of the Austrian School Economics". [<http://www.mises.org/mofase/ch2.asp>].
- WILSON, J. Q. (1993). *The Moral Sense*. Nueva York: Free Press Paperback.
- WOOLCOCK, M. (1998). "Social Capital and Economic Development: Towards a Theoretical Synthesis and Policy Framework". *Theory and Society*, 27, 151-208.

III. VALIDACIÓN ESTADÍSTICA Y ALCANCES DE LA ENCASU*

CAROLINA IZAGUIRRE**

JAVIER WARMAN***

RESUMEN

Este capítulo presenta una descripción general de la Encuesta Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano (Encasu 2006) —realizada por la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)— y algunos resultados de la validación estadística de la misma.

Se analiza si los resultados de la Encasu son consistentes con otras fuentes de información disponibles para el caso de México con la finalidad de establecer su confiabilidad como insumo para elaborar análisis estadísticos. La Encasu proporciona información sobre los niveles de confianza, las redes sociales, la participación en organizaciones, la cohesión social y la acción colectiva, así como sobre los valores derechos y ciudadanos.

Se encontró que los datos de la Encasu presentan gran similitud con los obtenidos para variables similares en otras encuestas del mismo tipo aplicadas en México. Estos resultados señalan que la Encasu puede ser utilizada con confianza en distintos proyectos de investigación y en el apoyo para la formulación de políticas públicas.

* Los autores agradecen la participación y los comentarios de Carlos Brambila, Enrique Minor, Paola López y Santiago Rodríguez, así como la asistencia de Hugo F. Velarde.

** Financiera Rural <ac.izaguirre@gmail.com>.

*** Financiera Rural <javierwarman@cantab.net>.

LA ENCUESTA NACIONAL SOBRE CAPITAL SOCIAL EN EL MEDIO URBANO EN MÉXICO

Objetivo de la encuesta

El capital social (CS) es un concepto complejo que ha sido abordado por la sociología, la ciencia política y la economía. Como tal, su definición exacta permanece en debate continuo, dependiendo en general del enfoque científico que se adopte. La Encasu fue diseñada para captar esta naturaleza del capital social explorando dos de sus principales aspectos: *a)* los tipos de grupos y redes que la gente utiliza y la intensidad de las contribuciones que dan y reciben de ellos; y *b)* las percepciones subjetivas de los encuestados acerca del nivel de confianza que tienen hacia otras personas o grupos, así como las normas de cooperación y reciprocidad que prevalecen en las actividades que realizan para resolver problemas o aprovechar oportunidades de forma conjunta.

La encuesta utiliza un enfoque de activos que, con sus tres aspectos (dotación, uso y valor) permite conocer el uso y el beneficio que los hogares perciben de su dotación de CS. (Attanasio y Székely, 1999).

Cuestionario integrado de capital social para México

La hipótesis central del cuestionario es que la extensión y calidad de las redes sociales de los hogares son elementos importantes en el bienestar social de las comunidades. Generalmente, el capital social había sido estimado a través de indicadores que miden la confianza, la participación y la membresía a grupos. Estas estimaciones que suele medir el porcentaje de población que pertenece-a/confía en alguna organización, si bien son valiosas, resultan imprecisas ya que no toman en cuenta que tanto la confianza como la participación en una organización pueden tener diferentes grados y que, además, las personas que declaran tener confianza en otras personas no necesariamente obtienen alguna reciprocidad o recursos al depositar dicha confianza en los demás. Este enfoque para la medición del capital social, originalmente limitado al conocimiento de las redes en las que interactúan las personas o a la exploración de las sensaciones subjetivas que motivan la confianza, ha sido ampliado en la Encasu de tal manera que incorpora también una medida de los diferentes grados y dimensiones en que las redes interactúan, lo cual permite conocer los efectos derivados de la reciprocidad y la acción colectiva (López-Rodríguez y De la Torre, 2004; López-Rodríguez, 2006).

Entre las principales bases utilizadas para el diseño del cuestionario se encuentran: la encuesta “Lo que dicen los pobres” de la Sedesol; la Herramienta de Evaluación de Capital Social (Social Capital Assessment Tool) y el Cuestionario Integrado para la Medición de Capital Social (Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital), ambos del Banco Mundial; los cuestionarios sobre capital social del Instituto Australiano de Estudios Familiares (Australian Institute of Family Studies) y del Departamento Nacional de Estadísticas del Reino Unido (National Statistics UK Department); el cuestionario sobre ciudadanía del Programa Internacional de Encuestas Sociales (International Social Survey Programme); la Encuesta Permanente de Hogares de Paraguay; la Encuesta Nacional sobre Condiciones de Vida de Guatemala, la Encuesta Mundial de Valores (World Value Survey, WVS) y el Estudio Europeo de Valores (European Values Study). Estos instrumentos fueron seleccionados debido a que representan los avances más significativos en la materia. Varios de los instrumentos nacionales para países con características distintas a las de México fueron apropiadamente contextualizados a la realidad local y mostraron ser muy útiles para recabar la información buscada.

DISEÑO MUESTRAL Y VALIDACIÓN DE LA ENCASU 2006

La encuesta fue diseñada con un muestreo estratificado, de conglomerados y polietápico, que constó de 2 167 entrevistas a hogares representativos del medio urbano¹ y de tres regiones del país: sur-sureste, centro-occidente y norte. En el caso de la información relativa a los indicadores de las diferentes dimensiones del capital social, ésta atañe únicamente a la población urbana mayor de 18 años de edad.

El cuadro III.1 muestra una revisión del diseño muestral empleado en distintas encuestas.² Dado el diseño muestral de cada encuesta presentada en el cuadro III.1, es posible realizar, hasta donde los datos lo permiten una comparación entre la Encasu, la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, ENIGH (INEGI 2008), la Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas, Encup (Segob, 2008) y la World Value Survey, México (WVS, 2005). Los siguientes apartados muestran una serie de pruebas estadísticas que permiten

¹ La Encasu considera *medio urbano* a las localidades de 2 500 habitantes y más.

² La unidad primaria de muestreo (UPM) para la ENIGH, ENOE, Encup y Encasu es la AGEB y para la WVS es un distrito electoral.

contrastar resultados entre distintas fuentes y verificar la consistencia metodológica y estadística de la Encasu.

Cuadro III.1
Comparación de diseños muestrales

<i>ENIGH</i>	<i>ENOE</i>	<i>Encup</i>	<i>WVS</i>	<i>Encasu</i>
Probabilístico				
Estratificado				
Urbano más de 100 000 habitantes.	Urbano más de 100 000 habitantes.	Urbano más de 100 000 habitantes.	Urbanas	Urbano más de 2 500 habitantes.
Complemento urbano de 2 500 a 99 999 habitantes.	Complemento urbano de 2 500 a 99 999 habitantes (baja densidad).	Complemento urbano de 2 500 a 99 999 habitantes (baja densidad).	Mixtas	Rural menos de 2 500 habitantes
Rural menos de 2 500 habitantes.	Rural menos de 2 500 habitantes.	Rural menos de 2 500 habitantes.	Rurales	
Bietápico	Bietápico	Bietápico	Polietápico	Polietápico
Por conglomerados				

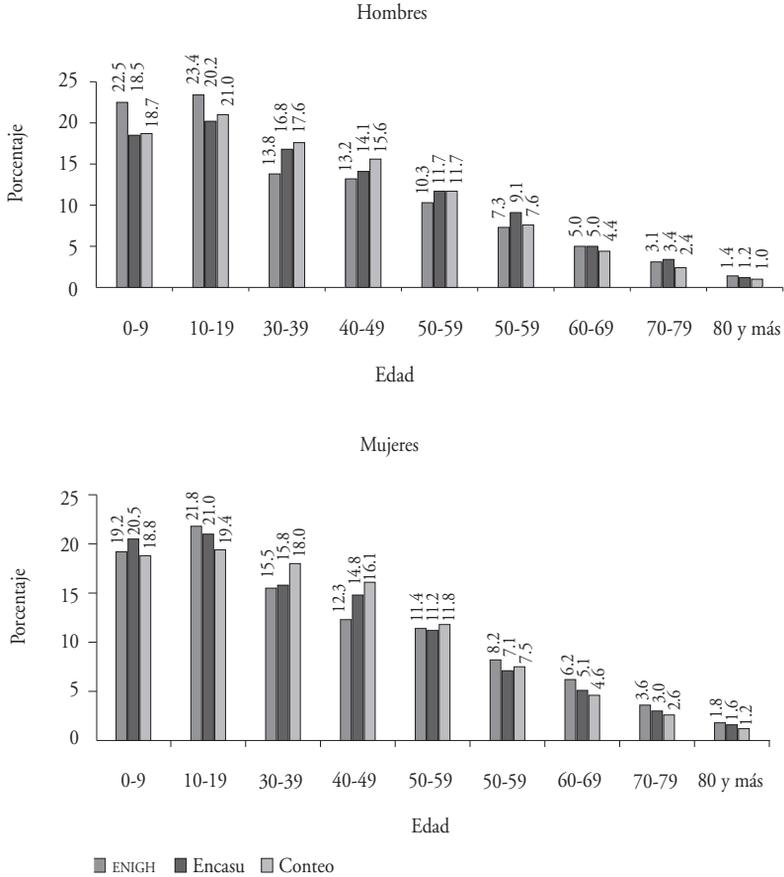
Fuente: INEGI (2007 y 2008), Segob (2008), WVS (2005), Sedesol y PNUD (2006).

Pruebas estadísticas

Análisis de distribuciones

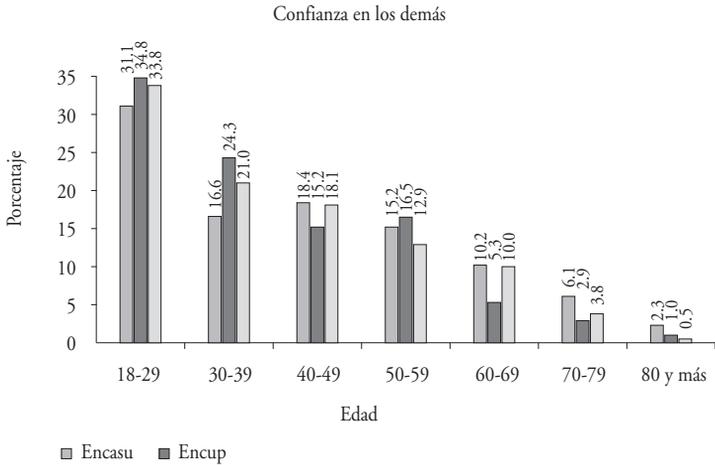
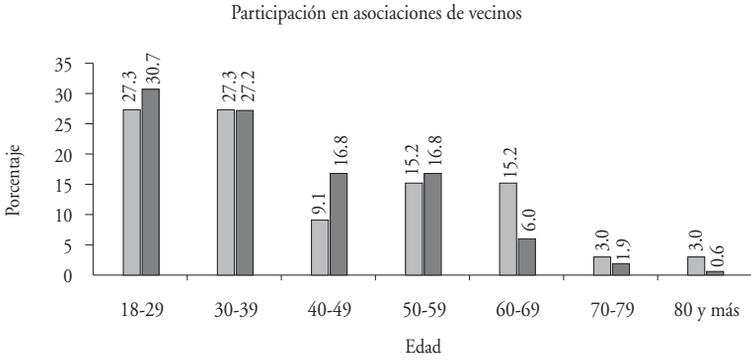
De acuerdo con la gráfica III.1, existe una gran similitud en la distribución de la población por edad y sexo capturada en las tres fuentes de información. Por su parte, la gráfica III.2 muestra la participación de la población por edad en organizaciones como grupos de vecinos y la proporción de la población que indica confiar en los demás. Las distribuciones por edad también muestran comportamientos similares cuando se comparan con encuestas que capturan esta información (Encasu, Encup y WVS).

Gráfica III.1
Distribución de la población urbana por edad y sexo



Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2008), Censo (2005) y la Encasu (2006).

Gráfica III.2
Distribución de la población urbana por edad



Nota: Únicamente se tomó en cuenta el porcentaje de población que opinó tener mucha confianza en los demás. Se realizaron las pruebas de significancia estadística a las medias provenientes de las distintas encuestas.

Fuente: Cálculos propios con base en la Segob (2006), la Encasu (2006) y la wvs (2005).

Comparación de medias

La comparación de la WVS-Encasu, la Encup-Encasu y la ENIGH-Encasu³ para preguntas correspondientes a intereses personales, confianza y participación muestra que las medias de las variables no son estadísticamente diferentes. Estos elementos validan la Encasu como instrumento para captar variables relacionadas con el capital social (cuadro III.2).

Cuadro III.2
Pruebas estadísticas de variables relacionadas con el capital social

<i>WVS-Encasu</i>						
<i>Variables</i>	<i>WVS</i>		<i>Encasu</i>		<i>Prob "t"</i>	<i>Diferencia</i>
	<i>Media</i>	<i>Desv. est.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. est.</i>		
Está interesado en asuntos políticos	0.014	0.010	0.014	0.015	0.999	No significativa
Participa en alguna organización religiosa (sí)	0.013	0.009	0.013	0.010	0.999	No significativa
Participa en algún sindicato (sí)	0.013	0.013	0.013	0.013	0.999	No significativa
Participa en alguna organización vecinal (sí)	0.013	0.020	s. d.	s. d.	s. d.	s. d.
Participa en algún club deportivo (sí)	0.013	0.013	0.013	0.016	0.999	No significativa
Personas que declaran confiar en los demás	0.013	0.009	0.013	0.012	0.999	No significativa

<i>Encup-Encasu</i>						
<i>Variables</i>	<i>Encasu</i>		<i>Encup</i>		<i>Prob "t"</i>	<i>Diferencia</i>
	<i>Media</i>	<i>Desv. est.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. est.</i>		
Está interesado en asuntos políticos	0.014	0.010	0.014	0.012	0.216	No significativa
Participa en alguna organización religiosa (sí)	0.013	0.009	0.013	0.012	0.999	No significativa

³ Es importante considerar que las preguntas presentan variaciones en la redacción y la población objetivo entre fuentes de información, por lo que se recomienda tomar los resultados con precaución.

<i>Variables</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. est.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. est.</i>	<i>Prob "t"</i>	<i>Diferencia</i>
Participa en algún sindicato (sí)	0.013	0.013	0.013	0.012	0.999	No significativa
Participa en alguna organización vecinal (sí)	0.013	0.020	0.013	0.012	0.999	No significativa
Participa en algún club deportivo (sí)	0.013	0.013	s. d.	s. d.	s. d.	s. d.
Personas que declaran confiar en los demás	0.013	0.009	0.013	0.012	0.999	No significativa

ENIGH 2008-Encasu

<i>Variables</i>	<i>ENIGH</i>		<i>Encasu</i>		<i>Prob "t"</i>	<i>Diferencia</i>
	<i>Media</i>	<i>Desv. est.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. est.</i>		
Dedicó tiempo a cuidar a un niño o enfermo	0.013	0.009	0.013	0.009	0.999	No significativa

s.d.: Sin datos para efectuar la prueba, Desv. est.: Desviación estándar.

Nota: Para la elaboración de la prueba de diferencia de muestras se agruparon las frecuencias de cada variable por edad, posteriormente se calculó el porcentaje de cada grupo de edad con respecto del total observaciones. Por consiguiente, la media de cada variable representa el promedio de la distribución porcentual de cada variable por edad.

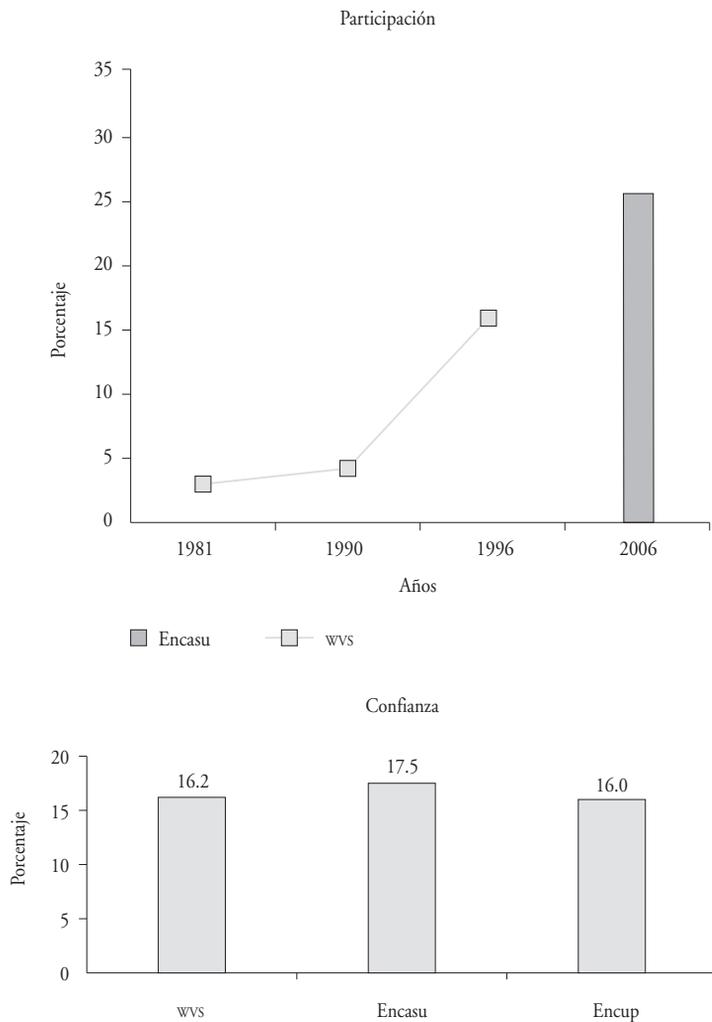
Fuente: Cálculos propios con base en INEGI (2008), Sedesol (2006).

Consistencia de porcentajes

También hay consistencia con otras encuestas que cubren temas de participación y confianza. La gráfica III.3 muestra el comportamiento de las variables de participación y confianza en distintos momentos para la WVS, la Encasu y la Encup. Se puede ver que existe una tendencia similar entre distintas fuentes de información.

Dado el análisis anterior, se concluye que la Encasu cuenta con la consistencia metodológica para ser utilizada en el análisis del capital social y distintos aspectos relacionados con él, aún cuando presenta algunas limitaciones.

Gráfica III.3
Consistencia de datos con otras encuestas
en variables relacionadas con capital social



Fuente: Elaborado con base en datos de Sedesol y PNUD (2006), Segob (2006) y wvs (1981, 1990, 1996 y 2005).

LA ENCASU EN LA AGENDA PÚBLICA

En México, los Planes Nacionales de Desarrollo (PND) 2001-2006 y 2007-2012 reconocen el fortalecimiento tanto de la cohesión social como del capital social como objetivos nacionales que guían las acciones del gobierno; en este sentido, la Encasu y los resultados obtenidos a través de ella se plantean como elementos que pueden ayudar a esclarecer la situación y evolución temporal de estos objetivos de política pública.

Como lo demuestran los diferentes capítulos de este libro, la Encasu permite estimar modelos que identifican variables estrechamente relacionadas con el capital social (en términos más técnicos, las co-variantes del capital social). De la misma forma, permite el análisis de la relación entre capital social y pobreza y proporciona elementos para sugerir respuestas en términos de políticas públicas a la relación del capital social con variables del desarrollo humano.

Existen diversas iniciativas que representan un paso adelante en la introducción del capital social como un elemento importante a tener en cuenta. Tal vez el ejemplo más relevante es el hecho de que la Ley General de Desarrollo Social (LGDS) establece que el grado de cohesión social es una de las dimensiones a considerar en la medición multidimensional de la pobreza. Los resultados obtenidos mediante la Encasu analizados en esta publicación representan un primer paso en el análisis riguroso del capital social en México. Quedan para la agenda futura tanto la actualización temporal como la extensión del análisis al ámbito rural mexicano, así como la operacionalización de definiciones de capital social que provean elementos para realizar acciones efectivas tanto en programas sociales como en cuestiones relativas al bienestar. De esta forma, la presente publicación y los resultados que las distintas investigaciones arrojan representan un buen comienzo.

REFERENCIAS

- ATTANASIO, O. Y M. SZÉKELY (1999). "Introducción: la pobreza en la América Latina, análisis basado en los activos". *El Trimestre Económico*, 66 (263).
- Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos. *Plan Nacional de Desarrollo (2001-2006)*. México: Presidencia de la República.
- Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos. *Plan Nacional de Desarrollo (2007-2012)*. México: Presidencia de la República.

- INEGI (2007). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*. México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- _____ (2008). *Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares*. México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- LÓPEZ-RODRÍGUEZ, P. (2006). “Encuesta Nacional de Capital Social. Definición y uso del capital social” (mimeografiado).
- _____ Y R. DE LA TORRE (2004). “Capital social y desarrollo humano en México”. México: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).
- SEDESOL Y PNUD (2006). *Encuesta Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano*. México: Secretaría de Desarrollo Social y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- SEGOB (2008). *Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas*. México: Secretaría de Gobernación.
- WVS (2005). *World Value Survey, México*. México: World Value Survey.

IV. RENDIMIENTOS DEL CAPITAL SOCIAL EN MÉXICO: EL PAPEL DE LA CONFIANZA*

JUAN ENRIQUE HUERTA-WONG*

RESUMEN

Este trabajo explora la naturaleza de los componentes del capital social en México, a saber, confianza interpersonal, confianza institucional, tipo de lazos en las redes y membresía a asociaciones, para explorar un modelo de ecuaciones estructurales basado en la literatura sociológica del capital social. Se reporta la validez de los componentes, al tiempo que se explora su relación con rendimientos como la participación, la eficacia política y el bienestar económico. Para confrontar el modelo, se usan los datos de la Encuesta Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano (Encasu 2006) del Instituto Nacional de las Mujeres (Inmujeres). Los resultados indican que la confianza interpersonal es el componente del capital social que mejor explica los rendimientos políticos y económicos explorados. Esto ocurre mediante un efecto directo y otro indirecto a través de la membresía.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

Se propone que la confianza interpersonal sea desarrollada, por ejemplo, a través del fomento a la participación en asociaciones civiles u otras estrategias de fortalecimiento, tanto en personas de círculos cercanos, como vecinos, jefes, y parientes, como en programas que fortalezcan la confianza institucional, una de las principales fuentes de confianza interpersonal.

* El autor agradece el financiamiento del Instituto Nacional de las Mujeres y del Centro Internacional para la Investigación del Desarrollo de Canadá para asistir a una estancia de investigación en el Instituto de Estudios del Desarrollo Internacional de la Universidad McGill, donde obtuvo la literatura para completar este documento. También agradece a Patricia López, Douglas S. Massey, Mahia Saracosti e Isidro Soloaga por los comentarios realizados a este texto.

** Centro de Estudios Espinosa Yglesias <jehuerta848@gmail.com>.

INTRODUCCIÓN

El concepto de *capital social* ha ganado relevancia en la discusión sociológica de los últimos años, y más específicamente, en el campo de la sociología política. Algunos observadores (Kay y Johnston, 2007) han sostenido que uno de los problemas con este concepto es que una abundancia de términos, métodos, mediciones y metas han sido propuestos como capital social. Como se ha visto, pese a la amplia diversidad, hay elementos comunes en diferentes definiciones de capital social, por lo cual se remite al lector a los capítulos anteriores para una revisión de los mismos.

En este capítulo, se considera que el capital social se compone de los recursos insertos en las redes sociales, tales como las relaciones, la confianza y las obligaciones entre los miembros de tales redes. Pero el capital social tiene limitaciones estructurales y situacionales que impiden su generalización y observación. Es decir, el capital social no se comporta igual en cada estructura social, desde que los tipos de relaciones y los productos de los mismos observan diferencias históricas y estructurales en cada grupo social. Hay, por otro lado, diferentes formas de operacionalización del capital social dependiendo de la tradición sociológica. La forma más frecuente para elaborar proposiciones del capital social ha sido distinguir entre qué es, dónde se encuentra y qué produce. Por ejemplo, si se identifica confianza como una forma de capital social, se propone que la confianza se encuentra en las personas, pero también en las redes sociales que dichas personas forman. La confianza fomenta, por ejemplo, expresiones de inversiones en capital financiero, pero también expresiones de inversiones en ciudadanía, por ejemplo, cuando unas personas se suman a otras para pedir que una ley se cambie, o para solicitar más seguridad en un vecindario.

Lo que nos enseña la literatura sociológica acerca de la estructura y composición de las redes es que diferentes composiciones y estructuras de una red, de un colectivo, y en último término, de cualquier sociedad, tienen diferentes rendimientos. Es decir, el capital social adopta diferentes formas y por supuesto la empatía es un ingrediente, pero uno que no siempre actúa y, cuando lo hace, no siempre actúa de la misma manera. Burt (1997), Nan (1999) y Granovetter (1973), a lo largo de varios trabajos y más de 30 años de evidencia sostenida en diferentes regiones del mundo, han mostrado consistentemente que los lazos débiles reportan mayores rendimientos económicos que los lazos fuertes solamente porque conducen a otros destinos. El ejemplo clásico es el de una vacante de trabajo para alguien, por ejemplo, en mercadotecnia, y sus posibilidades de llenar la misma si sus redes son altamente homofílicas, es decir, si todas las personas

que tienen lazos con ego son del campo de la mercadotecnia. Esto se tiene que comparar contra, por ejemplo, las posibilidades de conocer de la vacante si las redes están llenas de personas con títulos de ingeniería o medicina, quienes no compiten por los recursos existentes. En otras palabras, puesto que el transporte gratuito tiene un componente más bien emocional, el tener acceso a mercados de trabajo tiene componentes económicos solamente, y son estas rutas a las que ego accede vía los lazos débiles. A esto se debe añadir el caso de las personas que pueden, por herencia, alcanzar redes de alto prestigio, es decir, el grueso de la población. En este caso, el ego no tiene posibilidad de acceder a altos puestos de trabajo vía familiares o amigos cercanos, sino solamente vía conocidos o aun personas con las que no siente una gran empatía en principio.¹ De ahí resulta que en este texto se proponen modelos con distintas formas de medición del capital social, con el objeto de explorar de qué se compone el capital social de los mexicanos. No se busca proponer leyes generales del capital social, sino explorar qué significa esto para un colectivo y cuáles son sus rendimientos específicos. Para entender esto, es preciso analizar algunos de los rendimientos del capital social, y aquí se propone abordar aquellos que tienen orígenes políticos y económicos.

RENDIMIENTOS DEL CAPITAL SOCIAL

Desarrollo político: eficiencia política y participación

Las redes sociales tienen un efecto en participación política; facilitan y apoyan la participación en un rango de actividades políticas, ya sea formales (como el voto o la afiliación a partidos) e informales (como la afiliación a organizaciones no gubernamentales, la asistencia a una protesta o el firmar peticiones). Muchos movimientos cívicos inician con una red bien establecida (por ejemplo, amigos en grupos juveniles religiosos) que se interesa en un problema social (McAdam y Paulsen 1993). Aunque en principio esta definición parece endogámica, se debe regresar a categorizar las redes y sus expresiones, es decir, en qué consiste el capital social y qué rendimientos produce. Hay que diferenciar entre el hecho de formar parte de asociaciones y las actividades que se realizan por el hecho de afiliarse a tales asociaciones. En este texto se parte de que tales actividades son rendimientos del capital social y no estrictamente parte del capital social.

¹ Distinto al caso, por ejemplo, de cuando las relaciones de amistad o simpatía llevan a alguien a ofrecer transporte a otra persona.

Una definición clásica considera a la participación política como las actividades que los ciudadanos privados pueden desarrollar con el fin de presionar al gobierno (Verba, Burns y Scholzman, 2001; Verba, Nie y Kim, 1978). Las definiciones de participación política varían. Algunos autores se refieren a los modos en que la gente puede involucrarse realmente en política (por ejemplo, al protestar, discutir acerca de política o votar), mientras otros se refieren a las metas de esas actividades o actitudes (como legislar o transformar los papeles sociales).

Otro concepto discutido con frecuencia en la literatura de cultura política es el de *eficacia política*, o la percepción que tienen los ciudadanos de su capacidad para influir en las decisiones públicas que norman su vida (Almond y Verba, 1963; Verba, Nie y Kim, 1978). Considérese el caso hipotético de ciudadanos que participan en redes informales o formales, como el de un grupo de personas que se reúne cada cierto tiempo, por ejemplo, cada mes, a compartir una comida. Conversan acerca de fútbol, del trabajo o de las responsabilidades domésticas. Es probable que entre más grande sea la red, más altas serán las probabilidades de que esa red intercambie información acerca de temas públicos. También es probable que esa red pueda movilizarse para resolver problemas de la comunidad. En la medida en que algunos problemas sean solucionados, o al menos discutidos, los miembros de la red percibirán que su posición tiene importancia relativa para la toma de decisiones que afectan la esfera pública. Asimismo es probable que este sentido de eficacia, así como su participación en la red, les lleve a participar más en la vida pública de la comunidad. Sólo a modo de categorización, la discusión realizada en este párrafo ejemplifica una red hipotética de lazos fuertes.

Se ha elaborado este ejemplo para describir la naturaleza hipotética del capital social como un factor que fomenta la participación política y la eficacia política. De ello se desprenden dos hipótesis:

- H1. A mayor capital social entre los mexicanos, mayor será el nivel de eficacia política percibida.
- H2. A mayor capital social, mayor será el nivel de participación política reportada.

Como sugieren López y De la Torre (2004), una pregunta más fina respecto al papel del capital social en ciertos fenómenos de la vida social es qué tipo de capital social afecta a qué tipos de fenómenos. Se parte nuevamente del hecho de que la naturaleza del capital social no es del todo comprendida. De este modo, este trabajo tiene una naturaleza exploratoria.

La hipótesis 1 es descompuesta en las siguientes hipótesis de investigación:

- H1.1. A mayor capital social, en su modalidad de asociacionismo, mayor será el nivel de eficacia política percibida.
- H1.2. A mayor capital social, en su modalidad de confianza institucional, mayor será el nivel de eficacia política percibida.
- H1.3. A mayor capital social, en su modalidad de confianza interpersonal, mayor será el nivel de eficacia política percibida.
- H1.4. A mayor capital social, en su modalidad de lazos fuertes, mayor será el nivel de eficacia política percibida.

A su vez la hipótesis 2 es descompuesta en cuatro hipótesis de investigación, la primera de las cuales es:

- H2.1. A mayor capital social, en su modalidad de asociacionismo, mayor será el nivel de participación política reportada.

Por razones de parsimonia, sólo se establecerá aquí que las hipótesis H2.2, H2.3 y H2.4 se refieren a la confianza institucional, la confianza interpersonal y los lazos fuertes (hipótesis de la empatía) y su relación con el nivel de participación política reportada.

En síntesis, las hipótesis de investigación son propuestas con al menos dos objetivos: qué es el capital social y qué produce. Por un lado, se trata de explorar de qué está hecho el capital social en México, para lo cual se introducirán a los modelos variables provenientes de distintas fuentes en la literatura sociológica. Por otro lado, se busca profundizar en algunos rendimientos políticos y económicos del capital social, por lo cual la direccionalidad propuesta de las hipótesis ha sido orientada a que el capital social produce rendimientos, siendo éstos tratados como variables endógenas.

Desarrollo económico: la proxy del bienestar

Diversos estudios han propuesto que el capital social desempeña un papel en el bienestar económico de distintas maneras. Getz (2008) exploró cómo los productores rurales se organizaron a sí mismos en Baja California para comercializar sus productos. En el proceso de tal organización, la igualdad entre los miembros de la comunidad resultó crucial para anticipar rendimientos individuales y colectivos.

En su propuesta seminal sobre el tipo de lazos que construyen las personas, Granovetter (1973) propuso que los lazos débiles permiten un mayor rendimiento económico del capital social. Los hallazgos generales de esta tradición de investigación sugieren que los lazos débiles son más útiles para obtener rendimientos económicos, mientras que los lazos fuertes son más útiles para obtener apoyo moral o afectivo. Otros hallazgos sugieren que la utilización de lazos débiles y fuertes difiere en términos del nivel socioeconómico de las personas. Mientras que las personas de bajos recursos juegan “a la defensiva” procurando retener los recursos existentes, las personas en los niveles más altos de la pirámide económica juegan “a la ofensiva” procurando alcanzar mayores recursos. Esto tiene implicaciones respecto al papel que tienen los lazos débiles y fuertes, y también en torno al concepto de *empatía* como sinónimo de capital social. Los lazos débiles entonces tendrían la función descrita arriba con mayor frecuencia en los niveles socioeconómicos altos, mientras que la relación entre lazos débiles y rendimientos económicos no sería tan clara en los niveles económicos bajos (Ostrom y Ahn, 2003).

El papel que desempeña el tipo de lazos en explicar fenómenos socioeconómicos no ha sido suficientemente explorado en México. Fukuyama (2002) ha mostrado que la preeminencia de lazos fuertes en América Latina es un límite para la creación de empresas pues reduce la posibilidad de crear sociedades más allá de los círculos primarios, anticipa monopolios y perpetúa la propiedad económica en manos de unas cuantas familias. Hay una pregunta abierta respecto a si el capital social genera bienestar económico, o más bien, qué tipo de capital social es el que genera bienestar económico. Esto nos lleva a una tercera hipótesis:

H3. Cuanto mayor sea el nivel de capital social, mayor será el bienestar económico reportado por las personas.

La hipótesis 3 es descompuesta en cuatro hipótesis de investigación. Por parsimonia no se enuncian. Baste señalar que se refieren a que diferentes modalidades de capital social, a saber, asociacionismo, confianza institucional, confianza interpersonal y lazos débiles, llevarán a mayor bienestar económico.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación establece las siguientes preguntas: ¿cuál es el papel que desempeña el capital social en la participación política y la percepción de eficacia

política entre los mexicanos, y en el bienestar económico de los mexicanos? y ¿qué tipo de capital social predice mejor los rendimientos políticos y económicos aquí propuestos?

Las preguntas de investigación se dirigen no sólo a responder preguntas teóricas —por ejemplo, la relación entre el capital social y el compromiso cívico—, sino también preguntas metodológicas —por ejemplo, si en realidad la confianza institucional y la interpersonal forman parte del mismo constructo, como se ha argumentado con frecuencia en la literatura sin que las mediciones hayan sido necesariamente confirmadas y uniformemente validadas.

MÉTODO

Modelación de ecuaciones estructurales como estrategia analítica

La técnica de análisis propuesta para este trabajo es la modelación de ecuaciones estructurales (denominada también SEM por su abreviación en inglés), también conocida como análisis estructural de covarianza o, simplemente, modelos causales (Arbuckle, 2007; Byrne, 2010; Lavee, 1988). Con base en la discusión anterior, este tipo de modelos emergen como la mejor posibilidad para probar dos cosas: *a*) si un conjunto de variables observadas en realidad proveen significado a un constructo diseñado con base en la teoría (confirmación de una estructura de factores), y *b*) si un conjunto de constructos se ajustan a un modelo propuesto (confirmación de una serie de modelos de regresión ejecutados sincrónicamente).²

Se emplea en este texto una estrategia de cuatro pasos que es frecuente en el uso de estas técnicas (véase Lavee, 1988; Schmidt y Heyder, 2000): *a*) se plantea el modelo a estimar, *b*) se analizan las mediciones descriptivas de las variables observadas del modelo, *c*) se observan también las correlaciones entre las variables observadas, y *d*) se sigue una ruta de generación de modelos en la cual, habiendo rechazado un modelo inicial por su pobre bondad de ajuste, se procede de un modo exploratorio (más que confirmatorio) para modificar y estimar nuevamente el modelo. Una ventaja adicional de los modelos SEM es que su enfoque es visual y por tanto son altamente intuitivos.

Es conveniente aclarar aquí que la lógica causal que sostienen los SEM se basa en relaciones teóricas (Arbuckle, 2007 y Byrne, 2010), es decir, se basa en la re-

² En el Anexo a este capítulo se presenta una descripción detallada del método empírico que aquí se sigue.

visión de la discusión sociológica sobre el tema, no pretendiendo agotar el tema de la causalidad, indicándose algunas limitaciones importantes en la sección correspondiente, al final del texto.

Modelo a estimar

El modelo de la gráfica IV.1 propone que cuatro factores (capital social, participación política, percepción de eficacia política y bienestar socioeconómico) estimarán el modelo propuesto. Plantea además que las variables endógenas son factores independientes y complejos (más de una variable cargando solamente en un factor). El modelo sugiere la posibilidad de que haya una significativa covarianza entre distintas formas de medición del capital social, tales como confianza personal, confianza institucional, asociacionismo y tipo de lazos. Desde que las diferentes covarianzas de las variables en el modelo se prueban al mismo tiempo, son también consideradas variables de control tal como, por ejemplo, en una prueba de correlación parcial. Esto permite que los resultados finales sean robustos y que se pueda asumir que la varianza obtenida en las variables endógenas es en realidad causada por las variables exógenas.

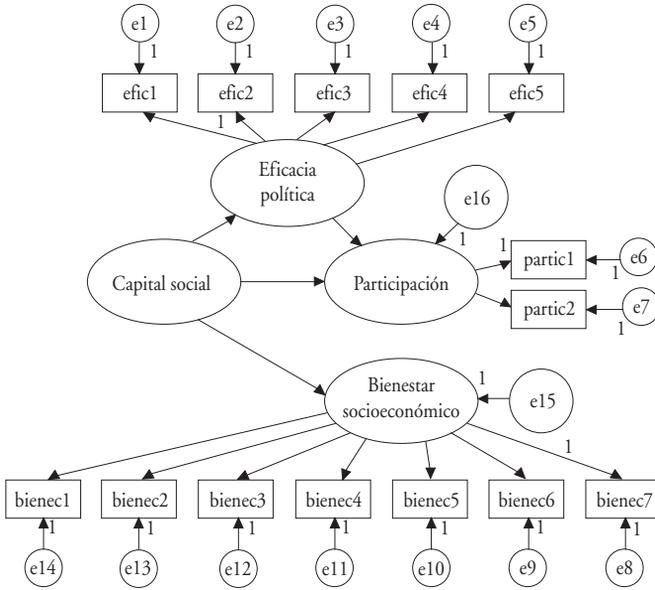
Las relaciones que se muestran en la gráfica IV.1 anticipan: *a)* que el capital social está compuesto de factores a explorar; *b)* que estos factores predicen la eficacia política, o el sentido de transformación de la esfera pública; *c)* que a su vez esta eficacia predice la participación también como el mismo capital social; y *d)* que el capital social explica también una parte sustancial de la varianza del bienestar económico. A su vez, el modelo muestra que se explorará: *i)* relaciones entre factores que componen el capital social en México; *ii)* cómo se compone el constructo *eficacia política*; *iii)* cómo se compone el constructo *participación política*; *iv)* y cómo se compone el constructo *bienestar económico*. Las hipótesis confirmatorias de los constructos se mencionan en la sección de medidas.

FUENTE DE DATOS, MEDIDAS UTILIZADAS E HIPÓTESIS

Esta investigación utiliza los datos de la Encasu, 2006.³ Se detallan a continuación las medidas utilizadas.

³ Véase una descripción más detallada de la Encasu en el capítulo III de este libro.

Gráfica IV.1
Modelo teórico



Confianza interpersonal

Variable latente compuesta por cuatro ítem, con base en la siguiente pregunta: “En una escala de 0 a 10, en donde 0 es no confío nada y 10 es totalmente, ¿cuánto confía usted en... 1) los vecinos?, 2) los compadres/comadres?, 3) los compañeros de trabajo?, 4) los jefes? Los ítem pueden ser formulados en hipótesis de correspondencia (HC) como las siguientes (por parsimonia, sólo se mencionan las primeras dos):

- HC1.1. A mayor confianza en los vecinos reporte una persona, más alta la probabilidad de que reporte una mayor confianza interpersonal.
- HC1.2. A mayor confianza en sus compadres reporte una persona, más alta la probabilidad de que reporte una mayor confianza interpersonal.

Confianza institucional

Variable latente compuesta por cuatro ítem derivados de la pregunta: “En una escala de 0 a 10, en donde 0 es no confío nada y 10 es totalmente, ¿cuánto confía usted en... 1) la policía?, 2) el gobierno?, 3) los empresarios?, 4) los partidos políticos? Los ítem pueden ser formulados en HC como las siguientes (por parsimonia, sólo se mencionan las primeras dos):

HC2.1. A mayor confianza en la policía reporte una persona, más alta la probabilidad de que reporte una mayor confianza institucional.

HC2.2. A mayor confianza en el gobierno reporte una persona, más alta la probabilidad de que reporte una mayor confianza institucional.

Asociacionismo

Suma de las diferentes respuestas afirmativas de la siguiente pregunta: “¿A qué organizaciones o agrupaciones pertenece usted? (opciones: *a*) agrupación religiosa o iglesia, *b*) asociación de padres (madres) de familia, *c*) asociación o grupo de la tercera edad, *d*) sindicatos, *e*) asociación o grupo de vecinos, *f*) club deportivo /recreativo, *g*) asociación de autoayuda [AA, Neuróticos Anónimos]. Esta variable es una suma de medición “directa”, por lo que no se plantea una hipótesis confirmatoria.

Tipos de lazos

Se operacionaliza la fortaleza de los lazos de una persona a través del ítem: “¿Por qué medio consiguió su trabajo actual...?” (*a*) parientes, *b*) amigos, *c*) compadre /comadre, *d*) vecinos, *e*) compañero de trabajo, *f*) conocidos/gente que lo relacionó). La opción *a* fue clasificada como lazos fuertes, *b* y *c* como lazos moderados, el resto como lazos débiles. Esta variable es una suma de medición “directa”, por lo que no se plantea una hipótesis confirmatoria.

Participación

Variable latente que toma en cuenta dos preguntas: 1) “En lo que va del año, ¿los vecinos de su colonia se han organizado para resolver un problema?”, 2) “¿Usted participó en resolver los problemas de su colonia/localidad?” (sí = 1, no = 0). Los ítem generan dos HC.

HC3.1. Si una persona reporta que sus vecinos se han organizado para resolver una necesidad o un problema, más alta es su probabilidad de que reporte una mayor participación política.

HC3.2. Si una persona ha participado en resolver los problemas de su comunidad, más alta es su probabilidad de que reporte una mayor participación política.

Eficacia

Variable latente de cinco ítem que parten de la siguiente pregunta: “¿Qué tanto cree que en México se respetan los siguientes derechos? 1) “Ir a donde uno quiera”, 2) “Reunirse con quien uno quiera”, 3) “Opinar lo que uno piensa”, 4) “Votar por quien uno quiera”, 5) “Participar en marchas y mítines” (nunca = 1, casi nunca = 2, casi siempre = 3, siempre = 4). Los ítem pueden ser formulados en HC como las siguientes (por parsimonia, sólo se mencionan las primeras dos):

HC4.1. A mayor sentido de eficacia política de una persona, más alta es su probabilidad de que piense que en México se respeta el derecho de ir a donde uno quiera.

HC4.2. A mayor sentido de eficacia política de una persona, más alta es su probabilidad de que piense que en México se respeta el derecho de reunirse con quien uno quiera.

Bienestar económico

Variable latente de siete ítem: 1) cuartos que tiene la vivienda fuera de baño, cocina y pasillos, 2) material de la mayor parte del piso de la vivienda, 3) agua entubada al interior de la vivienda, 4) teléfono convencional, 5) videocasetera/

DVD, 6) lavadora y 7) vehículo propio. Los ítem pueden ser formulados en HC como las siguientes (por parsimonia, sólo se mencionan las primeras dos):

HC5.1. A mayor bienestar socioeconómico de una persona, más alta la probabilidad que su hogar tenga más habitaciones.

HC5.2. A mayor bienestar socioeconómico de una persona, más alta la probabilidad que su hogar tenga piso de loza o madera.

RESULTADOS

El análisis de los datos tiene tres etapas. En la primera etapa, se realizan análisis univariados y de confiabilidad a cada constructo. En la segunda etapa se realizan análisis de correlación con el propósito de explorar la relación entre las variables. Los análisis de correlación discriminarán las variables que entran en el modelo de la tercera etapa del análisis, que consiste en la prueba de diversos modelos completos de ecuaciones estructurales.

Mediciones descriptivas

El cuadro IV.1 contiene los valores de medias (M) y desviaciones estándar (s) de las variables utilizadas en el análisis. Los niveles de confianza interpersonal son moderadamente altos en cada uno de los cuatro ítem, de 6.22 a 7.1 en una escala de 0-10. Las desviaciones estándar son razonablemente uniformes. Los cuatro ítem de confianza institucional varían más, tanto en las puntuaciones de cada ítem, como en las desviaciones estándar.

La confianza en la policía (M = 4.43, s = 3.180) es algo más alta que la de los partidos políticos (M = 3.84, s = 3.141). La confianza en el gobierno es la más alta de todas las instituciones seleccionadas (M = 5.04, s = 3.293), algo más arriba de la confianza en los empresarios (M = 4.70, s = 3.136).

La cantidad de asociaciones de adscripción es notablemente baja. Una de cada tres personas en promedio participa en una asociación, con una desviación estándar alta, sugiriendo que la frecuencia de personas es todavía menor y que un buen número de personas participan en más de una asociación (M = .32, s = .536).

Cuadro IV.1
Mediciones descriptivas

Cuánto confía en los vecinos (0-10)	<i>conf1</i>	M = 6.22	s = 2.862	n = 2 147
Cuánto confía en los compadres / comadres (0-10)	<i>conf2</i>	M = 7.10	s = 2.862	n = 1 691
Cuánto confía en los compañeros de trabajo (0-10)	<i>conf3</i>	M = 6.48	s = 2.706	n = 1 110
Cuánto confía en los jefes	<i>conf4</i>	M = 6.6	s = 2.854	n = 1 035
Cuánto confía en la policía (0-10)	<i>confinst1</i>	M = 4.43	s = 3.180	n = 2 152
Cuánto confía en el gobierno	<i>confinst2</i>	M = 5.04	s = 3.293	n = 2 133
Cuánto confía en los empresarios	<i>confinst3</i>	M = 4.70	s = 3.136	n = 1 820
Cuánto confía en los partidos políticos	<i>confinst4</i>	M = 3.84	s = 3.141	n = 2 080
Asociacionismo		M = .32	s = .536	n = 398
Tipos de lazos (1, fuertes, 2, moderados, 3 débiles)	<i>lazos</i>	M = 2.15	s = .763	n = 567
¿Se han organizado los vecinos de su comunidad para resolver una necesidad o problema? (sí = 1, no = 0)	<i>partic1</i>	M = .2	s = .404	n = 2 167
¿Participó en resolver los problemas de su colonia / localidad? (sí = 1, no = 0)	<i>partic2</i>	M = .12	s = .335	n = 2 167
¿Cree que en México se respeta el derecho de ir a donde uno quiera? (nunca = 1, casi nunca = 2, casi siempre = 3, siempre = 4).	<i>efic1</i>	M = 3.53	s = .733	n = 2 167
¿Cree que en México se respeta el derecho de reunirse donde uno quiera? (nunca = 1, casi nunca = 2, casi siempre = 3, siempre = 4).	<i>efic2</i>	M = 3.58	s = .676	n = 2 167
¿Cree que en México se respeta el derecho de opinar lo que uno piensa?	<i>efic3</i>	M = 3.39	s = .818	n = 2 167
¿Cree que en México se respeta el derecho de votar por quien uno quiera?	<i>efic4</i>	M = 2.40	s = .819	n = 2 155
¿Cree que en México se respeta el derecho de participar en marchas y mítines?	<i>efic5</i>	M = 1.9	s = 1.044	n = 2 199
Número de cuartos que tiene la vivienda fuera de baño, cocina y pasillos	<i>bienec1</i>	M = 2.66	s = 1.347	n = 2 167
Material de la mayor parte del piso de la vivienda (1 = tierra, 2 = cemento o firme, 3= mosaico, duela u otro recubrimiento)	<i>bienec2</i>	M = 2.23	s = .570	n = 2 167
¿Cuenta con agua entubada al interior de la vivienda?	<i>bienec3</i>	M = .7	s = .291	n = 2 167
¿Cuenta con teléfono convencional?	<i>bienec4</i>	M = .48	s = .499	n = 2 167
¿Cuenta con videocasetera /DVD?	<i>bienec5</i>	M = .42	s = .494	n = 2 166
¿Cuenta con lavadora?	<i>bienec6</i>	M = .64	s = .478	n = 2 167
¿Cuenta con vehículo propio?	<i>bienec7</i>	M = .37	s = .482	n = 2 167

En cuanto al tipo de lazos, también existe amplia dispersión en los datos ($M = 4.43$, $s = 3.180$), aunque el informante promedio reportó con más frecuencia que un amigo o conocido incidental habría facilitado las puertas del mercado laboral, en comparación con la ayuda obtenida de un familiar. Este hallazgo soporta parcialmente la hipótesis de los lazos débiles. También pone en cuestionamiento el tema de la simpatía como principal fuente de capital social para cuestiones instrumentales, tal como fue sugerido.

El indicador del nivel de participación, tanto externa (si otras personas se han organizado) como interna (si ego ha participado), sugiere que sólo una de cada diez personas se moviliza ($M = .12$, $s = .335$) y dos de cada diez reportan participación en la comunidad aun sin la propia participación ($M = .2$, $s = .404$).

En cuanto a la eficacia, la mayoría de las personas consideró que tiene derechos que son prácticamente inalienables. Esto incluye su percepción sobre el derecho de tránsito ($M = 3.53$, $s = 7.33$), de reunión ($M = 3.58$, $s = .676$) y de expresión ($M = 3.39$, $s = .818$). En cambio, el poder del voto ($M = 2.40$, $s = .819$) y el de manifestación ($M = 1.9$, $s = 1.044$) mostraron índices más bajos.

En cuanto al bienestar económico, lo primero que los datos indican es que la vivienda promedio en México tiene dos recámaras y una sala comedor ($M = 2.66$, $s = 1.347$). En cuanto al piso de la vivienda, la respuesta está más cerca del piso de cemento, aunque con un número alto de respuestas de un piso más costoso, como puede ser mosaico o duela ($M = 2.23$, $s = .57$). La mayoría de las personas cuenta con agua dentro de la vivienda ($M = .7$, $s = .291$) y aparentemente la mayoría de quienes cuentan con agua dentro de la vivienda tienen lavadora ($M = .64$, $s = .478$). Es más escaso contar con teléfono ($M = .48$, $s = .499$), videocasetera o DVD ($M = .42$, $s = .494$), o vehículo propio ($M = .37$, $s = .482$).

Correlaciones

El cuadro IV.2 presenta la matriz de correlaciones. Los valores son coeficientes de correlación Pearson (del tipo conocido en inglés como *pairwise deletion*). El cuadro IV.2 muestra todos los ítem menos los del constructo *bienestar económico*. El supuesto general aquí es que los ítem se asociarán todos unos con otros, pero de manera más fuerte conforme hayan sido agrupados teóricamente. Es decir, los ítem del constructo *participación* relacionarán con otros, pero se asociarán más fuertemente con los otros ítem en la misma variable, en comparación con la asociación que guardan con los ítem de otras variables. En general el supuesto se cumplió, pero la variable *confianza* resulta algo problemática. Aun así, se puede

observar que la escala de relaciones dentro de la *confianza interpersonal* en general correlaciona más fuertemente con los ítem de ese constructo que con los ítem de la *confianza institucional*. La separación de los constructos es más clara en *participación* y *eficacia*. La correlación de los ítem de *participación* es de hecho la más fuerte de todo el cuadro. Los ítem de *eficacia* tienden a tener relaciones que van de 0.242 a 0.66. El ítem *efic5*, que es la capacidad que los informantes sienten para participar en marchas y mítines aparece algo problemático pues sus coeficientes de correlación son bajos en comparación con los otros ítem en la escala y por debajo del 0.3 de la regla de pulgar para modelos de ecuaciones estructurales (véase Anexo para una explicación de cómo interpretar los resultados).

La variable más problemática es *lazos* que de hecho no se asocia con ningún otro ítem en la escala original, por lo cual se ha descartado de cualquier análisis posterior. Algo problemática también resulta la variable *asociacionismo*, cuyos indicadores son bajos y siempre por debajo del umbral de 0.3. Sin embargo, se ha retenido dado el carácter exploratorio de este texto.

Modelo de asociacionismo y confianza interpersonal

La gráfica IV.2 es la representación de la especificación de un modelo que incluye confianza interpersonal y asociacionismo. Se eliminaron los ítem con cargas menores a 0.45 en los constructos a fin de tener explicaciones parsimoniosas de los constructos y ganar bondad de ajuste. Esto significa que no todas las hipótesis confirmatorias fueron apoyadas, pero las variables reportadas confirman que los constructos varían en la medida en que las variables observadas varían. En otras palabras, existe una buena validez de constructo para las variables latentes *participación*, *bienestar*, *eficacia* y *confianza interpersonal*. Hasta donde alcanza mi conocimiento, es ésta la primera vez que se tienen indicadores de validez de constructo para tales variables, al menos en México.

El modelo estimado ajustó al modelo propuesto. Esto no significa que es idéntico a la gráfica IV.1, sino que las mediciones de bondad de ajuste del modelo final son cercanas al ejemplo del libro de texto estándar. Descriptivamente, el modelo funciona bien, y esto es confirmado por un buen índice de bondad de ajuste (GFI) de 0.986 y un buen índice ajustado de bondad de ajuste (AGFI) de 0.981. Desde un punto de vista inferencial, el modelo fue evaluado usando los siguientes índices: la prueba de *ji* cuadrada (χ^2), la raíz cuadrada promedio del error de aproximación (RMSEA), y el RMR (raíz cuadrada promedio residual).

Cuadro IV.2
Correlaciones

	Conf1	Conf2	Conf3	Conf4	Confinst1	Confinst2	Confinst3	Confinst4	Asociac	Part1	Part2	lazo	Efic1	Efic2	Efic3	Efic4	Efic5		
Conf1	1																		
Conf2	.406**	1																	
Conf3	.384**	.459**	1																
Conf4	.345**	.383**	.644**	1															
Confinst1	.343**	.271**	.283**	.313**	1														
Confinst2	.370**	.316**	.342**	.364**	.514**	1													
Confinst3	.390**	.295**	.389**	.426**	.439**	.604**	1												
Confinst4	.359**	.271**	.333**	.343**	.433**	.611**	.542**	1											
Asociac	.120*	.107*	.180*	0.103	0.01	0.044	0.012	0.017	1										
Part1	.047*	0.046	.078**	0.048	-0.021	0.019	-0.011	-0.026	.111*	1									
Part2	.059*	0.033	.076*	0.048	-0.014	0.019	-0.006	0.02	.130*	.756**	1								
Lazos	-0.051	0.087	-0.013	-0.042	-0.033	0.019	-0.01	-0.032	-0.109	0.068	0.033	1							
Efic1	.061**	.101**	.091*	.180**	0.014	.069**	.052*	0.041	0.019	.049*	.056**	0.011	1						
Efic2	.09**	.140**	.073*	.162**	.056**	.058**	.064*	0.035	-0.006	0.035	.045*	0.018	.660**	1					
Efic3	.07**	.075**	.063*	.132**	.056**	.084**	.085**	.049*	-0.027	-0.002	0.011	0.011	.498**	.531**	1				
Efic4	.076**	.083**	.092**	.180**	.082**	.128**	.133**	.087**	-0.012	.053*	.052*	0.047	.388**	.407**	.479**	1			
Efic5	.078**	.077**	0.033	0.058	.050*	.110**	.089**	.090**	0.002	0.018	0.027	0.044	.242**	.229**	.313**	.382**	1		

a alguien a formar parte de asociaciones, y que esto a su vez le lleva a una mayor participación. La relación inversa, donde el asociacionismo lleva a la confianza interpersonal, no fue apoyada empíricamente.

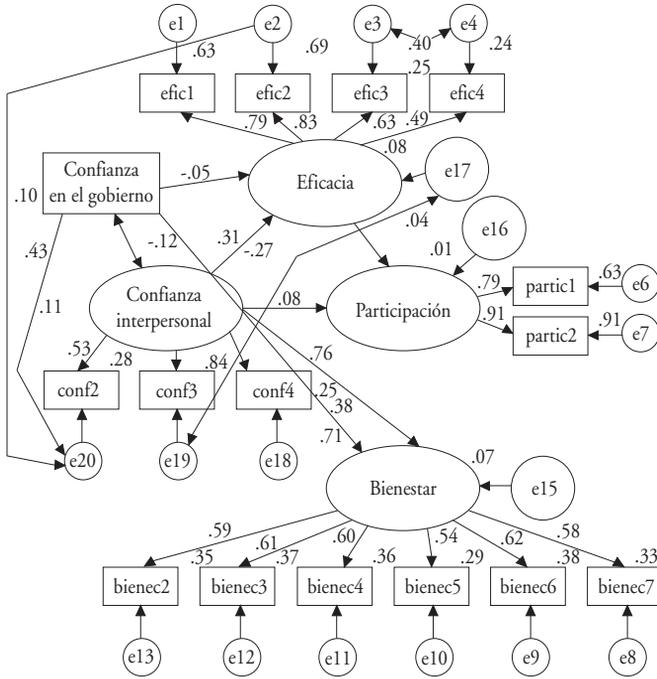
Modelo de confianza institucional e interpersonal

Atendiendo las hipótesis de investigación y el modelo, se probaron diversos modelos de ecuaciones estructurales incluyendo las pruebas a las hipótesis confirmatorias de la variable latente *confianza institucional*. Estas pruebas fallaron para apoyar las hipótesis confirmatorias de que las diferentes variables observadas de confianza en instituciones cargarían en el constructo *confianza institucional* con más de 0.45. De modo que había dos opciones para tomar un ítem como proxy de confianza institucional: *confianza en empresarios* y *confianza en gobierno*. Se consideró que *confianza en gobierno* proporciona una mayor validez de contenido que *confianza en empresarios* para el concepto de *confianza institucional*. La gráfica IV.3 especifica un modelo que incluye *confianza interpersonal* y *confianza en gobierno* como proxy de *confianza institucional*. Como en el modelo de la gráfica IV.2, existe una buena validez de constructo para las variables latentes *participación*, *bienestar*, *eficacia* y *confianza interpersonal*.

El modelo estimado ajustó al modelo planteado. Como el caso anterior, esto no significa que se ajusta al modelo de la gráfica IV.1, sino que las mediciones de bondad de ajuste del modelo final son cercanas al ejemplo del libro de texto estándar. Descriptivamente, el modelo también funciona bien, como confirman un GFI de 0.988 y un AGFI de 0.983. Como se indicó, desde un punto de vista inferencial, el modelo fue evaluado usando χ^2 , RMSEA y RMR. El procedimiento de máxima verosimilitud fue usado para especificar el modelo completo. La χ^2 (54.933, grados de libertad = 95) no fue significativa ($p = 0.999$), los valores RMR (0.026) y RMSEA (0.001) fueron cercanos a la perfección.

De acuerdo con este modelo, la eficacia se correlaciona positivamente con la confianza interpersonal ($\beta = 0.31$, $p < 0.01$); el bienestar se correlaciona positivamente con la confianza interpersonal ($\beta = 0.28$, $p < .01$) y negativamente con la confianza en el gobierno ($\beta = -0.12$, $p < 0.01$). Se encontró también una correlación positiva entre confianza en el gobierno, o confianza institucional, y confianza interpersonal ($\beta = 0.43$, $p < 0.01$).

Gráfica IV.3
 Confianza interpersonal e institucional

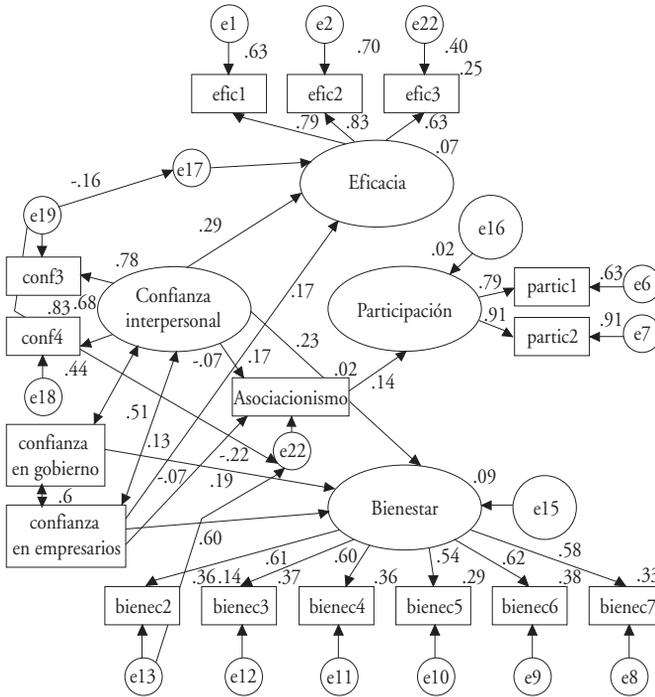


$\chi^2 = 54.933$ gl = 95 p = 0.999
 RMR = 0.026 GFI = 0.988 AGFI = 0.983 RMSEA = 0.001

Modelo de capital social en México

El modelo de la gráfica IV.4 es completo, también lo es la propuesta central de este texto, de cómo funciona el capital social en México, al menos para los fenómenos descritos en las hipótesis y preguntas de investigación antes planteados. Como se ha observado en los modelos de las gráficas IV.2 y IV.3, se han especificado modelos para ir probando, de manera iterativa, la inclusión de las diferentes formas del capital social. En el modelo de la gráfica IV.4 se han introducido todas las formas del capital social que han resultado relevantes a la bondad de ajuste con el modelo. En éste se han incluido el asociacionismo, la confianza interpersonal y las dos variables observadas relevantes al entendimiento de la confianza institucional, es decir, confianza en el gobierno y confianza en los empresarios.

Gráfica IV.4
Formas del capital social en México



$\chi^2 = 44.280$ gl = 91 p = 0.991
RMR = 0.023 GFI = 0.99 AGFI = 0.985 RMSEA = 0.013

El modelo estimado ajusta al modelo planteado de manera cercana al ejemplo del libro de texto estándar. Descriptivamente, el modelo funciona bien, y esto es confirmado por un GFI de 0.990 y un AGFI de 0.985. Desde un punto de vista inferencial, el modelo fue evaluado usando χ^2 , RMSEA y RMR. Se usó el procedimiento de máxima verosimilitud. La χ^2 (44.680, grados de libertad = 91) no fue significativa ($p = 0.991$), los valores RMR (0.023) y RMSEA (0.013) fueron cercanos a la perfección.

De acuerdo con este modelo, la eficacia se correlaciona positivamente con la confianza interpersonal ($\beta = 0.29$, $p < 0.01$) y la participación se correlaciona positivamente con asociacionismo ($\beta = 0.14$, $p < 0.01$). El bienestar se correlaciona positivamente con la confianza interpersonal ($\beta = 0.23$, $p < 0.01$) y con la confianza en los empresarios ($\beta = 0.19$, $p < 0.01$), pero negativamente con

la confianza en el gobierno ($\beta = -0.22$, $p < 0.01$). El asociacionismo se correlaciona positivamente con participación ($\beta = 0.14$, $p < 0.01$) y con confianza interpersonal ($\beta = 0.17$, $p < 0.01$). Se encontró también una correlación positiva entre confianza interpersonal y confianza en el gobierno ($\beta = 0.44$, $p < 0.01$), y con confianza en empresarios ($\beta = 0.51$, $p < 0.01$). La correlación positiva entre confianza en empresarios y confianza en gobierno es también notable ($\beta = 0.6$, $p < 0.01$). Estas relaciones entre confianza interpersonal e institucional son consistentes con la literatura, que sugiere que un marco institucional de alta confianza, donde podemos predecir las reacciones del contexto en la vida cotidiana, genera un clima de confianza y aun reciprocidad en la interacción con cualquier persona (Mishler y Rose 2001 y Rothstein y Stolle, 2001).

LIMITACIONES

Los resultados deben tomarse con cautela. Hay algunas limitaciones que considerar para ser exploradas en futuras investigaciones. Una primera limitación es la naturaleza transversal de los datos. Esta característica limita las explicaciones causales de un modelo de esta naturaleza y lleva a proponer que se trata de un modelo correlacional en el cual las relaciones de causalidad no están siendo probadas.

En segundo lugar, del modelo resulta que la proporción de la varianza explicada de las variables endógenas es bajo, con lo cual la bondad de ajuste es el hallazgo más relevante de los modelos, quedando para futuras investigaciones la exploración de variables sociodemográficas que contribuyan a ampliar la comprensión de las variables endógenas. En otras palabras, mientras que, como se discute más adelante, el texto arroja alguna luz respecto a la naturaleza de los componentes del capital social, no es muy claro qué se obtiene de este capital social.

La tercera limitación tiene que ver con las implicaciones teóricas de los hallazgos del bienestar económico. Los modelos sugieren que la relación entre el bienestar económico y, por ejemplo, la confianza interpersonal, puede ser de dos vías. O incluso se podría proponer que a mayor bonanza personal corresponde la capacidad de confiar en el resto de la gente, y que es esta bonanza lo que explica un mayor capital social (Fukuyama, 1996; Portes, 1998).

La iteración de los modelos probó algunas hipótesis que ubicaron al bienestar económico como variable endógena. Los modelos no han sido reportados aquí porque las primeras pruebas reportaron una menor bondad de ajuste que los modelos que se han reportado, lo cual incluye modelos que probaron la hipótesis

de los lazos débiles. Pero las primeras pruebas también han sugerido la necesidad de realizar diseños más complejos que tengan a la participación política como una función de la clase social. Ostrom y Ahn (2003) han mostrado cómo diferentes niveles socioeconómicos forman distintas redes y realizan diferentes inversiones de capital social con distintos fines. El trabajo cualitativo de Lomnitz Adler (2006) también sugiere que existen diferencias en el uso de capital social por nivel socioeconómico. Ella ha mostrado que familias pobres trabajan para ampliar sus redes sociales con varias formas de compadrazgo y otros lazos de parentesco. En contraste, las familias de la élite trabajan para limitar sus redes sociales y restringir relaciones a parientes para crear y conservar confianza y mantener el capital, incluyendo —pero no restringiendo— al capital social, dentro de la familia (Lomnitz Adler, 1987).

Un trabajo para el futuro que emerge de estos resultados es la comparación de diferentes estratos en términos de la naturaleza de su capital social. Pero este análisis rebasa los propósitos de este texto y debe hacerse más investigación para encontrar las fuentes de la confianza interpersonal. La confianza interpersonal no se nutre, por ejemplo, de la mayor relación con lazos débiles o fuertes, pero la pregunta queda abierta respecto a qué nutre tal tipo de confianza. La pregunta no es menor dada la importancia relativa de esta variable, conforme a las relaciones que se han mostrado en el texto.

DISCUSIÓN

Este artículo de investigación exploró la composición de los factores del capital social, los rendimientos políticos y económicos del capital social y las relaciones estructurales que existen entre variables observadas y latentes, con ayuda de la técnica analítica de modelo de ecuaciones estructurales.

En cuanto a los factores del capital social, se han puesto a prueba variables que provienen de distintas fuentes de la literatura, encontrándose que la hipótesis de los lazos débiles fue descartada desde el principio debido a su falta de correlación con otras variables bajo estudio. La validez del constructo *confianza interpersonal* es uno de los principales hallazgos en este texto. El constructo ha probado buena validez discriminatória consistentemente a lo largo de tres modelos empíricos. La relación con otros aspectos de confianza de una persona, de manera específica hacia la confianza en el gobierno y la confianza en los empresarios, es positiva y consistente a lo largo de diversas pruebas de modelos empíricos, y también lo es respecto de la literatura internacional sobre confianza. Los datos

sugieren que la confianza interpersonal lleva a una persona a formar parte de asociaciones, y que el efecto de la confianza institucional en el asociacionismo, sea a través de instituciones como el gobierno o los empresarios, está mediada por la confianza interpersonal. En cierta medida, los resultados sugieren que la fuente del capital social en México es esta confianza interpersonal, que es relativamente alta, como ya se ha mostrado en el análisis del cuadro IV.1. Esto tiene importantes implicaciones en términos de política pública. Con base en estos datos, parece plausible la inversión de políticas públicas para fomentar la confianza interpersonal; pero como sugiere la literatura internacional sobre confianza, la confianza institucional es una fuente poderosa de confianza interpersonal (Mishler y Rose 2001; Rothstein y Stolle, 2001). Cabría replicar la medición actualmente, con el fin de observar si la crisis de seguridad no ha afectado la confianza institucional y, con ello, la confianza interpersonal y el capital social de los mexicanos en general.

En cuanto a los rendimientos del capital social, otros hallazgos de este texto han tenido que ver con la validez discriminante de los constructos *participación política*, *bienestar económico* y *eficacia*. Los tres han sido probados consistentemente a lo largo de distintos modelos empíricos y han reportado óptimas cargas factoriales.

Los rendimientos más claros del capital social ocurren en el modelo especificado en términos del bienestar económico. Éste sugiere que entre mejor bienestar económico tiene una persona, más confianza tiene en los empresarios y desarrolla una mayor confianza en el resto de las personas. Un menor bienestar económico se relaciona también con una mayor confianza en el gobierno. Una primera conclusión que parece plausible es que el capital social, como confianza interpersonal, explica el bienestar económico de las personas (Putnam 1993 y 2000; Tindall y Cormier, 2008).

Como se resumió antes, una mayor confianza interpersonal lleva a un mayor asociacionismo. Y éste explica parcialmente una mayor participación política. A su vez, la confianza interpersonal tiene un efecto indirecto sobre la participación a través del asociacionismo. En otras palabras, los datos apoyan que una mayor confianza en las personas las lleva a pertenecer a asociaciones, y el conocimiento de los problemas de otras personas que se desarrolla en las asociaciones les lleva a participar en la solución de los problemas de su comunidad. A su vez, una mayor confianza interpersonal lleva a las personas a percibir que sus derechos son más respetados, reflejado en este trabajo a través del sentido de poder para actuar en la comunidad.

En síntesis: *a)* los constructos han sido definidos, *b)* los modelos propuestos apuntan a una buena explicación de las relaciones estructurales entre variables

y constructos, y *c*) la confianza interpersonal es una variable que da cuenta de los rendimientos políticos y económicos del capital social. Pese a las limitaciones antes expuestas, este estudio contribuye a la comprensión del conocimiento sobre la naturaleza y rendimientos del capital social en México. Más específicamente, al papel de la confianza como componente central del capital social. Las contribuciones van en el sentido de enfatizar la importancia de la confianza interpersonal como ingrediente que aporta al capital social, ya sea por sí solo o a través de la formación de asociaciones civiles. Se ha mostrado la relación que tal confianza tiene con el bienestar económico, e incluso con la participación política, uno de los rendimientos deseables del capital social en una democracia viva. De aquí se desprende que una primera avenida para la puesta en marcha de políticas públicas en materia de capital social tenga relación con el fortalecimiento de la confianza interpersonal a través de una mayor transparencia en la toma de decisiones.

ANEXO IV
LA MODELACIÓN DE ECUACIONES
ESTRUCTURALES COMO ESTRATEGIA ANALÍTICA

La modelación de ecuaciones estructurales (denominados también SEM por sus abreviación en inglés para *Structural Equation Models*) es también conocida como análisis estructural de covarianza o simplemente, modelos causales (Arbuckle, 2007; Byrne, 2010; Lavee, 1988). Este tipo de modelos emergen como la mejor posibilidad para probar dos cosas: *a*) si un conjunto de variables observadas en realidad proveen significado a un constructo diseñado con base en la teoría (confirmación de una estructura de factores), y *b*) si un conjunto de constructos ajustan a un modelo planteado (confirmación de una serie de modelos de regresión ejecutados sincrónicamente).

El interés de los SEM se centra en los constructos latentes, más que en las variables manifiestas usadas para medir esos constructos. El enfoque es reconocer el error de medición y derivar estimados no sesgados de la relación entre los constructos latentes. Con esta finalidad, los modelos causales permiten que mediciones múltiples se asocien con un constructo latente simple. En otras palabras, los modelos estructurales proponen una relación causal entre variables observadas y latentes, y después miden la covarianza de tales mediciones para observar: *a*) si el modelo observado ajusta con el modelo propuesto, y *b*) la fuerza y dirección de las variables resultantes.

Un primer resultado es confrontar la validez de constructos diseñados teóricamente. Es posible que en el análisis de regresión tradicional el investigador reporte validez de contenido, asumiendo que un conjunto de variables observadas miden aquello que propone que mide. Pero el reporte de la validez no es preocupación frecuente de los análisis de regresión. Mientras que en el grueso de constructos que forman la teoría social no es siempre posible tener un indicador externo contra el cual confrontar la variación de un conjunto de variables observadas, sí es posible, en cambio, identificar tal variación a la luz de un concepto teóricamente conformado, a lo cual le denominamos *constructo* (Borsboom, Mellenbergh y Heerden, 2004).

El análisis factorial confirmatorio (AFC), el análisis de trayectorias y los modelos completos de ecuaciones estructurales (AFC más análisis de trayectorias)

son todas técnicas de modelos causales. El análisis factorial confirmatorio es usado para observar si un conjunto de variables observadas explica un factor latente. AFC es una técnica particularmente conveniente para confrontar la validez según la definición propuesta por Borsboom, Mellenbergh y Heerden (2004). Esto es así porque lo que se propone AFC es observar, justamente, si las variables que componen un constructo varían todas juntas, y si el constructo es afectado cuando tales variables entran o salen del modelo, o si crecen o decrecen (Garson, 2011).

En contraste con los AFC, un modelo completo de ecuaciones estructurales permite la especificación de la estructura de regresiones entre las variables latentes. Es decir, las hipótesis estructurales consisten en evaluar el impacto de una variable latente en otra, modelando la dirección causal. Se denomina *modelo completo* a este modelo porque contiene un modelo de medición y un modelo estructural. Por modelo de medición se entienden las ligas entre las variables latentes y sus mediciones observadas (AFC), y el modelo estructural se refiere a las ligas entre las variables latentes. El modelo completo supone el esfuerzo del investigador por proponer un modelo teórico, o una serie de modelos teóricos, el cual se evalúa vía la bondad de ajuste entre los modelos propuestos y los datos del caso (Byrne, 2010).

Los modelos causales tienen que cumplir criterios mínimos de bondad de ajuste en distintas mediciones, dado que no existe una sola medición ampliamente aceptada de bondad de ajuste (Hu y Bentler, 1999; Schmidt y Heyder, 2000). Se ha aceptado como regla de pulgar que las mediciones GFI (*goodness-of-fit index*) y AGFI (*adjusted goodness-of-fit index*) tienen que contar con un mínimo aceptable de 0.90, idealmente 0.95, o más cercanas a 1, mientras que los valores RMR (*root mean square residual*) y RMSEA deben ser menores a 0.05, idealmente lo más cercano a 0. RMR mide cómo las varianzas y covarianzas difieren del modelo planteado. Un RMR bajo, combinado con mediciones de bondad de ajuste GFI y AGFI, revela un modelo robusto y proporciona también una medición de la linealidad del compuesto variado, pues brinda información de la no autocorrelación de los ítem y constructos (Arbuckle, 2007).

REFERENCIAS

- ALMOND, G. Y S. VERBA (1963). *The Civic Culture*. Princeton: Princeton University Press.
- ARBUCKLE, J. L. (2007). *AMOS User's Guide*. Chicago, IL: Smallwaters.
- BORSBOOM, D., G. J. MELLENBERGH Y J. V. HEERDEN (2004). "The Concept of Validity". *Psychological Review*, 111, 1061-1071.
- BURT, R. S. (1997), "A Note on Social Capital and Network Content", *Social Networks*, vol. 19, 355-373.
- BYRNE, BARBARA M. (2010). *Structural Equation Modeling with AMOS*. Nueva York: Routledge.
- FUKUYAMA, F. (1996). *Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Nueva York: Simon & Schuster.
- _____ (2002). "Social Capital and Development: the Coming Agenda". *SAIS Review*, 22, 23-37.
- GARSON, G. D. (2011). "Structural Equation Modeling". [<http://faculty.chass.ncsu.edu/garson/pa765/statnote.htm>].
- GETZ, C. (2008). "Social Capital, Organic Agriculture, and Sustainable Livelihood Security: Rethinking Agrarian Change in México". *Rural Sociology*, 73, 555-579.
- GRANOVETTER, M. (1973). "The Strength of Weak Ties". *American Journal of Sociology*, 78, 1350-1380.
- HU, L. Y P. M. BENTLER (1999). "Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria Versus New Alternatives". *Psychological Methods*, 3, 424-453.
- KAY, F. M. y R. JOHNSTON (2007) (eds.), *Social Capital, Diversity and the Welfare State*. Vancouver: UBC Press.
- LAVEE, Y. (1988). "Linear Structural Relationships (LISREL) in Family Research". *Journal of Marriage and the Family*, 50, 937-948.
- LIN, N. (1999). "Building a Network Theory of Social Capital", *Connections*, vol. 22, núm. 1, 28-51.
- _____ (2001). *Social Capital: a Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LOMNITZ ADLER, L. (1987). *A Mexican Elite Family, 1820-1980: Kinship, Class, and Culture*. Princeton: Princeton University Press.
- _____ (2006). *Cómo sobreviven los marginados*. México: Siglo XXI.
- LÓPEZ, P. Y R. de la TORRE (2004). "Capital social y desarrollo humano en México". México: Estudios Sobre Desarrollo Humano, PNUD.

- MCADAM, D. Y R. PAULSEN (1993). "Specifying the Relationships Between Social Ties and Activism". *American Journal of Sociology*, 99, 640-667.
- MISHLER, W., Y R. ROSE (2001). "What Are the Origins of Political Trust? Testing Institutional and Cultural Theories in Post-Communist Societies". *Comparative Political Studies*, 34, 30-62.
- LIN, Nan (1999). "Building a Network Theory of Social Capital". *Connections*, vol. 22, issue 1. Aldine de Gruyter, pp. 28-51.
- OSTROM, E., Y T. K. AHN (2003). "Introduction". En E. Ostrom y T. K. Ahn (comps.), *Foundations of Social Capital*. Northampton: Elgar.
- PORTES, A. (1998). "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology". *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- PUTNAM, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- _____ (2000). *Bowling Alone*. Nueva York: Simon and Schuster.
- ROTHSTEIN, B., Y D. STOLLE (2001). "Social Capital and Street-Level Bureaucracy: an Institutional Theory of Generalized Trust". *Trust in Government Conference*, septiembre 6-8.
- SCHMIDT, P. Y A. HEYDER (2000). "Authoritarianism and Ethnocentrism in East and West Germany: Does the System Matter?" En R. Alba, P. Schmidt y M. Wasmer (eds.), *Germans or Foreigners? Attitudes Toward Ethnic Minorities in Post-Reunification Germany*. Nueva York: Palgrave, St. Martins Press.
- TINDALL, D. B. Y J. J. CORMIER (2008). "Gender, Network Capital, Social Capital and Political Capital: the Consequences of Personal Network Diversity for Environmentalists in British Columbia". En N. Lin (ed.), *Social Capital*. Nueva York: Oxford University Press.
- VERBA, S., N. BURNS, Y K. L. SCHLOZMAN (2001). *The Private Roots of Public Action: Gender, Equality, and Political Participation*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- VERBA, S., N. H. NIE Y J. KIM (1978). *Participation and Political Equality: a Seven-Nation Comparison*. Binghamton: Cambridge University Press.

V. CAPITAL SOCIAL Y CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES DEL ESTADO: EVIDENCIA DESDE EL MÉXICO URBANO*

LOURDES RODRÍGUEZ-CHAMUSSY**

EDUARDO ORTIZ-JUÁREZ***

RESUMEN

La confianza en las relaciones interpersonales y entre individuos e instituciones es fundamental para los procesos políticos, sociales y económicos. Utilizando los datos de la Encasa 2006, este trabajo muestra una relación positiva entre capital social y confianza en las instituciones del Estado. En línea con la hipótesis de que la confianza interpersonal refuerza la reciprocidad y la confianza generalizada, los resultados de este estudio sugieren que mayor confianza en la familia, la iglesia, los compadres y las amistades se relaciona con mayor confianza en el gobierno, los jueces, la policía y los partidos políticos. El análisis estadístico revela que mayor confianza en amistades y vecinos, así como la pertenencia a sindicatos y grupos de vecinos, se asocian con la percepción de una mayor influencia del individuo sobre las autoridades.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

Políticas públicas orientadas al fortalecimiento de la democracia y la gobernabilidad en México requieren incluir de manera efectiva la promoción y el apoyo a procesos de participación ciudadana y asociación de los individuos en el ámbito local y en su ambiente cotidiano. El análisis en este artículo sugiere componen-

* Agradecemos los valiosos comentarios de Alain de Janvry, Elisabeth Sadoulet, Lindon J. Robison, Marcelo E. Siles y César Velázquez, así como de los participantes en los seminarios “El análisis del capital social en México desde una perspectiva económica” realizados en la ciudad de México durante noviembre de 2009 y marzo de 2010. Las opiniones expresadas son responsabilidad estricta de los autores y no reflejan necesariamente las de las instituciones a las que están afiliados.

** Universidad de California, Berkeley <lourdes_rodriguez@berkeley.edu>.

*** PNUD, Dirección Regional para América Latina y el Caribe <jesus.ortiz@undp.org.mx>.

tes de política pública como acciones encaminadas a la generación de espacios públicos que fomenten la interacción de los ciudadanos en la comunidad, el vecindario y con sus amistades.

INTRODUCCIÓN

Existen numerosas definiciones de capital social dependiendo del área de análisis. En la literatura económica, por ejemplo, tales definiciones generalmente concuerdan en describir al capital social como un conjunto de relaciones de confianza, redes y normas que favorecen la cooperación entre las personas y reducen los costos de transacción. El debate sobre la naturaleza de las relaciones que conforman el capital social es extenso. Con base en los estudios de Coleman (1990), Putnam (1993, 2000) y Robison *et al.* (2002), este trabajo parte de entender al capital social como una conjunción de elementos relacionados con simpatía, redes sociales, normas de cooperación y confianza, que los individuos emplean para satisfacer sus necesidades, alcanzar sus objetivos y desarrollar su capacidad productiva.

Se ha argumentado en la literatura que el capital social es un determinante fundamental de los resultados de políticas orientadas a elevar el bienestar, tales como garantizar el acceso a educación y salud de calidad, así como a brindar seguridad ciudadana y prevenir el crimen. De igual forma, se ha examinado el papel que tiene el capital social en el desempeño de las instituciones y en el fortalecimiento de la gobernabilidad. En este trabajo, el análisis se orienta esencialmente a conocer cómo se relaciona el capital social con la confianza en las instituciones del Estado (gobierno, partidos políticos y sistema judicial), así como con la percepción de los ciudadanos frente a sus autoridades. Dilucidar estas relaciones resulta importante para entender si el capital social tiene alguna repercusión en la construcción de gobernabilidad en el México urbano. El propósito principal de este estudio es analizar la relación entre el capital social —entendido como el conjunto de relaciones de confianza y redes que favorecen la cooperación entre las personas— y el papel del individuo frente al Estado.

La conexión entre capital social y gobernabilidad no es inmediata. Por un lado, existe la hipótesis de que mayor confianza genera reciprocidad y cooperación generalizada (Brehm y Rahn, 1997; Knack, 2002). En este sentido, la asociación voluntaria y el surgimiento de agrupaciones ciudadanas con fines religiosos, deportivos, profesionales, de esparcimiento o cooperación, frecuentemente se ha considerado como un canal de creación de compromiso cívico y

participación con efectos sobre la relación de los individuos con el Estado y sus instituciones y, por tanto, sobre la gobernabilidad.

Por otro lado, el propósito mismo de ciertos grupos o asociaciones es el de exigir un mejor ejercicio y cumplimiento de las funciones del Estado, de manera que la existencia de tales grupos es, potencialmente, resultado de la confianza hacia éste por parte de los ciudadanos y de la percepción de cierto grado de influencia en las autoridades y sus acciones. Desde esta perspectiva, mayor asociación y confianza en agentes privados como la familia, los amigos o los vecinos puede ser consecuencia de desconfianza en el Estado.¹ Asimismo, la distinción de Putnam (2000) entre capital social “de vínculo” y “de puente” sugiere que si la confianza y las redes sociales se dan estrictamente entre individuos de la misma raza, religión, edad o estrato económico, y no se crean además “puentes” entre los distintos grupos, existiría mayor probabilidad de tensión social.

El análisis empírico de la relación entre el capital social —medido a través de la confianza interpersonal y la pertenencia a redes— y la confianza en las instituciones del Estado, así como el empoderamiento ciudadano frente a sus autoridades, se realiza empleando datos de corte transversal para México en el año 2006. A través de tres aproximaciones metodológicas se encuentra evidencia de que mayor confianza interpersonal se relaciona positivamente con un mayor grado de confianza en el gobierno, los partidos políticos, la policía y el sistema de justicia. Se aprecia también que la relación específica entre participación en grupos o asociaciones y confianza en las diversas instituciones depende de la naturaleza del grupo. Por ejemplo, la participación en sindicatos y en grupos religiosos se correlaciona con mayor confianza en el gobierno. A su vez, la participación en grupos de vecinos se relaciona con mayor confianza en los partidos políticos y en la policía. Las estimaciones sugieren también que la percepción de influencia individual sobre el actuar gubernamental se asocia positivamente con la confianza entre vecinos y con la pertenencia en sindicatos y en agrupaciones vecinales. Es importante señalar que los resultados anteriores se relacionan con trabajos empíricos como los de Knack y Keefer (1997) y Keefer (2002), quienes exploran el vínculo entre elementos específicos del capital social, tales como la confianza y la asociación voluntaria, con variables del desempeño gubernamental, la rendición de cuentas o la gobernabilidad.

Este trabajo está estructurado como sigue: el segundo apartado presenta una breve discusión acerca de la relevancia del presente análisis en el contexto de la literatura existente. El tercero describe los datos utilizados, mientras que el cuar-

¹ La doble causalidad en esta relación se aborda a detalle en el tercer apartado de este artículo.

to presenta la metodología y los resultados relevantes. Finalmente, el quinto y último expone las principales conclusiones.

CAPITAL SOCIAL, EL INDIVIDUO Y SU PERCEPCIÓN FRENTE AL ESTADO

El capital social es una noción atractiva en el análisis de los diversos procesos sociales, económicos y políticos y, en consecuencia, de sus resultados. La búsqueda de una explicación a por qué ciertas sociedades exhiben mejores rendimientos económicos y sociales, o comportamientos más eficientes de individuos e instituciones, ha conducido a explorar las diferencias en las relaciones de confianza, así como la magnitud y naturaleza de las redes sociales.

Ciertamente, la confianza es uno de los elementos más importantes y discutidos en la literatura sobre capital social. Algunos estudios, incluso, se han enfocado únicamente en la identificación de los determinantes de este elemento particular. Conceptualmente, Durlauf y Fafchamps (2004) argumentan que la confianza surge de relaciones informales dentro de redes y asociaciones. Trabajos como los de Alesina y La Ferrara (2002), Claibourn y Martin (2000), Fafchamps y Minten (2002), Fukuyama (1995) y Knack y Keefer (1997), han identificado a la “confianza generalizada” como componente principal del capital social. Otro elemento clave es la participación voluntaria en grupos y asociaciones. De hecho, parte importante del efecto del capital social sobre los avances en materia de bienestar, educación, salud, crecimiento económico y empoderamiento, tiene su explicación en el papel de la acción colectiva.²

Entender cómo se vinculan estos elementos con la percepción del individuo respecto a las instituciones del Estado es trascendental desde diversos ángulos. Primero, un principio fundamental del capital social es facilitar las acciones coordinadas de los individuos. Por lo tanto, resulta valioso explorar si el capital social se relaciona con una percepción diferente del papel del individuo frente al Estado (*i.e.* su confianza en las instituciones y su influencia sobre las decisiones estatales). Segundo, y en un sentido similar, alrededor del mundo se ha fomentado —por iniciativa de organizaciones civiles o de los gobiernos— la participación de los ciudadanos en grupos o asociaciones como un medio para crear mayor capital social. Teóricamente, la participación en grupos genera empoderamiento y cambia los incentivos y las expectativas individuales. De esta manera, se espera que

² Véanse, por ejemplo, los trabajos de Besley *et al.* (1993), Granovetter (1985), Karlan (2001) y Knack y Keefer (1997).

aquellos individuos asociados perciban una mayor influencia sobre las decisiones de las autoridades respecto al bienestar de la comunidad. En este sentido, también resulta valioso analizar si el propósito específico del grupo, su composición o funcionamiento, son determinantes del empoderamiento y de la confianza en las instituciones.

A nivel macro, el estudio de Keele (2007) muestra que el capital social incide considerablemente en la dinámica de la confianza en el gobierno de Estados Unidos. El argumento central de su trabajo es que el nivel de confianza en el gobierno no es sólo una medida de evaluación o aprobación de las autoridades dado el desempeño económico o la situación de bienestar en general, sino que responde de manera importante, aunque no inmediata, a cambios en el nivel de capital social.

Finalmente, desde el punto de vista metodológico resulta también fundamental comprender cómo se relacionan la confianza entre particulares con la confianza en instituciones como el gobierno en general, la policía, el sistema judicial o la iglesia. Los estudios sobre capital social hacen uso frecuente de índices que agregan varias de estas dimensiones, de manera que esclarecer la naturaleza de la relación entre ellas, en un mismo momento en el tiempo, puede contribuir a determinar qué tipo de agregación es apropiada para la medición del capital social.

DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS

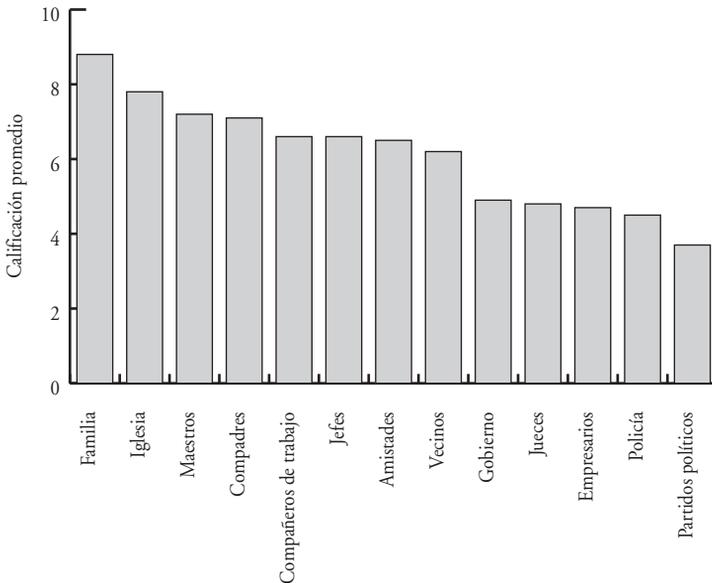
Los datos utilizados en este trabajo provienen de la Encuesta Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano (Encasu) para el año 2006.³ Se trata de una encuesta aplicada en las zonas urbanas de México con una muestra de 2 167 hogares cuya representatividad es nacional, y para las regiones norte, centro-occidente y sur-sureste. La Encasu fue diseñada con el objetivo de captar información acerca de las diversas formas de capital social, las redes sociales y la acción colectiva, lo que permite caracterizar las relaciones sociales de los individuos y su uso para resolver necesidades cotidianas.

Un primer acercamiento a los datos de interés muestra que la confianza en las instituciones del Estado —gobierno, policía, partidos políticos y jueces—, en general, es la más baja cuando se compara con la confianza en otras instancias sociales y del entorno familiar. En una escala de 0 a 10, donde el primer valor

³ Para más detalles sobre la Encasu, véase el capítulo III de este libro.

indica confianza nula, mientras que el segundo confianza total, la encuesta revela que, en promedio, los individuos reportan una mayor confianza en la familia con un puntaje promedio de 8.8, seguida por la iglesia (7.8), los maestros (7.2) y los “compadres/comadres” (7.1). Estos resultados contrastan con la confianza reportada hacia el gobierno, la policía y los partidos políticos, cuyo rango de confianza oscila, en promedio, entre 3.7 y 4.9 puntos (gráfica V.1).

Gráfica V.1
Confianza en las instituciones del Estado
y en el capital social interpersonal



Fuente: Encasu (2006).

Estos resultados son consistentes con los reportados por la Encuesta Mundial de Valores (World Values Survey) para 2005, donde se observan similitudes en el ordenamiento de la confianza que los individuos mantienen hacia su entorno y hacia las instituciones del Estado. El cuadro V.1 muestra que 78.1% y 38.5% de los entrevistados manifiesta confianza absoluta en su familia y en la iglesia, respectivamente. En el otro extremo, se aprecia que apenas 6.4% confía plenamente en la policía y 3.5% en los partidos políticos. A partir de ambas fuentes de

información, es claro que estas instituciones estatales son las que reciben menor confianza por parte de la sociedad.

Cuadro V.1
Confianza interpersonal y en las instituciones del Estado
(porcentaje de individuos según la World Values Survey de 2005)

<i>Nivel de confianza</i>	<i>Familia</i>	<i>Iglesia</i>	<i>Gobierno</i>	<i>Jueces</i>	<i>Policía</i>	<i>Partidos políticos</i>
Absoluta	78.1	38.5	10.8	6.8	6.4	3.5
Mucha	13.2	31.9	34.0	30.9	27.2	20.5
Poca	7.0	20.3	34.9	36.5	35.6	36.3
Nula	1.7	9.3	20.4	25.8	30.8	39.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: World Values Survey (2005).

En cuanto a la participación de los individuos en organizaciones o asociaciones, los datos de la Encasu revelan que casi un cuarto de la población participa en alguna de éstas, siendo tal proporción igualmente distribuida entre hombres y mujeres. Diferencias significativas en la participación en clubes deportivos o de recreación se observan a favor de los hombres, mientras que esto ocurre para las mujeres que participan en asociaciones religiosas. Respecto a esto, destaca que la mayor proporción, alrededor de 15% del total de la población urbana, participa en alguna agrupación religiosa (cuadro V.2). Aun cuando una prueba de correlación realizada entre “confianza en la iglesia” y “participación en grupos religiosos” sugiere independencia, es probable que la elevada participación sea un factor que incide en la también elevada calificación asignada a la confianza.

La gráfica V.2 describe, de manera general, la autopercepción de la población respecto de la magnitud en la que cree poder influir en las instituciones del Estado para la solución de problemas comunitarios. Destaca que cerca de 70% de la población considera que podría influir poco o nada, en contraste con la reducida proporción de individuos que percibe una influencia total. De acuerdo con los resultados mostrados más adelante, la condición étnica, el nivel educativo y el ingreso son características que parecen estar relacionadas estadísticamente con la percepción de influencia sobre las decisiones de las autoridades.

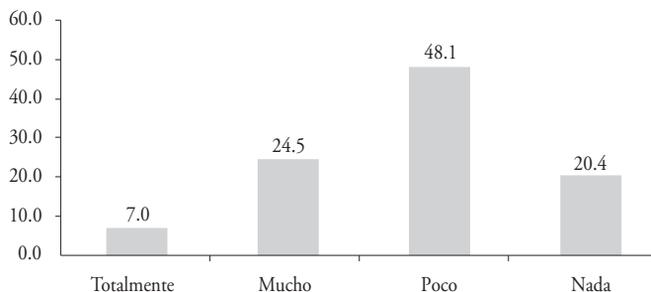
Cuadro V.2
Participación en asociaciones
(porcentaje de individuos)

<i>Tipo de organización</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Hombres</i>	<i>Total</i>
Agrupación religiosa*	17.3	12.0	14.9
Asociación de padres (madres) de familia	1.8	0.8	1.3
Grupo de la tercera edad	0.9	0.4	0.7
Sindicatos	2.1	3.3	2.6
Grupo de vecinos	0.9	0.5	0.7
Club deportivo*	1.1	6.3	3.4
Autoayuda	0.5	0.8	0.6
Otra	1.7	2.7	2.1
En algún tipo de asociación	23.8	23.0	23.5
En más de una asociación	2.1	3.3	2.6

* Diferencia entre mujeres y hombres estadísticamente significativa.

Fuente: Encasu (2006).

Gráfica V.2
Percepción de la influencia sobre las decisiones
de las autoridades (porcentaje de individuos)



Fuente: Encasu (2006).

Como se ha descrito en este apartado, este trabajo emplea datos de corte transversal, de manera que los resultados que se describen más adelante no son suficientes para la interpretación de una relación causal. La identificación precisa del impacto que la confianza interpersonal y las redes sociales tienen sobre la gobernabilidad requiere de mediciones realizadas en distintos momentos del tiempo y, potencialmente, de técnicas como la de variables instrumentales. El problema de doble causalidad en la relación del capital social con la confianza en el gobierno, el empoderamiento y la gobernabilidad ha implicado una falta de consenso en la literatura existente. Maloney, Smith y Stoker (2002) argumentan, por ejemplo, que la gobernabilidad democrática tiene un impacto en la creación de capital social en comunidades urbanas que no ha sido considerado en el enfoque de Putnam (1993) ni en los trabajos derivados de este. Incluso desde la perspectiva de North (1990) es claro que la creación de redes sociales y su mantenimiento, así como la vitalidad de la sociedad civil, es producto del ambiente político y del marco legal e institucional. Esto significa que la capacidad con la que cuentan los diversos grupos sociales para alcanzar un determinado interés colectivo depende de la calidad de las instituciones que incentivan sus actividades.⁴

METODOLOGÍA Y PRINCIPALES RESULTADOS

La metodología empleada en este trabajo analiza cómo se relaciona, por un lado, la confianza en las instituciones del Estado con el capital social, medido por la confianza interpersonal y la participación en asociaciones u organizaciones sociales. Por otro lado, se explora también la relación entre dicho capital social y la percepción de influencia de la sociedad sobre las acciones del gobierno. Estas relaciones, no causales, se analizan por medio de modelos de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), cuya formalización y descripción de las variables utilizadas se presenta a continuación.

Capital social y confianza en el Estado

Para observar la relación entre la confianza interpersonal y la confianza en las instituciones del Estado se establece la siguiente función:

⁴ Respecto del análisis sobre las formas y fuentes de una mayor sinergia entre Estado y sociedad, véase, por ejemplo, el trabajo de Evans (1996).

$$CE = \alpha + \beta X_i + \gamma S_j + \varepsilon \quad (1)$$

donde CE indica la confianza en el Estado medida por las variables de confianza en el gobierno, la policía, el sistema de justicia y en los partidos políticos, cada una de las cuales recibe calificaciones de 1 a 10; X_i es una variable que capta de forma separada el capital social interpersonal compuesto por la confianza en la familia, iglesia, maestros, amigos, vecinos y compadres, según se muestra en la gráfica V.1. Adicionalmente, se utiliza como variable explicativa la pregunta que capta la autopercepción respecto a qué tan probable es que los vecinos cuiden la vivienda del entrevistado en caso de que éste se encuentre ausente. Otros potenciales determinantes de la confianza en el Estado se incluyen como variables de control denotadas en (1) como S_j (*i.e.* ingresos, escolaridad, región geográfica, entre otras).

La estimación de la ecuación previa sugiere una relación positiva y estadísticamente significativa entre la confianza en el Estado y el capital social medido como la confianza en diversos agentes privados. Los cuadros V.3 a V.6 muestran los resultados usando la confianza hacia cada instancia estatal: gobierno, partidos políticos, policía y sistema de justicia, respectivamente. En cada columna se observan los coeficientes y errores estándar corregidos por posible heteroscedasticidad. La evidencia muestra que, controlando la influencia de otras variables relevantes, la confianza en tales instancias está positivamente correlacionada con la confianza en agentes privados, lo que sugiere que, para un momento en el tiempo, dicha correlación es complementaria y no sustituta. El uso de una medida de capital social alterna a la confianza promedio en otros individuos arroja resultados consistentes con los anteriores. La última columna de los cuadros V.3 a V.6 muestra un coeficiente positivo y significativo obtenido al estimar (1) utilizando como variable explicativa la respuesta del entrevistado a “¿qué tan probable es que los vecinos cuiden de su vivienda ante una ausencia suya?” Conceptualmente, esta variable mide el capital social como reciprocidad y confianza en el entorno en que se habita.⁵

La conexión entre las variables de control y la confianza en el Estado muestra algunos aspectos interesantes, como ocurre en el caso de los programas sociales. Por ejemplo, recibir beneficios del programa Oportunidades se asocia positiva y significativamente con mayor confianza hacia el gobierno (cuadro V.3), pero esta asociación no es significativa estadísticamente en el caso de los partidos políticos,

⁵ Es importante señalar que la escala original de las respuestas a esta pregunta se cambió para hacer más adecuada la interpretación de las estimaciones: la variable modificada tiene valores que van de 1 a 4, donde el primer número significa nula probabilidad de recibir apoyo de los vecinos y 4 representa la probabilidad absoluta de recibirlo.

la policía o los jueces. En el cuadro VI.4 se observa un coeficiente positivo y significativo en la confianza en los partidos políticos para quien recibe beneficios de Procampo —ser beneficiario de este programa también parece estar asociado con mayor confianza en el sistema de justicia (cuadro V.6)—. La naturaleza de los datos, sin embargo, impide explorar con robustez empírica la dinámica de estas relaciones. En el caso de Oportunidades, podría argumentarse que la relación con la confianza en el gobierno es la esperada dado que el programa ha mostrado impactos significativos en diversos indicadores sociales y se ha posicionado como un programa “propio” del gobierno en el que ninguna de las otras instancias estatales incide. Sin embargo, cualquier conclusión al respecto requiere, por ejemplo, de una desagregación más precisa del significado de “gobierno”, es decir, federal, estatal o municipal. En el caso de Procampo, podría argüirse que el resultado es consistente con la evidencia mostrada por diversos estudios enfocados a la evaluación de este programa, mismos que han sugerido que padece de problemas de diseño y focalización, lo que presumiblemente lo ha convertido en un instrumento de control electoral por parte de partidos políticos. De igual forma, un análisis sólido sobre los determinantes de esta relación requiere de información en diversos puntos en el tiempo.

En el análisis de los aspectos sociodemográficos, los coeficientes estimados muestran que la condición de ocupación y el ser del sexo masculino se relacionan positivamente con la confianza en el gobierno. Por su parte, el ingreso y la escolaridad (en algunos casos) muestran una relación positiva con la confianza en la policía y los jueces. Además, el medio en el que los individuos se desenvuelven tiene un impacto sobre la confianza en las instituciones. Por un lado, la percepción de inseguridad, como uno de los principales problemas prevalecientes en el entorno, se asocia negativamente con la confianza en el gobierno, los partidos políticos y la policía. Por otro lado, vivir en la región norte parece estar fuertemente correlacionado con mayor confianza en las instituciones del Estado. El análisis muestra que la población del norte califica la confianza en el gobierno y los partidos políticos, en promedio, en un punto por arriba de la calificación media en la región sur-sureste del país. En el caso de la confianza en la policía y los jueces, esta diferencia es de menor magnitud, aunque se mantiene significativa. En cuanto a la región centro-occidente, se observa una menor confianza respecto al sur-sureste, sobre todo en el caso la confianza en los jueces. Estos resultados sugieren que el medio local —por ejemplo, los arreglos institucionales locales— tiene un papel importante sobre la confianza.

Cuadro V.3
Confianza en el gobierno según confianza interpersonal

	<i>Confianza en el gobierno</i>					
	<i>Familia</i>	<i>Iglesia</i>	<i>Maestros</i>	<i>Compadres</i>	<i>Amistades</i>	<i>Vecinos^d</i>
Capital social interpersonal	0.258 (0.049)***	0.338 (0.033)***	0.455 (0.040)***	0.319 (0.038)***	0.385 (0.037)***	0.359 (0.090)***
Trabaja (omitido)
Labores del hogar	0.488 (0.265)*	0.489 (0.256)*	0.421 (0.261)	0.585 (0.288)**	0.494 (0.251)**	0.506 (0.265)*
Retirado/jubilado	0.044 (0.350)	0.087 (0.336)	0.008 (0.361)	-0.035 (0.386)	-0.067 (0.350)	0.027 (0.354)
Desempleado	-0.649 (0.417)	-0.402 (0.403)	-0.607 (0.413)	-0.257 (0.426)	-0.811 (0.431)*	-0.605 (0.431)
Recibe Procampo	0.620 (0.533)	0.328 (0.526)	0.743 (0.585)	0.299 (0.549)	0.673 (0.546)	0.707 (0.535)
Recibe Oportunidades	1.065 (0.319)***	0.984 (0.312)***	1.009 (0.313)***	1.260 (0.346)***	1.009 (0.323)***	1.101 (0.326)***
Log del ingreso	-0.032 (0.129)	0.083 (0.124)	0.038 (0.134)	0.052 (0.136)	-0.036 (0.129)	0.005 (0.131)
Sexo	0.508 (0.233)**	0.579 (0.229)**	0.394 (0.233)*	0.671 (0.258)***	0.440 (0.226)*	0.502 (0.236)**
Nivel de escolaridad	0.020 (0.087)	0.116 (0.083)	-0.021 (0.089)	0.038 (0.095)	-0.075 (0.085)	0.036 (0.087)
Seguridad pública ^b	-0.404 (0.199)**	-0.350 (0.193)*	-0.288 (0.199)	-0.384 (0.212)*	-0.172 (0.197)	-0.349 (0.202)*
Región centro-occidente	-0.333 (0.219)	-0.172 (0.214)	-0.430 (0.206)**	-0.609 (0.241)**	-0.242 (0.215)	-0.292 (0.223)
Región norte	1.307 (0.226)***	1.254 (0.218)***	0.909 (0.218)***	0.975 (0.248)***	1.172 (0.222)***	1.438 (0.227)***
Constante	2.418 (1.054)**	0.805 (1.028)	1.129 (1.063)	1.827 (1.089)*	2.412 (1.021)**	3.314 (1.053)***
R ²	0.087	0.143	0.174	0.146	0.161	0.083
Observaciones	1852	1833	1699	1465	1828	1835

^a Se refiere a qué tan probable es que los vecinos cuiden la vivienda del entrevistado ante ausencia de éste.

^b Se refiere a uno de los principales problemas en la comunidad que el entrevistado percibe.

Errores estándar en paréntesis, * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo a 1 por ciento.

Cuadro V.4
Confianza en los partidos políticos según confianza interpersonal

	<i>Confianza en los partidos políticos</i>					
	<i>Familia</i>	<i>Iglesia</i>	<i>Maestros</i>	<i>Compadres</i>	<i>Amistades</i>	<i>Vecinos^a</i>
Capital social interpersonal	0.215 (0.044)***	0.290 (0.029)***	0.372 (0.037)***	0.292 (0.033)***	0.330 (0.034)***	0.404 (0.085)***
Trabaja (omitido)
Labores del hogar	0.318 (0.262)	0.294 (0.258)	0.286 (0.264)	0.205 (0.294)	0.348 (0.254)	0.356 (0.264)
Retirado/jubilado	0.218 (0.327)	0.239 (0.305)	0.158 (0.321)	0.177 (0.403)	0.128 (0.307)	0.252 (0.331)
Desempleado	0.214 (0.418)	0.394 (0.402)	0.266 (0.421)	0.355 (0.423)	0.101 (0.435)	0.267 (0.439)
Recibe Procampo	1.055 (0.373)***	0.819 (0.367)**	0.888 (0.410)**	0.728 (0.387)*	0.829 (0.348)**	1.016 (0.392)***
Recibe Oportunidades	0.418 (0.290)	0.266 (0.286)	0.281 (0.294)	0.534 (0.318)*	0.382 (0.309)	0.395 (0.292)
Log del ingreso	0.023 (0.126)	0.134 (0.123)	0.082 (0.135)	0.135 (0.132)	0.044 (0.124)	0.076 (0.124)
Sexo	0.001 (0.234)	0.045 (0.229)	-0.050 (0.233)	0.018 (0.268)	0.017 (0.227)	0.010 (0.237)
Nivel de escolaridad	0.044 (0.085)	0.112 (0.081)	0.036 (0.085)	0.042 (0.093)	-0.034 (0.082)	0.051 (0.084)
Seguridad pública ^b	-0.464 (0.193)**	-0.367 (0.187)*	-0.385 (0.192)**	-0.327 (0.211)	-0.249 (0.193)	-0.414 (0.193)**
Región centro-occidente	-0.049 (0.201)	0.129 (0.196)	-0.065 (0.196)	-0.215 (0.217)	-0.006 (0.199)	-0.036 (0.202)
Región norte	1.139 (0.221)***	1.095 (0.217)***	0.856 (0.223)***	0.872 (0.238)***	1.001 (0.219)*	1.224 (0.220)***
Constante	1.292 (1.036)	-0.234 (1.027)	0.140 (1.050)	0.434 (1.064)	0.978 (0.995)	1.575 (1.021)
R ²	0.057	0.101	0.118	0.104	0.121	0.062
Observaciones	1 809	1 796	1 660	1 433	1 789	1 792

^a Se refiere a qué tan probable es que los vecinos cuiden la vivienda del entrevistado ante ausencia de éste.

^b Se refiere a uno de los principales problemas en la comunidad que el entrevistado percibe.

Errores estándar en paréntesis, * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo a 1 por ciento.

Cuadro V.5
Confianza en la policía según confianza interpersonal

	<i>Confianza en la policía</i>					
	<i>Familia</i>	<i>Iglesia</i>	<i>Maestros</i>	<i>Compadres</i>	<i>Amistades</i>	<i>Vecinos^d</i>
Capital social interpersonal	0.298 (0.050)***	0.289 (0.033)***	0.428 (0.038)***	0.271 (0.038)***	0.453 (0.034)***	0.302 (0.090)***
Trabaja (omitido)
Labores del hogar	0.281 (0.264)	0.246 (0.263)	0.286 (0.266)	0.468 (0.295)	0.378 (0.250)	0.273 (0.269)
Retirado/jubilado	0.242 (0.320)	0.273 (0.321)	0.199 (0.318)	0.545 (0.378)	0.239 (0.322)	0.248 (0.333)
Desempleado	0.201 (0.402)	0.386 (0.386)	0.181 (0.389)	0.254 (0.416)	0.055 (0.362)	0.217 (0.422)
Recibe Procampo	0.682 (0.722)	0.484 (0.700)	0.927 (0.837)	0.524 (0.760)	1.032 (0.757)	0.795 (0.744)
Recibe Oportunidades	0.550 (0.331)*	0.458 (0.329)	0.418 (0.341)	0.646 (0.366)*	0.507 (0.316)	0.530 (0.337)
Log del ingreso	0.259 (0.124)**	0.390 (0.120)***	0.336 (0.126)***	0.296 (0.129)**	0.258 (0.119)**	0.287 (0.125)**
Sexo	0.148 (0.223)	0.175 (0.224)	0.033 (0.226)	0.337 (0.255)	0.106 (0.212)	0.123 (0.231)
Nivel de escolaridad	0.077 (0.086)	0.165 (0.084)*	0.074 (0.086)	0.197 (0.092)**	-0.044 (0.078)	0.103 (0.086)
Seguridad pública ^b	-0.744 (0.188)***	-0.654 (0.186)***	-0.715 (0.187)***	-0.562 (0.212)***	-0.449 (0.178)**	-0.664 (0.194)***
Región centro-occidente	0.135 (0.220)	0.279 (0.218)	0.047 (0.217)	-0.058 (0.250)	0.291 (0.214)	0.193 (0.225)
Región norte	0.808 (0.232)***	0.781 (0.228)***	0.385 (0.234)	0.499 (0.263)*	0.662 (0.226)***	0.954 (0.235)***
Constante	-0.655 (1.024)	-1.623 (0.987)	-1.516 (0.998)	-0.449 (1.012)	-0.827 (0.939)	0.809 (1.003)
R ²	0.063	0.091	0.133	0.090	0.179	0.044
Observaciones	1872	1850	1710	1474	1844	1852

^a Se refiere a qué tan probable es que los vecinos cuiden la vivienda del entrevistado ante ausencia de éste.

^b Se refiere a uno de los principales problemas en la comunidad que el entrevistado percibe.

Errores estándar en paréntesis, * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo a 1 por ciento.

Cuadro V.6
Confianza en el sistema de justicia según confianza interpersonal

	<i>Confianza en el sistema de justicia</i>					
	<i>Familia</i>	<i>Iglesia</i>	<i>Maestros</i>	<i>Compadres</i>	<i>Amistades</i>	<i>Vecinos^a</i>
Capital social interpersonal	0.216 (0.047)***	0.371 (0.030)***	0.470 (0.036)***	0.322 (0.035)***	0.373 (0.035)***	0.310 (0.085)***
Trabaja (omitido)
Labores del hogar	0.389 (0.252)	0.382 (0.244)	0.359 (0.244)	0.495 (0.286)*	0.456 (0.242)*	0.398 (0.253)
Retirado/jubilado	-0.062 (0.318)	-0.018 (0.283)	-0.077 (0.308)	0.027 (0.387)	-0.176 (0.311)	-0.071 (0.316)
Desempleado	0.025 (0.401)	0.284 (0.384)	-0.058 (0.390)	-0.123 (0.417)	-0.098 (0.402)	0.072 (0.409)
Recibe Procampo	1.093 (0.448)**	0.738 (0.425)*	1.082 (0.516)**	0.784 (0.462)*	0.773 (0.423)*	1.184 (0.463)**
Recibe Oportunidades	-0.089 (0.284)	-0.281 (0.275)	-0.374 (0.277)	0.058 (0.307)	-0.058 (0.262)	-0.138 (0.282)
Log del ingreso	0.164 (0.120)	0.311 (0.115)***	0.195 (0.124)	0.186 (0.121)	0.189 (0.119)	0.205 (0.120)*
Sexo	0.365 (0.228)	0.405 (0.220)*	0.265 (0.221)	0.613 (0.258)**	0.353 (0.218)	0.336 (0.229)
Nivel de escolaridad	-0.046 (0.081)	0.024 (0.076)	-0.093 (0.083)	-0.042 (0.087)	-0.135 (0.078)*	-0.029 (0.081)
Seguridad pública ^b	0.089 (0.188)	0.188 (0.177)	0.130 (0.184)	0.203 (0.198)	0.327 (0.179)*	0.137 (0.189)
Región centro-occidente	-0.444 (0.197)**	-0.278 (0.188)	-0.415 (0.186)**	-0.653 (0.206)***	-0.407 (0.188)**	-0.442 (0.199)**
Región norte	0.574 (0.206)***	0.419 (0.194)**	0.213 (0.199)	0.235 (0.215)	0.372 (0.194)*	0.637 (0.206)***
Constante	1.480 (0.988)	-0.936 (0.922)	0.004 (0.983)	0.968 (0.949)	0.909 (0.946)	2.155 (0.975)**
R ²	0.052	0.139	0.164	0.124	0.144	0.048
Observaciones	1802	1792	1792	1435	1779	1786

^a Se refiere a qué tan probable es que los vecinos cuiden la vivienda del entrevistado ante ausencia de éste.

^b Se refiere a uno de los principales problemas en la comunidad que el entrevistado percibe.

Errores estándar en paréntesis, * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo a 1 por ciento.

La inclusión de interacciones entre las variables de confianza interpersonal y región geográfica permite inquirir la existencia de heterogeneidad en la relación positiva encontrada para confianza entre privados y confianza en el Estado. Los resultados (no mostrados en los cuadros) sugieren que en la región norte la relación entre confianza interpersonal y confianza en el gobierno es más fuerte en comparación con la región sur-sureste. Sólo para la confianza en el gobierno aparece evidencia de heterogeneidad según zona geográfica. La explicación más probable es que en diferentes regiones la población se refiere a distintos actores como “el gobierno”; sin embargo, y como se señaló, a partir de la Encasu no es posible identificar la manera en que los individuos agregan su calificación para el gobierno en general a partir de cuánto confían en los gobiernos locales, estatales y federales.

En general, los resultados muestran una relación positiva entre el capital social interpersonal y la confianza en el gobierno y en instituciones como la policía, los jueces y los partidos políticos. No obstante que la correlación entre tales variables no es elevada (cuadro V.7), la relación positiva puede ser sólo el reflejo de una tendencia de los individuos a calificar alto en todas las categorías. Con el propósito de explorar con mayor detalle esta relación, se agrupan las calificaciones para la confianza en el gobierno y las otras instituciones en tres clases: “confianza nula” cuando la calificación está entre 0 y 4, “cierta confianza” cuando está entre 5 y 8, y “mucho confianza” cuando es mayor a 8. Esta reclasificación sugiere estimar un modelo multinomial en lugar de MCO. La ecuación multinomial modela tres funciones tomando uno de los valores de la variable dependiente como base de comparación *vis-a-vis* de los otros dos.

Los resultados de la estimación multinomial son consistentes con la relación positiva y significativa hallada a través de MCO. Es decir, un aumento de la confianza en la familia y los demás agentes privados está correlacionado con una mayor probabilidad de que el entrevistado califique a las instituciones del Estado en una categoría de “cierta confianza” *versus* “poca o nula confianza”, o en la categoría de “mucho confianza” *versus* “cierta confianza” (cuadro V.8). No obstante, cabe señalar que cuando la medida de capital social utilizada es la autopercepción del entrevistado de que los vecinos cuiden su vivienda en ausencia de éste, sólo se mantiene la significancia del coeficiente para la categoría “mucho confianza” *versus* “cierta confianza” en la policía.

Cuadro V.7

Correlación entre las variables de confianza interpersonal y confianza en las instituciones del Estado

	<i>Partidos políticos</i>									
	<i>Gobierno</i>	<i>Partidos políticos</i>	<i>Policía</i>	<i>Jueces</i>	<i>Familia</i>	<i>Iglesia</i>	<i>Maestros</i>	<i>Compadres</i>	<i>Amistades</i>	<i>Véminos</i>
Gobierno	1.0000									
Partidos políticos	0.6196	1.0000								
Policía	0.5383	0.4205	1.0000							
Jueces	0.5954	0.5570	0.5136	1.0000						
Familia	0.1611	0.1427	0.1787	0.1366	1.0000					
Iglesia	0.3128	0.2484	0.2191	0.3449	0.1259	1.0000				
Maestros	0.3755	0.3201	0.3407	0.3896	0.1973	0.3193	1.0000			
Compadres	0.3066	0.2836	0.2369	0.2990	0.2385	0.2477	0.4284	1.0000		
Amistades	0.3046	0.2857	0.3852	0.2809	0.2621	0.2150	0.3434	0.3790	1.0000	
Véminos	0.1532	0.1780	0.1424	0.1445	0.1500	0.1454	0.1715	0.2117	0.3033	1.0000

Cuadro V.8

Resultados del modelo multinomial para confianza en las instituciones del Estado según confianza interpersonal

	<i>Confianza en el gobierno</i>			<i>Confianza en los partidos políticos</i>		
	<i>Poca confianza</i>		<i>Mucha confianza</i>	<i>Poca confianza</i>		<i>Mucha confianza</i>
	β	s.e.	β	s.e.	β	s.e.
Familia	-0.131	(0.035)***	0.098	(0.047)**	-0.108	(0.033)***
Iglesia	-0.159	(0.026)***	0.177	(0.045)***	-0.188	(0.026)***
Maestros	-0.204	(0.031)***	0.224	(0.049)***	-0.228	(0.031)***
Compadres	-0.173	(0.029)***	0.112	(0.038)***	-0.193	(0.028)***
Amistades	-0.175	(0.028)***	0.155	(0.036)***	-0.187	(0.028)***
Vecinos ^a	-0.173	(0.068)**	0.109	(0.072)	-0.204	(0.063)***
	<i>Confianza en la policía</i>					
	<i>Poca confianza</i>		<i>Mucha confianza</i>		<i>Poca confianza</i>	
	β	s.e.	β	s.e.	β	s.e.
Familia	-0.121	(0.033)***	0.160	(0.059)***	-0.052	(0.035)
Iglesia	-0.150	(0.025)***	0.164	(0.053)***	-0.176	(0.027)***
Maestros	-0.184	(0.031)***	0.282	(0.055)***	-0.203	(0.032)***
Compadres	-0.139	(0.028)***	0.120	(0.040)***	-0.180	(0.029)***
Amistades	-0.249	(0.028)***	0.213	(0.051)***	-0.191	(0.028)***
Vecinos ^a	-0.099	(0.062)	0.152	(0.080)*	-0.174	(0.066)***
	<i>Confianza en el sistema de justicia</i>					
	<i>Poca confianza</i>		<i>Mucha confianza</i>		<i>Poca confianza</i>	
	β	s.e.	β	s.e.	β	s.e.
Familia	-0.121	(0.033)***	0.160	(0.059)***	-0.052	(0.035)
Iglesia	-0.150	(0.025)***	0.164	(0.053)***	-0.176	(0.027)***
Maestros	-0.184	(0.031)***	0.282	(0.055)***	-0.203	(0.032)***
Compadres	-0.139	(0.028)***	0.120	(0.040)***	-0.180	(0.029)***
Amistades	-0.249	(0.028)***	0.213	(0.051)***	-0.191	(0.028)***
Vecinos ^a	-0.099	(0.062)	0.152	(0.080)*	-0.174	(0.066)***

^a Se refiere a qué tan probable es que los vecinos cuiden la vivienda del entrevistado ante ausencia de éste. Grupo de comparación: "Cierta confianza".

Errores estándar en paréntesis, * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%. Sólo se muestran los coeficientes para las variables explicativas en cada regresión. Los resultados corresponden a 24 regresiones en las que se incluyen los controles utilizados antes.

Estos resultados podrían sugerir, como se advirtió, que la confianza individual en el Estado influye en el grado de asociación de la población —por ejemplo, en la formación de grupos vecinales como intermediarios del Estado con el resto de la comunidad—. Sin embargo, las correlaciones estimadas pueden también capturar una relación en el sentido opuesto. Es decir, que la asociación se genera primero para transmitir exigencias al Estado y, con base en la satisfacción de demandas, la confianza hacia éste se incentiva. Esta relación en ambos sentidos implica que el análisis por medio de MCO podría padecer un problema de endogeneidad. Ante la ausencia de variables que permitan hacer uso de la metodología de variables instrumentales, se estima la misma ecuación (1) con la diferencia de que los datos de confianza son agregados a nivel de área geoestadística básica (AGEB). Esto quiere decir que en lugar de tomar como variable explicativa al capital social interpersonal de forma individual, se considera la calificación promedio de todos los individuos que habitan en una determinada AGEB. Este procedimiento permite, al menos, reducir parte de la endogeneidad y explorar la robustez estadística de los coeficientes estimados con datos individuales. No obstante, es importante enfatizar que establecer causalidad entre capital social y confianza en el Estado requiere, ciertamente, la medición de estas variables en distintos puntos en el tiempo.⁶

Los resultados de este ejercicio se presentan en el cuadro V.9, donde se aprecia que el uso de medidas de confianza interpersonal agregadas confirma, en general, una asociación positiva entre la confianza entre individuos con una relación de parentesco, amistad, vecindad, o de trabajo, y la confianza de éstos hacia el gobierno, los partidos políticos, la policía y los jueces. El coeficiente estimado para la medida promedio de confianza en los vecinos de la AGEB presenta el signo esperado, sin embargo, sólo es estadísticamente significativo para la relación con la variable de confianza en los partidos políticos.

Participación social y confianza en el Estado

Como se ha señalado, parte de la literatura sobre el capital social ha expuesto una tendencia a identificar dicho concepto con la existencia de organizaciones, clubes, asociaciones y otros grupos sociales (Dasgupta, 2002). Este enfoque ar-

⁶ El problema de la endogeneidad, el uso de datos individuales y agregados, así como otros aspectos a considerar en el análisis empírico del capital social son ampliamente discutidos por Durlauf (2002).

gumenta que entre más extenso es el capital social, mayor es su efecto positivo sobre el bienestar de la sociedad en su conjunto. Por ejemplo, en el análisis de la pobreza este enfoque enfatiza la importancia de los vínculos sociales para ayudar a reducir riesgos y vulnerabilidades de las personas que se encuentran en dicha condición.

Cuadro V.9
Confianza en las instituciones del Estado según confianza interpersonal
(datos agregados por AGEB)

<i>Confianza en las instituciones del Estado</i>				
<i>Variables</i>	<i>Gobierno</i>	<i>Partidos políticos</i>	<i>Policía</i>	<i>Jueces</i>
Familia	0.447	0.463	0.444	0.419
	(0.175)**	(0.165)***	(0.173)**	(0.169)**
Iglesia	0.488	0.454	0.450	0.510
	(0.114)***	(0.106)***	(0.104)***	(0.107)***
Maestros	0.690	0.536	0.754	0.755
	(0.109)***	(0.104)***	(0.105)***	(0.104)***
Compadres	0.411	0.337	0.544	0.522
	(0.097)***	(0.097)***	(0.091)***	(0.095)***
Amistades	0.501	0.427	0.585	0.475
	(0.086)***	(0.085)***	(0.085)***	(0.081)***
Vecinos ^a	0.352	0.571	0.328	0.243
	(0.255)	(0.243)**	(0.252)	(0.236)

^a Se refiere a qué tan probable es que los vecinos cuiden la vivienda del entrevistado ante ausencia de éste.

Errores estándar en paréntesis, * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo a 1%. Sólo se muestran los coeficientes para las variables explicativas en cada regresión. Los resultados corresponden a 24 regresiones en las que se incluyen los controles utilizados antes.

Empíricamente, la relación entre participación social y confianza en las instituciones del Estado se explora siguiendo la forma funcional de la ecuación (1). En este ejercicio, la confianza en las instituciones depende de la participación en alguna asociación X_i . Esta variable es dicotómica y toma valor de 1 si el individuo participa y de 0 si no es así. Los controles denotados por S_j son los mismos que los utilizados anteriormente.

Las estimaciones que se presentan en el cuadro V.10 sugieren que, controlando por el efecto de otras variables relevantes, existe una relación positiva y significativa entre la confianza en el gobierno y la participación de los individuos en asociaciones religiosas y sindicatos. Lo mismo ocurre entre la participación en grupos de vecinos y la confianza en los partidos políticos y en la policía. Este último resultado parecería, *a priori*, el esperado si se piensa, por ejemplo, en la existencia de organizaciones vecinales impulsadas por grupos políticos para ejercer control electoral en la comunidad, particularmente en el medio urbano. Sin embargo, la naturaleza de la información utilizada en el análisis no permite, de nueva cuenta, establecer causalidad en estas relaciones. Para este caso en particular, es importante señalar que el resultado obtenido es robusto a la inclusión de variables como el grado de interés que el individuo manifiesta sobre los asuntos políticos.

Cuadro V.10.
Confianza en las instituciones del Estado
según participación en grupos o asociaciones

Confianza en las instituciones del Estado

<i>Variables</i>	<i>Gobierno</i>	<i>Partidos políticos</i>	<i>Policía</i>	<i>Jueces</i>
Alguna asociación	0.616	0.464	0.319	0.372
	(0.205)***	(0.206)**	(0.205)	(0.186)**
Asociación religiosa	0.519	0.357	0.215	0.301
	(0.239)**	(0.253)	(0.247)	(0.229)
Asociación de padres	-0.452	0.432	0.082	0.405
	(0.759)	(0.632)	(0.707)	(0.648)
Sindicatos	1.005	0.665	0.233	-0.143
	(0.479)**	(0.447)	(0.460)	(0.423)
Grupo de vecinos	1.203	2.251	1.526	1.212
	(0.902)	(0.896)**	(0.573)***	(0.838)
Grupo de recreación	0.257	0.357	0.369	1.167
	(0.447)	(0.492)	(0.430)	(0.368)***

Errores estándar en paréntesis, * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo a 1%. Sólo se muestran los coeficientes para las variables explicativas en cada regresión. Los resultados corresponden a 24 regresiones en las que se incluyen los controles utilizados antes.

A diferencia de las relaciones mostradas en el modelo por MCO, los resultados de estimar el modelo multinomial que se presenta en el cuadro V.11 indican, por ejemplo, que el pertenecer a un grupo religioso no parece hacer una diferencia tal que la categoría de confianza en el gobierno pasara de “nula o poca” a “cierta”, o a “muchísima”, al igual que en el caso de los sindicatos. No obstante, cuando la participación de los individuos se agrega, sin distinguir el tipo de asociaciones, es claro que tal participación incide de manera robusta en la confianza hacia el gobierno, los partidos políticos y la policía.

En general, se puede suponer que la confianza hacia las instituciones del Estado se debe a que éstas satisfacen exigencias que provienen de grupos u organizaciones, en lugar de un solo individuo. Al ser así, la simple participación en grupos, *per se*, podría estar omitiendo información relevante sobre las relaciones de confianza.⁷ Sin embargo, en este ejercicio no es posible conocer la naturaleza —y existencia— de las respuestas estatales ante demandas organizadas, por lo que sin duda se podría estar ante un problema de variable omitida. Una alternativa de análisis se presenta a continuación.

Confianza e influencia sobre el Estado

En este apartado se analiza la relación del capital social con aspectos que describen el papel del individuo frente al Estado y que quizá han sido menos utilizados en la literatura empírica. En particular, se analiza la relación que guarda el capital social con la autopercepción de los individuos de influir en las decisiones del Estado, y con la propia confianza en sus instituciones.

Teóricamente, uno de los principales rendimientos del capital social es el de propiciar, mediante la acción colectiva y la coordinación, el cumplimiento de objetivos que de manera individual serían más difíciles de lograr. Al ser así, se espera que mayor confianza en las relaciones familiares y vecinales, mismas que involucran una mejor organización colectiva y mayor peso para que las autoridades respondan a las demandas ciudadanas, se relacionen con la percepción individual de mayor influencia en el gobierno.

⁷ Por otro lado, es importante señalar que alrededor del mundo diversas asociaciones han surgido como contrapartes del Estado para, por ejemplo, organizar demandas y vigilar su cumplimiento. En México, no obstante, tal dinámica ha sido generada en muchos casos desde dentro; es decir, ha sido el mismo Estado el que ha impulsado la creación de organizaciones que tradicionalmente han funcionado como unidades de legitimación gubernamental. Un ejemplo histórico de lo anterior son las relaciones corporativistas.

Cuadro V.11
Resultados del modelo multinomial para confianza
en las instituciones del Estado según participación en sociedades

	<i>Confianza en el gobierno</i>			<i>Confianza en los partidos políticos</i>				
	<i>Poca confianza</i>		<i>Mucha confianza</i>	<i>Poca confianza</i>		<i>Mucha confianza</i>		
	β	s.e.	β	s.e.	β	s.e.		
Alguna asociación	-0.273	(0.168)	0.297	(0.161)*	-0.193	(0.150)	0.387	(0.204)*
Asociación religiosa	-0.175	(0.203)	0.259	(0.191)	-0.317	(0.179)*	0.067	(0.249)
Asociación de padres	0.580	(0.487)	0.495	(0.536)	-0.448	(0.501)	0.164	(0.616)
Sindicatos	-0.560	(0.383)	0.448	(0.356)	-0.521	(0.350)	0.283	(0.428)
Grupo de vecinos	-1.306	(0.861)	0.213	(0.838)	-1.167	(0.825)	1.470	(0.897)
Grupo de recreación	-0.593	(0.402)	-0.574	(0.445)	-0.283	(0.373)	-0.358	(0.646)
	<i>Confianza en la policía</i>			<i>Confianza en el sistema de justicia</i>				
	<i>Poca confianza</i>		<i>Mucha confianza</i>	<i>Poca confianza</i>		<i>Mucha confianza</i>		
	β	s.e.	β	s.e.	β	s.e.		
Alguna asociación	0.062	(0.155)	0.449	(0.179)**	-0.252	(0.161)	0.094	(0.171)
Asociación religiosa	0.190	(0.183)	0.455	(0.212)**	-0.064	(0.196)	0.294	(0.201)
Asociación de padres	0.061	(0.520)	0.558	(0.527)	-0.051	(0.466)	0.180	(0.514)
Sindicatos	0.064	(0.345)	0.363	(0.413)	-0.175	(0.358)	-0.834	(0.425)**
Grupo de vecinos	-1.335	(0.752)*	-0.629	(0.895)	-1.032	(0.842)	0.193	(0.928)
Grupo de recreación	-0.067	(0.442)	0.425	(0.471)	-0.878	(0.484)*	0.295	(0.416)

Grupo de comparación: "Cierta confianza".

Errores estándar en paréntesis, * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo a 1%. Sólo se muestran los coeficientes para las variables explicativas en cada regresión. Los resultados corresponden a 24 regresiones en las que se incluyen los controles utilizados antes.

Para analizar empíricamente si este resultado se cumple, se adopta una forma funcional similar a la de la ecuación (1), y que está dada por:

$$IF = \alpha + \beta X_i + \gamma S_j + \varepsilon \quad (2)$$

donde IF indica la percepción de influencia en las decisiones gubernamentales; X_i capta el capital social interpersonal, y S_j capta las variables de control utilizadas antes.

Si la probable acción colectiva basada en mayor capital social lleva a la población a percibir que tiene cierta influencia sobre las decisiones gubernamentales, se espera observar también una relación positiva entre la participación en grupos u organizaciones y la autoevaluación de los individuos de la magnitud en la que influyen en el Estado. Es pertinente analizar esta relación usando la participación en cada grupo o asociación específica para analizar si ésta depende del objetivo específico del grupo o de las características de quienes lo conforman.

Consistente con las teorías de acción colectiva, en este estudio se encuentra evidencia de que mayor capital social, medido por la confianza interpersonal y la participación en asociaciones, está correlacionado con la percepción de una mayor influencia del individuo sobre las decisiones de las autoridades. Esto es especialmente cierto para el caso de la asociación con vecinos, cuyo coeficiente es estadísticamente significativo y robusto a la inclusión de controles sociodemográficos (cuadro V.12). Por su parte, aquellos individuos que forman parte de un sindicato o de grupos vecinales tienen, en promedio, una percepción más alta de poder influir en alguna medida sobre lo que las autoridades hacen para resolver los problemas de su comunidad (cuadro V.13). Es importante agregar que, en ambos casos, pareciera que una mayor capacidad económica se relaciona positiva y significativamente con la percepción de una mayor influencia en las autoridades.

La estimación de un modelo multinomial confirma la evidencia de que mayor confianza en los vecinos y los amigos se relaciona con mayor empoderamiento (cuadro V.14). Dado que la participación de la población en grupos, sindicatos y asociaciones en general es baja (alrededor de 23%), las observaciones no son suficientes para corroborar con un mayor nivel de significancia los hallazgos sobre la relación positiva entre pertenencia a un sindicato o grupo de vecinos y el poder de influencia sobre lo que los gobernantes deciden (cuadro V.15). En contraste con lo que se podría esperar, no se encuentra evidencia en este estudio de que la participación en asociaciones de padres o madres de familia tenga una conexión con mayor posibilidad de influir en las decisiones gubernamentales.

Cuadro V.12
Influencia en las decisiones del Estado según confianza interpersonal

	<i>Influencia en las decisiones de las autoridades</i>					
	<i>Familia</i>	<i>Iglesia</i>	<i>Maestros</i>	<i>Compadres</i>	<i>Amistades</i>	<i>Vecinos^a</i>
Capital social interpersonal	0.024 (0.012)**	0.017 (0.008)*	0.033 (0.009)***	0.006 (0.010)	0.034 (0.009)***	0.150 (0.023)***
Trabaja (omitido)
Labores del hogar	0.020 (0.067)	0.018 (0.067)	0.000 (0.069)	0.033 (0.077)	0.028 (0.067)	0.038 (0.066)
Retirado/jubilado	0.024 (0.083)	0.030 (0.082)	0.017 (0.086)	0.085 (0.100)	0.040 (0.081)	0.008 (0.078)
Desempleado	0.105 (0.113)	0.131 (0.115)	0.141 (0.118)	0.215 (0.140)	0.096 (0.113)	0.098 (0.112)
Recibe Procampo	0.167 (0.191)	0.157 (0.190)	0.141 (0.203)	0.158 (0.192)	0.254 (0.187)	0.161 (0.186)
Recibe Oportunidades	0.032 (0.082)	0.039 (0.082)	0.006 (0.082)	0.035 (0.088)	0.044 (0.082)	0.021 (0.082)
Log del ingreso	0.076 (0.035)**	0.092 (0.034)***	0.090 (0.035)**	0.117 (0.037)***	0.082 (0.035)**	0.068 (0.034)**
Sexo	-0.035 (0.059)	-0.028 (0.059)	-0.061 (0.062)	-0.028 (0.070)	-0.036 (0.060)	-0.027 (0.058)
Nivel de escolaridad	0.020 (0.024)	0.023 (0.024)	0.012 (0.025)	0.018 (0.027)	0.007 (0.024)	0.016 (0.024)
Seguridad pública ^b	-0.060 (0.051)	-0.056 (0.051)	-0.073 (0.052)	-0.041 (0.058)	-0.044 (0.052)	-0.029 (0.050)
Región centro-occidente	-0.190 (0.054)***	-0.182 (0.054)***	-0.203 (0.055)***	-0.210 (0.060)***	-0.175 (0.054)***	-0.173 (0.054)***
Región norte	-0.083 (0.060)	-0.070 (0.060)	-0.082 (0.062)	-0.072 (0.068)	-0.087 (0.060)	-0.083 (0.059)
Constante	1.441 (0.281)***	1.376 (0.282)***	1.342 (0.282)***	1.268 (0.297)***	1.397 (0.275)***	1.302 (0.270)***
R ²	0.022	0.023	0.032	0.029	0.032	0.052
Observaciones	1862	1841	1704	1470	1836	1845

^a Se refiere a qué tan probable es que los vecinos cuiden la vivienda del entrevistado ante ausencia de éste. ^b Se refiere a uno de los principales problemas en la comunidad que el entrevistado percibe.

Errores estándar en paréntesis, * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo a 1 por ciento.

Cuadro V.13
Influencia en las decisiones del Estado
según participación en grupos o asociaciones

	<i>Influencia en las decisiones de las autoridades</i>				
	<i>Alguna</i>	<i>Religiosa</i>	<i>Padres</i>	<i>Sindicatos</i>	<i>Véminos</i>
Participación en grupos o asociaciones	0.108 (0.054)**	0.103 (0.069)	0.214 (0.164)	0.278 (0.112)**	0.600 (0.137)***
Trabaja (omitido)
Labores del hogar	0.017 (0.067)	0.016 (0.067)	0.011 (0.067)	0.025 (0.067)	0.011 (0.066)
Retirado/jubilado	0.028 (0.083)	0.027 (0.083)	0.029 (0.082)	0.038 (0.082)	0.029 (0.082)
Desempleado	0.106 (0.115)	0.109 (0.115)	0.110 (0.114)	0.117 (0.114)	0.105 (0.113)
Recibe Procampo	0.189 (0.189)	0.184 (0.189)	0.183 (0.189)	0.177 (0.189)	0.185 (0.189)
Recibe Oportunidades	0.035 (0.081)	0.040 (0.081)	0.035 (0.081)	0.034 (0.081)	0.033 (0.081)
Log del ingreso	0.078 (0.034)**	0.083 (0.034)**	0.083 (0.034)**	0.080 (0.034)**	0.078 (0.034)**
Sexo	-0.034 (0.059)	-0.030 (0.060)	-0.040 (0.059)	-0.037 (0.059)	-0.037 (0.059)
Nivel de escolaridad	0.021 (0.024)	0.022 (0.024)	0.020 (0.024)	0.017 (0.024)	0.023 (0.024)
Seguridad pública ^a	-0.044 (0.051)	-0.048 (0.051)	-0.052 (0.051)	-0.053 (0.051)	-0.048 (0.051)
Región centro-occidente	-0.185 (0.054)***	-0.183 (0.054)***	-0.188 (0.054)***	-0.188 (0.054)***	-0.194 (0.054)***
Región norte	-0.063 (0.059)	-0.060 (0.059)	-0.066 (0.059)	-0.073 (0.059)	-0.065 (0.059)
Constante	1.597 (0.266)***	1.567 (0.266)***	1.596 (0.268)***	1.610 (0.267)***	1.628 (0.265)***
R2	0.022	0.021	0.020	0.023	0.023
Observaciones	1 870	1 867	1 869	1 869	1 870

^a Se refiere a uno de los principales problemas en la comunidad que el entrevistado percibe.

Errores estándar en paréntesis, * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo a 1 por ciento.

Cuadro V.14
Resultados del modelo multinomial
para influencia en el Estado según confianza interpersonal

	<i>Influencia en las decisiones de las autoridades</i>			
	<i>Nula influencia</i>		<i>Mucha influencia</i>	
	β	<i>s.e.</i>	β	<i>s.e.</i>
Familia	-0.039	(0.039)	0.030	(0.041)
Iglesia	-0.044	(0.029)	0.016	(0.028)
Maestros	-0.067	(0.031)**	0.063	(0.033)*
Compadres	-0.050	(0.031)	-0.011	(0.028)
Amistades	-0.083	(0.028)***	0.054	(0.026)**
Vecinos ^a	-0.229	(0.078)***	0.306	(0.069)***

^a Se refiere a qué tan probable es que los vecinos cuiden la vivienda del entrevistado ante ausencia de éste. Grupo de comparación: "Poca influencia".

Errores estándar en paréntesis, * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo a 1%. Sólo se muestran los coeficientes para las variables explicativas en cada regresión. Los resultados corresponden a seis regresiones en las que se incluyen los controles utilizados antes.

Cuadro V.15
Resultados del modelo multinomial para influencia
en el Estado según participación en grupos o asociaciones

	<i>Influencia en las decisiones de las autoridades</i>			
	<i>Nula influencia</i>		<i>Mucha influencia</i>	
	β	<i>s.e.</i>	β	<i>s.e.</i>
Alguna asociación	0.051	(0.191)	0.356	(0.147)**
Asociación religiosa	0.182	(0.235)	0.384	(0.174)**
Asociación de padres	0.161	(0.582)	0.712	(0.462)
Sindicatos	-0.411	(0.458)	0.588	(0.322)*
Grupo de vecinos ^a	.	.	1.477	(0.663)**
Grupo de recreación	-0.885	(0.547)	-0.415	(0.386)

^a El resultado para influencia nula es omitido debido a que no existen en la muestra individuos que participen en algún grupo de vecinos y que al mismo tiempo no perciban que pueden influir en las decisiones del gobierno. Grupo de comparación: "Poca influencia".

Errores estándar en paréntesis, * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo a 1%. Sólo se muestran los coeficientes para las variables explicativas en cada regresión. Los resultados corresponden a seis regresiones en las que se incluyen los controles utilizados antes.

CONCLUSIONES

El propósito principal de este estudio es analizar la relación entre el capital social —entendido como el conjunto de relaciones de confianza y redes que favorecen la cooperación entre las personas— y el papel del individuo frente al Estado.

Los datos de la Encasu 2006 coinciden con la caracterización de otras fuentes, particularmente con la Encuesta Mundial de Valores (World Values Survey): los mexicanos confían prioritariamente en la familia, la iglesia, los compadres y las amistades, mientras que su confianza en el gobierno, los jueces, la policía y los partidos políticos es baja. Una hipótesis para la explicación de este panorama es que el capital social —medido como la confianza entre las personas en el ambiente privado— funciona en ciertas sociedades como sustituto de instituciones formales.

Para el caso del análisis en un punto en el tiempo, la conexión entre la confianza entre los agentes privados y su confianza en el Estado resultaría negativa. Sin embargo, la evidencia hallada en este estudio apunta hacia una relación positiva entre confianza interpersonal y confianza en instituciones del Estado, en línea con la hipótesis de que el capital social refuerza la reciprocidad y la confianza generalizada. Los resultados de tres aproximaciones metodológicas —MCO con datos individuales, multinomial y MCO con medidas de confianza interpersonal agregadas— muestran una asociación positiva entre la confianza entre individuos con una relación de parentesco, amistad, vecindad, compadrazgo o de trabajo, y la confianza de éstos hacia el gobierno, los partidos políticos, la policía y los jueces. Al comparar tres regiones geográficas del país, esta relación resulta heterogénea entre ellas, pero claramente positiva en mayor magnitud para la región norte.

Respecto al componente del capital social relacionado con la existencia de redes, la Encasu 2006 muestra que la participación en grupos o asociaciones es bastante escasa en el México urbano. Aproximadamente 15% de la población declara formar parte de alguna agrupación religiosa, la participación en clubes deportivos sólo llega a 3.4%, en sindicatos es de 2.6% y en asociación de padres y madres de familia de 1.3%. Sobresale la diferencia en la pertenencia en grupos deportivos, donde la participación entre hombres y mujeres es más alta para los primeros.

Para responder a la pregunta de si la asociación voluntaria de individuos se relaciona con mayor confianza en las instituciones del Estado, se analiza la relación estadística entre la pertenencia a cada uno de los diferentes tipos de asociaciones y la medida de confianza que declaran los individuos en el gobierno,

los partidos políticos, la policía y los jueces, controlando por diversas características sociodemográficas. Las estimaciones sugieren que la participación de los individuos en asociaciones religiosas y en sindicatos se correlaciona con mayor confianza en el gobierno. Asimismo, la participación en grupos de vecinos se correlaciona con mayor confianza en los partidos políticos y en la policía, en tanto que la participación en un grupo deportivo, con mayor confianza en los jueces. Estos resultados son obtenidos al controlar, además de las variables socioeconómicas, el grado de interés en la política que el individuo reporta, así como por la confianza que éste tiene en los actores con los que se relaciona (vecinos, iglesia, compañeros de trabajo).

Finalmente, con el objetivo de caracterizar la relación entre capital social y el papel del individuo frente al gobierno y sus instituciones, se analiza cuál es la conexión entre confianza y percepción de influencia sobre las decisiones del Estado. El capital social potencialmente tiene un efecto o una relación con la capacidad de influencia del individuo sobre las decisiones de las autoridades, por lo que en términos de la teoría de la acción colectiva un mayor capital social, reflejado en la participación en redes o grupos, haría más probable que las demandas ciudadanas tengan un peso mayor sobre las disposiciones gubernamentales.

Cuando se considera a la confianza interpersonal como medida de capital social, los resultados del análisis indican la existencia de una asociación entre mayor confianza en los vecinos y una percepción de mayor influencia sobre las autoridades. Por su parte, la pertenencia a un sindicato o grupo de vecinos tiene una relación positiva con la apreciación del poder de influencia del propio individuo sobre lo que los gobernantes deciden para el mejoramiento del bienestar en la comunidad.

Aun cuando los principales resultados de este trabajo se mantienen al utilizar medidas agregadas de confianza interpersonal y asociación, en lugar de los datos individuales en un esfuerzo por mitigar la probable doble causalidad respecto a la confianza en el Estado, el uso de medidas en diferentes puntos del tiempo sería indispensable para entender los mecanismos precisos bajo los cuales el capital social genera confianza en el Estado y viceversa.

Las implicaciones de los resultados hallados se orientan en dos sentidos. Primero, desde un punto de vista metodológico, la pertenencia o participación en grupos y la confianza son generalmente interpretadas como elementos esenciales del capital social y con frecuencia se usan como medidas de éste. Numerosos estudios combinan medidas de confianza en los individuos, confianza en las instituciones, pertenencia a redes y grupos, entre otras, y las agregan en índices de confianza o índices de capital social. Fundamentalmente, la correlación positiva

entre estos elementos y los bajos niveles de ajuste (R^2) que se obtienen en el análisis realizado en este estudio confirman la necesidad de su agregación en índices o indicadores combinados de capital social.

Segundo, desde el punto de vista de política pública, quizá la pregunta más importante que queda por responder se refiere a cuáles son los mecanismos mediante los cuales la confianza y la asociación pueden generar mayor confianza en el gobierno y empoderamiento para el ciudadano, o viceversa. Una vez más, el uso de datos intertemporales se vuelve necesario para dilucidar si la rendición de cuentas, por ejemplo, es uno de los elementos detrás del resultado hallado.

REFERENCIAS

- ALESINA, A. Y E. LA FERRARA (2002). "Who Trust Others?" *Journal of Public Economics*, 85 (2), 207-234.
- BESLEY, T., S. COATE Y G. LOURY (1993). "The Economics of Rotating Savings and Credit Associations". *American Economic Review*, 83 (4), 792-810.
- BREHM, J. Y W. RAHN (1997). "Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital". *American Journal of Political Science*, 41(3), 999-1023.
- CLAIBOURN, M. P. Y P. S. MARTIN (2000). "Trusting and Joining? An Empirical Test of the Reciprocal Nature of Social Capital". *Political Behavior*, 22 (4), 267-291.
- COLEMAN, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- DASGUPTA, P. (2002). "Social Capital and Economic Performance: Analytics". Estocolmo: University of Cambridge y Beijer International Institute of Ecological Economics (mimeografiado).
- DURLAUF, S. (2002). "On the Empirics of Social Capital". *The Economic Journal*, 112 (483), F459-F479.
- DURLAUF, S. Y M. FAFCHAMPS (2004). "Social Capital". Cambridge, MA: Documento de trabajo núm. 10 485, National Bureau of Economic Research.
- EVANS, P. (1996). "Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy". *World Development*, 24 (6), 1119-1132.
- FAFCHAMPS, M. Y B. MINTEN (2002). "Returns to Social Network Capital Among Traders". *Oxford Economic Papers*, 54 (2), 173-206.
- FUKUYAMA, F. (1995). *Trust: the Social Values and the Creation of Prosperity*. Nueva York: Free Press.
- GRANOVETTER, M. (1985). "Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481-510.

- KARLAN, D. (2001). "Microfinance Impact Assessments: the Perils of Using New Members as a Control Group". *Journal of Microfinance*, 3 (2), 75-85.
- KEEFER, Philip (2002). "Politics and the Determinants of Banking Crises: The Effects of Political Checks and Balances". *Central Banking, Analysis, and Economic Policies Book Series*. En Leonardo Hernández, Klaus Schmidt-Hebbel y Norman Loayza (series ed.) y Klaus Schmidt-Hebbel (ed.), *Banking, Financial Integration, and International Crises: Central Bank of Chile, 1a. ed., vol. 3, cap. 3*, 85-112.
- KEELE, L. (2007). "Social Capital and the Dynamics of Trust in Government". *American Journal of Political Science*, 51 (2), 241-254.
- KNACK, S. (2002). Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the United States. *American Journal of Political Science*, 46 (4), 772-785.
- _____ Y P. KEEFER (1997). "Does Social Capital Have an economic payoff? A Cross-Country Investigation". *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1251-1288.
- MALONEY, W., G. SMITH Y G. STOKER (2002). "Social Capital and Urban Governance: Adding a More Contextualized Top-Down Perspective". *Political Studies*, 48 (4), 802-820.
- NORTH, D. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Nueva York: Cambridge University Press.
- PUTNAM, R. (1993). "The Prosperous Community, Social Capital and Public Life". *American Prospect*, 4 (13), 35-42.
- _____ (2000). *Bowling Alone: Collapse and Revival of American Community*. Nueva York: Simon and Schuster.
- ROBISON, L., A. SCHMID Y M. SILES (2002). "Is Social Capital Really Capital?" *Review of Social Economy*, 60 (1), 1-21.

VI. CAPITAL SOCIAL Y LOGRO ESCOLAR*

ARACELI ORTEGA DÍAZ**

RESUMEN

En el presente capítulo se busca conocer la importancia relativa del capital social en el logro escolar, es decir, saber si la variabilidad del logro escolar entre estudiantes puede ser dividida en una parte tradicional atribuible a diferencias entre las características de los estudiantes, sus familias y sus escuelas y en otra parte atribuible al capital social. Usando datos de la Encasu y de la prueba Enlace-EMS y con un enfoque de modelos multinivel, se encuentra que, en adición a las variables tradicionalmente estudiadas como factores determinantes del logro escolar, las variables de capital social relacionadas con fomentar la participación de la familia por parte del director de la escuela, así como las buenas relaciones escolares que percibe el estudiante y la participación activa en asociaciones por parte de los miembros de la comunidad, explican parte de la varianza entre el logro de los estudiantes.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

La asociación positiva entre capital social y logro educativo a través del involucramiento de los padres de familia en la toma de decisiones de la escuela, y de las relaciones entre estudiantes, profesores y directivos, sugiere que políticas públicas que fomenten el monitoreo externo del desempeño escolar, por parte de los padres de familia y la comunidad donde reside el plantel escolar, pueden coadyuvar

* La autora agradece los valiosos comentarios de Vidal Romero, Patricia López-Rodríguez, Isidro Soloaga y de los participantes de los seminarios sobre capital social llevados a cabo como parte del proyecto de este libro, así como a la Unidad de Planeación y Políticas Educativas de la Secretaría de Educación Pública por proporcionar los datos de la Prueba Enlace-EMS. Cualquier error es responsabilidad de la autora.

** ITESM, Campus Monterrey <araceli.ortega@itesm.mx>.

indirectamente al desempeño de los alumnos. Asimismo, los resultados muestran influencia de las situaciones en las que las autoridades escolares promueven el capital social (como el fomentar la existencia de asociaciones de estudiantes y de padres de familia y la participación de éstos en decisiones importantes referidas a la escuela).

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este estudio es analizar el capital social de la escuela y la comunidad como uno de los factores que pueden explicar la varianza en el logro educativo. Cabe destacar que si bien el Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación (INEE) cuenta con algunos estudios del logro educativo para educación básica, no hay a la fecha un estudio ni del INEE ni de otro instituto que haya analizado el logro educativo de educación media superior usando la prueba Evaluación Nacional del Logro Académico en los Centros Educativos de Educación Media Superior (Enlace-EMS), por lo que este estudio será el primero de su tipo. Asimismo, estudios como el de Backhoff *et al.* (2007) analizan cuánto del logro escolar es explicado por las características del estudiante, de su familia y de las escuelas, pero señalan que el porcentaje de la varianza no explicada puede deberse a factores de la comunidad y de la escuela no tomadas en cuenta en su estudio. Es aquí donde este capítulo hace su aportación. Nuestra motivación radica en que, por un lado, se ha hallado mayor desempeño en escuelas que públicamente muestran los resultados del logro educativo a su comunidad; y se ha encontrado un desempeño más alto en países que dan más autonomía a las escuelas para formular su asignación de recursos.

Hasta ahora muchos de los estudios hechos con los resultados de las pruebas censales sólo han considerado el capital humano de los padres o los recursos en el hogar, pero no han tenido en cuenta el capital social tanto dentro como fuera de la familia.

En las siguientes secciones definiremos como medición de capital humano los resultados de la prueba Enlace-EMS y presentaremos nuestras variables de capital social que impactan en el capital humano en función de sus tipos *bonding* y *bridging*.

Nos interesa, entonces, relacionar los resultados de la prueba de desempeño Enlace-EMS en el marco de un estudio multinivel controlando no sólo por las variables de capital social contextuales familiares y de escuela, sino también por las variables que pueden medir el capital social arraigado en localidades de los

centros escolares urbanos.¹ Por lo tanto, el objetivo de este estudio es saber si los estudiantes tienen mayor logro educativo en presencia de mayor capital social. Para ello, analizaremos si parte de la variabilidad en el logro educativo puede ser explicada por el nivel del capital social de la escuela y de la comunidad, controlando por factores como características de las familias y de la infraestructura escolar. En las siguientes secciones se resume en qué consiste la medición del capital social que impacta en el capital humano, se describen aspectos del Sistema Nacional de Evaluación de Educación Media Superior y se especifica en qué consiste la prueba Enlace-EMS. En la quinta sección se detalla el modelo planteado, y en la sexta sección su implementación. Finalmente se describen los resultados y se emiten recomendaciones de política pública.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Actualmente, México vive un nuevo ciclo en la cultura de la evaluación educativa. Por primera vez, a partir de 2006, México comenzó a evaluar censalmente a los estudiantes por egresar de los grados tercero, cuarto, quinto, sexto y noveno en las materias de español y matemáticas usando como herramienta la Evaluación Nacional del Logro Académico en los Centros Educativos de Educación Básica (Enlace-básica).² Posteriormente, en 2008, comenzó a evaluar las habilidades matemáticas y la comprensión lectora de los estudiantes a punto de egresar del doceavo grado mediante la prueba Enlace-EMS.³ Lo anterior es importante ya que no existía una herramienta de evaluación censal que le permitiera al país tener una medida de éxito del sistema educativo nacional.

La prueba Enlace-EMS es una evaluación estandarizada que mide dos habilidades (matemática y lectora), las cuales son las mínimas indispensables con las que un egresado de este nivel educativo debe contar y pueden ser consideradas como un predictor del éxito en su desempeño futuro, ya sea en estudios de nivel superior o en su vida laboral.⁴ También son consideradas una medición del desempeño del estudiante a lo largo de la trayectoria de toda su educación

¹ Sería óptimo contar con una encuesta que a la vez que contenga variables indicativas del nivel socioeconómico de las personas y del capital social en la familia, proporcione también indicadores del logro educativo, lo que no sucede en las encuestas disponibles (ENIGH y Enlace).

² Diseñada por la Dirección General de Evaluación de Políticas (DGEP) de la Secretaría de Educación Pública (SEP).

³ Diseñada por el Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior (Ceneval).

⁴ Para mayor información sobre los reactivos de la prueba y los niveles de logro, consultar [<http://enlace.sep.gob.mx/ms/>].

formal.⁵ Dicha prueba cuenta con cuestionarios de contexto que caracterizan a las escuelas, a los docentes y a los estudiantes de este nivel educativo, permitiendo conocer algunos de los factores que inciden en el logro del estudiante (Ceneval, 2010).

Los cuestionarios de contexto de estudiantes y directivos contienen algunas medidas de capital social que se explicarán adelante y estos datos, complementados con los de la Encuesta de Capital Social en el Medio Urbano (Encasu) nos permiten obtener indicadores del capital social y medir su influencia en la variabilidad del logro escolar.

Los estudios multinivel hechos con la prueba matricial PISA realizada por la OECD a estudiantes de 15 años a nivel mundial han encontrado, entre otros, dos resultados importantes (Kaplan, 2008):

- 1) Se ha hallado mayor desempeño en aquellas escuelas que públicamente muestran los resultados del logro educativo a su comunidad, aun después de controlar por variables demográficas de escuela y estudiantes. Este resultado fue encontrado en varios países participantes y sugiere políticas centradas en el monitoreo externo del desempeño.
- 2) Un desempeño más alto fue observado en países que dan más autonomía a las escuelas para formular su asignación de recursos, aun después de controlar por variables demográficas y socioeconómicas.

Según Coleman (1988), tanto el capital social en la familia como el capital social en la comunidad desempeñan papeles importantes en la creación de capital humano de la generación que está siendo educada.

El bagaje familiar puede ser dividido en tres diferentes componentes: financiero, humano y social.

- 1) El capital financiero es una medida de la riqueza de la familia que da cuenta de los recursos materiales con los que cuenta el estudiante para su desempeño: un lugar fijo para estudiar, materiales didácticos y menos preocupaciones por los problemas financieros.
- 2) El capital humano es una medida aproximada de la educación de los padres y nos da idea del potencial para desarrollarse en un medio ambiente intelectual que promueva el aprendizaje.

⁵ Seis años de educación primaria, tres de secundaria y los correspondientes de educación media superior de acuerdo al plan de estudios que cursa el estudiante.

- 3) El capital social de la familia es diferente a los anteriores, ya que si el capital humano que poseen los padres no es complementado por el capital social intrínseco en las relaciones familiares, podría ser irrelevante para el desarrollo del estudiante que los padres posean poco o mucho capital humano.⁶

Goddard (2003) advierte que se requiere de mayor investigación para saber hasta qué grado el capital social es independiente del nivel socioeconómico y si debe desarrollarse en las escuelas que atienden una concentración mayor de estudiantes pobres o que pertenecen a minorías. Por una parte, el capital social que impacta en la formación de capital humano ha sido interpretado como aquel capital que permite mayor acumulación de años de escolaridad, pero esta idea no ha sido acotada. En particular, Attanasio y Székely (1999) utilizan como *proxy* de capital social a la escolaridad de los padres, el acceso a crédito y la ayuda que se recibe de la comunidad, y miden el impacto de éste en la acumulación de años de escolaridad. Por otra parte, Anderson *et al.*, (1982) utilizan tres factores que impactan en la adquisición de capital humano: individuo, hogar y comunidad, donde la comunidad está medida por el porcentaje de gente que recibe programas del gobierno de combate a la pobreza en la comunidad, el porcentaje de profesionistas en la comunidad y el porcentaje de personas pertenecientes a minorías raciales en la escuela. Estos factores, junto con los del hogar explican, hasta 30% de la variabilidad en el desempeño en los exámenes de logro en matemáticas. Según Woolcock (2001):

[...] las escuelas que son parte integral de la vida de la comunidad (Hanifan, 1916), que se nutren de alto involucramiento por parte de los padres (Coleman, 1988), y que activamente expanden los horizontes de los estudiantes (Morgan y Sorensen, 1999), son más susceptibles a ayudar a los estudiantes a alcanzar altos resultados en las pruebas de logro.

De ahí que una medida de capital social es necesaria, pues:

[...] así como las calificaciones de exámenes son un indicador de capital humano, pero no el capital humano en sí, los individuos y el gobierno invierten en las escuelas

⁶ Pensemos en el caso de padres con estudios de educación superior cuyo trabajo les impide dedicar tiempo suficiente a los hijos y éstos son educados de acuerdo con las costumbres de la empleada doméstica, mientras que hay otros padres, con los mismos estudios y trabajo, pero con una red social en la que padres con mismo nivel educativo se organizan turnándose una vez por semana para dedicar tiempo a un grupo de hijos. Tales hijos serán educados de acuerdo con las costumbres de distintos padres universitarios.

que son la fuente de capital humano, no en las calificaciones de los exámenes, que son los resultados, por lo mismo, la confianza no es el capital social *per se*, sino una medida de invertir en el capital social. Por lo que se invierte en las redes e instituciones sociales que producen confianza, no en la confianza misma.

Las variables de capital social que impactan en el capital humano en función de sus tipos son *bonding* y *bridging*. Del capital social de *bonding*, que se refieren al capital social más cercano al estudiante, contamos con las variables del entorno familiar que usaron Attanasio y Székely (1999) como la escolaridad de la madre y del padre y, adicionalmente, las expectativas de los padres. Estas variables han sido frecuentemente analizadas en estudios del logro escolar y se encuentra sin ambigüedad que la escolaridad de la madre y sus expectativas tienen un impacto positivo en el logro escolar (Chinen, 2005; Backhoff *et al.*, 2007). En el capital social de *bridging* utilizamos la participación de los padres de familia en las escuelas para demandar mayor transparencia y rendición de cuentas a los directivos porque su demanda genera mejores sistemas educativos,⁷ así como la participación de la comunidad que tiene impacto en el capital social, como el estar en contacto con sus vecinos y trabajar con ellos en forma organizada y efectiva para demandar o proveer servicios como transporte, electricidad o educación (Hanifan, 1916).

MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL QUE AFECTA EL CAPITAL HUMANO

En la presente investigación se consideran tres niveles de medidas de capital social: 1) el capital social del plantel de acuerdo con lo reportado por el estudiante en su cuestionario de contexto, por lo que se tiene la medida para cada estudiante; 2) el capital social del plantel reportado por el director en su cuestionario de contexto, por lo que se tiene la medida para cada plantel, y 3) el capital social de la comunidad donde reside el plantel, reportado en la Encasu.

Capital social de la comunidad

Anderson *et al.* (1982) consideran que contar con mayor participación por parte de la sociedad (situaciones en las que se confía en los maestros, se participa

⁷ De acuerdo con Schleicher (2009), estos mejores sistemas educativos a su vez atraen a excelentes profesores, proveyendo acceso a mejores prácticas y a un desarrollo profesional de calidad.

en asociaciones de padres de familia y en arreglar problemas de la colonia, y se confía en la impartición de una educación de calidad) forma parte de un capital social de la localidad, el cual promueve una mejor educación en la medida en que se exigen mejores resultados a los directivos de las escuelas (OECD, 2007). Aún más, Bracho (2008) encuentra que la limitada participación social impide que la comunidad escolar se vea a sí misma como responsable del aprendizaje de los estudiantes.

Los datos que se utilizarán para cuantificar el capital social de la comunidad que impacta en educación se agrupan en dos tipos: los pasivos —como la confianza que nace a través de las redes y costumbres—, y los activos —como participar y organizarse—. La característica distintiva de las variables de capital social pasivas es que sólo muestran una intención o percepción de las personas sobre la confianza y probabilidad de cooperar de la comunidad, mientras que las activas reflejan acciones de participación de las personas. Con base en la información disponible en la Encasu, utilizando el método de componentes principales se identificaron tres índices de capital social de la comunidad, dos de ellos son índices de tipo activos y el restante es de tipo pasivo. El índice de capital social activo “individual” (denominado como *part_activo*) toma en cuenta el porcentaje de personas de la comunidad que, habiéndose unido en forma voluntaria, colectivamente o en grupo se organiza para pedir a las autoridades que resuelvan problemas de su colonia y además aporta dinero, tiempo o cosas en especie. Lo anterior habla de que la comunidad cuenta con personas participativas y que individualmente son capaces de generar redes por ellas mismas. Por otra parte, la variable capital social activo “de grupo” (*ks_grupal*) de la comunidad se compone del porcentaje de personas que pertenecen a una asociación o institución, y que cuentan con recursos financieros ya que también pertenecen a un grupo de crédito. Esto sería un indicador de la capacidad de gestión de la comunidad para exigir cumplimiento.

Finalmente, el índice capital social pasivo (*ks_pasivo*) de la comunidad se compone del promedio de los factores de confianza en las autoridades de su comunidad, en la confianza en sus vecinos, y en el respeto a sus derechos, sin incluir aquellas que eran en sí misma índices (véase cuadro del anexo VI.A3). A mayor índice, tendríamos un mayor capital social, lo que nos indica una comunidad más armoniosa donde, según Woolcock (2001), prevalece la confianza como resultado de su nivel de capital social. Consideramos que estas variables de capital social de la comunidad podrían impactar en el logro educativo mediante la demanda de un ambiente más armonioso entre la comunidad escolar y la comunidad que habita el área geográfica donde reside el plantel.

Capital social del plantel a través de su director

Como ya mencionamos, dos resultados importantes de Kaplan (2008) son que se ha encontrado un mejor desempeño en aquellas escuelas que públicamente muestran los resultados del desempeño a la comunidad y que tienen a su vez una mayor autonomía para formular la asignación de recursos observados. Por ello, utilizando componentes principales se construyeron dos índices de capital social para cada plantel. El índice de capital social que mide el capital social que promueve el director con la familia (*KS_dir_fam_sd*) a través de acciones tales como: *i*) permitir la existencia de una asociación de estudiantes y de padres de familia; *ii*) permitir que los padres de familia participen en la toma de decisión, captación y asignación de recursos para la escuela; y *iii*) permitir que los padres participen en la toma de decisión sobre la seguridad en el plantel, sobre decisiones académicas, sobre las reuniones y eventos sociales con los padres, sobre la existencia o no de la escuela para padres, y sobre si informar públicamente o no a través de juntas y entrega de boleta.⁸ También se calculó el índice de capital social de relación entre los actores educativos (*KS_esc_todos*). Este índice, al igual que el anterior, se construyó usando el método de componentes principales y es una percepción del director de cómo califica la relación entre estudiantes y docentes, estudiantes y directivos-personal administrativo, docentes y directivos-personal administrativo, y entre directivos y el sindicato docente.

Capital social del plantel a través de sus estudiantes

Al igual que en el apartado anterior, se construyó el capital social del plantel (*Capital Social_AMD*) que se obtuvo de considerar las siguientes preguntas del cuestionario de contexto de los estudiantes: ¿cómo es la relación (mala, regular, buena o excelente) entre estudiantes, entre estudiantes y maestros, y entre estudiantes y autoridades de la escuela? Se consideró también una variable de ausencia de cohesión social, y por lo tanto de capital social (*agresiones*) y se construyó un índice con componentes principales usando las respuestas a si existen (nunca, pocas, frecuentemente, siempre) agresiones físicas dentro de tu escuela, irrupción de grupos de porros,⁹ amenazas, robo de libros o apuntes dentro, robo de objetos

⁸ Se contempló también la información a través de internet y correo postal, pero la proporción de escuelas es casi nula y había más de 90% de datos perdidos de esas variables, por lo que no se consideraron para el cálculo del índice con componentes principales.

⁹ Los porros son grupos de jóvenes que cometen actos vandálicos.

personales, daño a instalaciones escolares o faltas graves de respeto a profesores o estudiantes. Estas variables de capital social del plantel y de la comunidad son estudiadas dentro del modelo de logro educativo para analizar si explican parte de la variabilidad de los resultados en el logro de los estudiantes.

SISTEMA NACIONAL DE EVALUACIÓN DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR

A partir de 2007, la Subsecretaría de Educación Media Superior (SEMS) comenzó la construcción del Sistema Nacional de Evaluación de la EMS. Este sistema integral abarca diferentes ámbitos, por lo que cubre la evaluación de sistemas y subsistemas, programas e intervenciones, escuelas, maestros y estudiantes. Cada ámbito cuenta con sus propósitos e instrumentos a evaluar. En el caso de la evaluación de estudiantes, uno de sus propósitos es:

generar información para cada alumno sobre su nivel de desempeño de competencias básicas específicas al ingresar y egresar de la EMS con el propósito de proveer elementos para contribuir a la mejora del sistema educativo (incluyendo maestros, planteles, padres de familia, etcétera) [lo anterior se logra utilizando como instrumento] pruebas censales para la medición de capacidades básicas específicas de comprensión lectora y razonamiento matemático (de opción múltiple, aplicada a estudiantes de primer grado al inicio del ciclo escolar y al finalizar la EMS) y aplicación de cuestionarios de contexto para tener en cuenta factores relevantes en el aprendizaje (SEMS, 2008).

En el presente documento se hace uso de la primera aplicación del instrumento de evaluación para estudiantes, que es la prueba Enlace-EMS 2008. Los resultados de esta prueba nos ayudarán a tener una medida del éxito del sistema educativo mexicano al terminar los primeros 12 años de educación. En el análisis que se presenta, se asume que el capital social de una determinada localidad no cambia sustancialmente en uno o dos años, y por lo tanto los datos disponibles de la Encasu para el 2006 se asumieron como contemporáneos con el logro educativo disponible en la Enlace-EMS de 2008.

QUÉ ES LA PRUEBA ENLACE-EMS

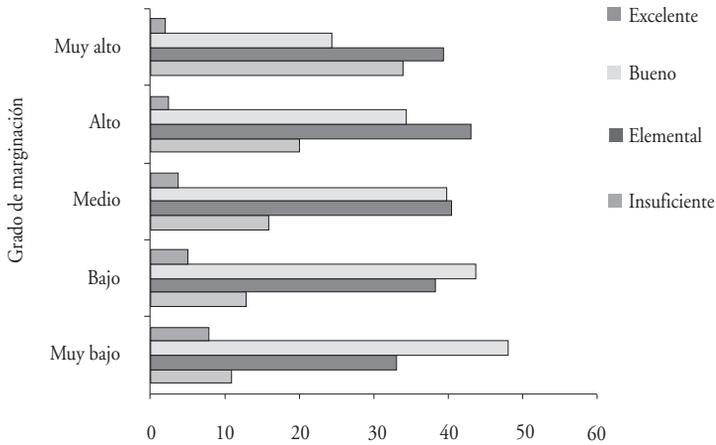
La prueba Enlace-EMS es una “prueba censal para la medición de capacidades/habilidades básicas específicas de comprensión lectora y razonamiento matemáti-

co (de opción múltiple, aplicada a estudiantes al finalizar la EMS)” (SEMS, 2008) que sirve como instrumento para dar información al estudiante sobre su nivel de desempeño en la habilidad matemática y la comprensión lectora al egresar del nivel medio superior, y retroalimentar a los docentes, planteles, padres de familia, funcionarios públicos y hacedores de política pública sobre los logros que en estas dos habilidades tiene el egresado. Es, además, una herramienta que permitirá medir el impacto acumulado de los insumos del sistema educativo hasta el egreso de la EMS. Esta prueba es complementada con cuestionarios de contexto de estudiantes, docentes y directores para tomar en cuenta factores asociados al desempeño en estas habilidades. La prueba 2008 de habilidad lectora se evalúa usando cuatro tipos de textos: argumentativo, narrativo, expositivo y apelativo con los procesos de extracción, interpretación, reflexión y evaluación asociados a cada texto. Por otro lado, la prueba de habilidad matemática evalúa cuatro contenidos matemáticos: cantidad, espacio y forma, cambio y relaciones matemáticas básicas con sus procesos de reproducción, conexión y reflexión. Ambas secciones se califican de acuerdo a cuatro niveles de dominio: insuficiente, bueno, elemental y suficiente (véanse cuadros VI.A1 y VI.A2 del Anexo). Los datos de la prueba Enlace-EMS 2008 que nos servirán para cuantificar el logro educativo de los estudiantes de las entidades en el cuestionario de capital social son p_{esp} = logro del estudiante en la habilidad lectora, así como p_{mat} = logro del estudiante en la habilidad matemática.

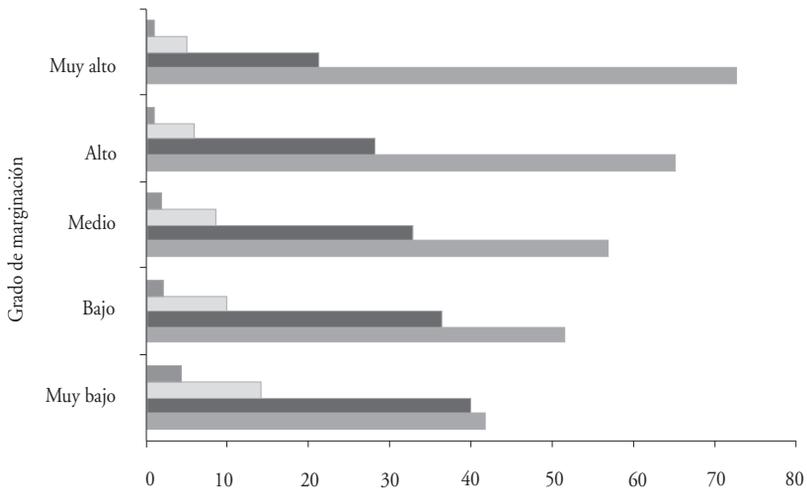
Algunos resultados de estas habilidades se presentan en la gráfica VI.1, donde podemos observar que el logro escolar está altamente correlacionado con el grado de marginación de la localidad donde se encuentra el plantel. Un mayor grado de marginación está asociado con un menor desempeño del logro educativo. Por otra parte, si realizamos un análisis del logro por sexo, destaca el desempeño mayor de las jóvenes en la habilidad lectora y de los jóvenes en la habilidad matemática, lo cual es compatible con lo encontrado en otros estudios (Noseka *et al.*, 2009).

Sin embargo, el análisis de cada uno de los determinantes del logro escolar es muy complejo; por ejemplo, Backhoff *et al.* (2007) analizaron los factores escolares y el aprendizaje en educación básica en México y consideraron alrededor de seis factores por nivel jerárquico del modelo. Al efecto de mantener el análisis en un nivel accesible, en el presente estudio se analizarán algunos de los factores del logro escolar a nivel del individuo, como son sexo y edad del estudiante, escolaridad del padre y de la madre, expectativas de los padres, y capital social percibido por el estudiante.

Gráfica VI.1. Resultados por grado de marginación de la localidad donde se encuentra el plantel



Porcentaje de alumnos en cada nivel de dominio de la habilidad lectora



Porcentaje de alumnos en cada nivel de dominio de la habilidad matemática

* Los cuatro niveles de desempeño son estimados por expertos en calibración de pruebas de este tipo, en este caso por el equipo de expertos del Ceneval. Los cortes denotan el conocimiento de los estudiantes presentados en los cuadros VI.A1 y VI.A2 del Anexo al final de este capítulo.

Fuente: Elaboración propia con datos de Enlace-EMS (2008).

MODELO TEÓRICO ESCOLAR

Partimos del modelo insumo-producto educativo usado por pedagogos que se sintetiza en Backhoff y Tanamachi (2005). El cuadro VI.1 resume este modelo, el cual establece que el sistema educativo no debe ser evaluado sólo por el desempeño del estudiante considerando sus características personales y las de su familia, sino por su desempeño considerando las características de los niveles estructurales (sistema educativo, entidad federativa, escuela y salón de clase). En nuestro caso, dado que el Sistema Nacional de Evaluación de la SEMS actualmente sólo cuenta a nivel censal con la evaluación de estudiantes, y ésta explica el logro a lo largo de su trayectoria educativa —es decir, rinde cuentas del resultado de estudiar 12 años en nuestro sistema escolar—, se utilizará la prueba Enlace-EMS como medida del logro educativo estudiantil. Para comenzar, veamos el modelo de insumos-procesos-resultados sintetizado en el cuadro VI.1. Este modelo nos habla de la necesidad de explicar el resultado del logro en cada ámbito escolar dados los insumos. Por ejemplo, el logro educativo de un individuo depende de sus antecedentes personales (edad, sexo, estado nutricional, etcétera), así como los de sus padres (escolaridad de la madre, del padre, activos del hogar, etcétera) y de los procesos o actividades que el individuo realiza para aumentar sus conocimientos y habilidades, ya sea curriculares o extracurriculares, como formar grupos de estudio, realizar tareas, consulta de libros, consultar al docente, etcétera.

En otro nivel, los resultados del estudiante también dependerán de las características del salón de clases al que asiste, del docente de quien recibe las clases, aunado a las características de la escuela (director, infraestructura, equipamiento) y de la entidad federativa. Por otra parte, si bien no existe actualmente un modelo teórico análogo al de insumo-producto-resultado que describa los efectos del capital social en los diferentes ámbitos escolares, en los trabajos de Anderson *et al.* (1982), Coleman (1988) y Goddard (2003) podemos encontrar la importancia de las redes, organización y sociedad en la creación de capital humano y logro educativo. El modelo sería en sí mismo un modelo multinivel para el capital social. En lo que concierne a la prueba Enlace-EMS sólo se cuenta con información del individuo y de la escuela a través de los cuestionarios de contexto de los estudiantes y de los directivos de plantel. Por diseño, el cuestionario de contexto de los docentes no es estadísticamente representativo de las dos habilidades que están siendo evaluadas, por lo que no se tomará en cuenta el nivel de salón de clase. Con la información de Enlace-EMS disponible, el modelo del cuadro VI.1 tiene entonces una estructura descrita por la gráfica VI.2.

Cuadro VI.1
Modelo del logro educativo del INEE

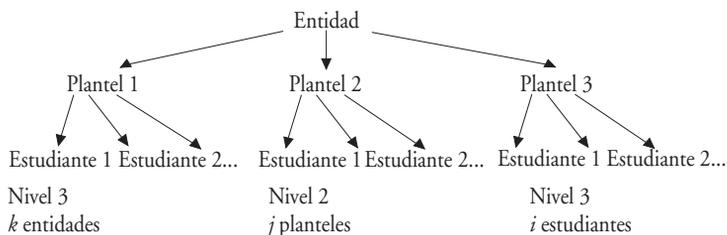
<i>Nivel estructural</i>	<i>Antecedentes</i>	<i>Procesos</i>	<i>Programa</i>	<i>Resultado</i>
Sistema educativo	Características del sistema educativo nacional	Leyes y normas federales. Formación y certificación de docentes. Materiales y métodos educativos. Organización del magisterio.	Currículo oficial por asignatura y grado escolar	Resultados del logro a nivel nacional
Entidad federativa	Características del sistema educativo estatal	Leyes y normas estatales. Formación y certificación estatal de los docentes. Material y métodos educativos. Organización del magisterio estatal.	Currículo adaptado por entidad	Resultados del logro a nivel estatal y estrato
Escuela	Características del director de la escuela	Normatividad escolar. Planta docente. Clima organizacional. Oferta para la actualización docente. Recursos didácticos escolares. Actividades extracurriculares.	Currículo enriquecido por la escuela	Resultados del logro a nivel escuela
Salón de clase	Características del maestro y del salón de clase	Organización pedagógica. Recursos didácticos. Prácticas de enseñanza, actividades extraescolares. Ambiente del salón de clase.	Currículo implementado	
Estudiante	Características del estudiante y de la familia	Práctica de aprendizaje. Disciplina académica. Actividades extracurriculares.	Currículo logrado	Resultados de logro a nivel estudiante
<i>Quiénes intervienen</i>	<i>Cuáles son sus características</i>	<i>Cómo intervienen</i>	<i>Qué se espera de los estudiantes</i>	<i>Qué aprendieron los estudiantes</i>

Fuente: Backhoff y Tanamachi (2005).

La gráfica VI.2 muestra que los estudiantes estarán agrupados en planteles y los planteles en entidades federativas. El modelo se consideró teniendo en cuenta que las observaciones disponibles para el logro educativo en la habilidad matemática y la habilidad lectora quedan bien representadas por la muestra que se diseñó para los cuestionarios de contexto de estudiantes y directivos (planteles). El cuadro VI.2 muestra estadísticos del logro promedio en ambas habilidades si se considerara toda la población de la prueba (808 346 estudiantes), así como el promedio si sólo consideramos la muestra basada en los cuestionarios de contexto (210 232). También se muestra el promedio al unir las dos encuestas (180 170 observaciones

en común) por entidad federativa. Para este estudio sólo se considera aquellos estudiantes en planteles que pertenecen al área urbana para poder compatibilizar la información con la de la Encasu, que fue realizada sólo en ámbitos urbanos. Se observa que las bandas mínimas y máximas para ambas habilidades permanecen prácticamente iguales, que los promedios varían muy poco y que la dispersión no crece al unir las dos bases de datos, por lo que consideramos que hacer el estudio con los 172 681 casos es viable. Cabe destacar que al unir ambas encuestas, se usa casi en su totalidad las observaciones de la Encasu (se pierde la información de una localidad que no tiene contraparte en la base de Enlace).

Gráfica VI.2
Modelo multinivel para el capital social



Cuadro VI.2
Comparativo de promedios de acuerdo al número de observaciones

	<i>Variable</i>	<i>Núm. de observ.</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
Población	Español	808 346	0.124	0.892	-2.801	3.147
	Matemáticas	808 346	0.099	0.991	-2.558	3.804
Muestra	Español	210 232	0.103	0.873	-2.801	3.147
	Matemáticas	210 232	0.109	0.957	-2.558	3.790
Encasu y Enlace	Español	180 170	0.101	0.870	-2.801	3.147
	Matemáticas	180 170	0.104	0.951	-2.558	3.790
Encasu y Enlace-URB	Español	172 681	0.112	0.869	-2.801	3.147
	Matemáticas	172 681	0.118	0.950	-2.558	3.790

Fuente: Elaboración propia con base en Enlace-EMS (2008) y Encasu (2006).

Si tomamos en cuenta lo anterior, se especifica un modelo cuantitativo que describiría el proceso insumo-proceso-resultados al que podríamos llegar con estos datos, el cual, aún siendo limitado, sería ideal para obtener información sobre los determinantes del logro educativo. Sea f una función creciente y monótona que envuelve los procesos mediante los cuales los insumos crean un resultado tal que:

$$Y_{i, p, e, c} = f(KS_c, KS_{e,c}, KS_{i, e, c}, I_{e, c}, F_{i, e, c}, E_{i, e, c})$$

$i = estudiante$

$i = 1, 2, \dots, n$

$p = prueba$

$p = m, l$

$m = habilidad_matemática$

$l = habilidad_lectora$

$Y_{i, p, e, c}$ = resultado del estudiante i en la prueba p , y que asiste a la escuela e en la comunidad c .

KS_c = insumos de capital social que aporta la comunidad c , y que inciden en las buenas relaciones entre la comunidad c y el centro escolar e .

$KS_{e,c}$ = insumos de capital social que promueve el director de la escuela e que se encuentra en la comunidad c .

$KS_{i, e, c}$ = insumos de capital social dentro de la escuela que percibe el estudiante i , de la escuela e en la comunidad c .

$I_{e, c}$ = insumos de infraestructura de la escuela e en la comunidad c .

$F_{i, e, c}$ = insumos familiares del hogar en el que vive o vivió durante su infancia el estudiante i de la escuela e en la comunidad c .

$E_{i, e, c}$ = características físicas e intelectuales del estudiante i de la escuela e en la comunidad c .

¿Por qué es importante considerar un modelo de este tipo? En principio, si atribuimos sólo al capital social los logros educativos de los estudiantes estaríamos cayendo en la llamada “falacia ecológica” (Douglas, 2004; Kim, 2008) donde el fenómeno existe a un nivel agregado pero no a un nivel individual. Por ejemplo, si bien la correlación entre el número de personas en la entidad federativa que dijo que la gente es confiable, y la correlación con el desempeño en la entidad en ambas habilidades es -0.01 para lectura y 0.12 para

matemáticas,¹⁰ inferir que hay una fuerte correlación negativa entre confiar en la gente y obtener menor rendimiento en la habilidad lectora a nivel individual sería incorrecto ya que a nivel individual las correlaciones son 0.01 para lectura y 0.03 para matemáticas.¹¹ La falacia atomística es lo opuesto, relacionar efectos que suceden a nivel individual, con efectos agregados. Es por ello que es necesario considerar los efectos en cada nivel.

MODELO ECONOMÉTRICO

Tomando en cuenta las limitantes de los datos (cuadro VI.3) y el objetivo del presente estudio, se quiere averiguar si los estudiantes tienen un mayor logro educativo en presencia de mayor capital social al evaluar si parte de la variabilidad en el logro educativo puede ser explicada por la presencia del capital social de la escuela y de la comunidad, controlando por los factores tradicionales: familiares y de infraestructura escolar.

El objetivo de los modelos multinivel es entender las diferentes fuentes de variabilidad de los niveles que componen la estructura jerárquica del modelo. Los efectos de ciertas variables varían entre escuelas dando coeficientes heterogéneos en la regresión de logro educativo que queremos estimar (pendientes aleatorias). La heterogeneidad de estos efectos y los predictores de esa heterogeneidad dan luz en los estudios de fenómenos escolares como el que aquí se estudia. El ejemplo de modelo que quisiéramos estimar para la función $f(\cdot)$, siguiendo la notación de Kim (2008) es:

$$Y_{c,e,i} = X_c^{(3)} \beta_3 + X_{c,e}^{(2)} \beta_2 + X_{c,e,i}^{(1)} \beta_1 + \varepsilon_c^{(3)} + \varepsilon_{c,e}^{(2)} + \varepsilon_{c,e,i}^{(1)} \quad (1)$$

Donde:

$c = entidad = 1, 2, \dots, 32$

$e = escuela = 1, 2, \dots, 1\ 030$

$i = estudiante = 1, 2, \dots, 172\ 681$

La ecuación (1) se divide en tres niveles, donde, por ejemplo, $X_c^{(3)}$ denota la matriz de características del nivel c (comunidad o entidad). Si partimos la ecuación

¹⁰ No estadísticamente significativas.

¹¹ Con significancia estadística a 1 por ciento.

ción en tres podemos apreciar mejor los efectos, para después estimar la ecuación completa.

$$Y_{c,e,i} = Z_{c,e,i}^{(1)} \beta_{c,e} + X_{c,e,i}^{(1)} \beta_1 + \varepsilon_{c,e,i}^{(1)} \quad (2)$$

$$\beta_{c,e} = Z_{c,e}^{(2)} \beta_c + X_{c,e}^{(2)} \beta_2 + \varepsilon_{c,e}^{(2)} \quad (3)$$

$$\beta_c = X_c^{(3)} \beta_3 + \varepsilon_c^{(3)} \quad (4)$$

Como se desea hacer inferencias acerca de la población con esta muestra, es necesario considerar interceptos específicos para cada comunidad y para cada escuela como variables aleatorias. Dados nuestros datos, podemos utilizar las siguientes variables:

$Y_{c,e,i}$ = resultado_de_Enlace_por_habilidad

$X_{c,e,i}^{(1)}$ = (edad_estud, sexo_estud, escolaridad_madre, escolaridad_padre, expectativas_padres, ks)

$X_{c,e}^{(2)}$ = (servicios, infraestructura, ks_plantel)

$X_c^{(3)}$ = capital_social_de_la_comunidad

En el caso de $Y_{c,e,i}$ no aparece el subíndice p ya que éste se refiere a la prueba para cada habilidad, y esto se hará explícito en el título de la regresión que se haya corrido para cada una de ellas.

TRATAMIENTO DE LOS DATOS

La Encasu representa un total de poco más de 18 millones de hogares que equivalen a 45.9 millones de personas. La base de estudiantes de la prueba Enlace 2008 contiene alrededor de un millón de calificaciones de estudiantes en su último año en la educación media superior, donde algo más de 808 mil tienen registros completos y de los cuales alrededor de 210 mil cuentan con cuestionarios de contexto distribuidos en 814 localidades. Por otro lado, el cuestionario de capital social cuenta con entrevistas a 2 167 informantes, distribuidos en 65 localidades. Al juntar las bases de datos de capital social con las de cuestionarios de contexto y calificaciones de los estudiantes resulta un conjunto de información útil con las calificaciones de 20 335 estudiantes (cuadro VI.3).

Cuadro VI.3
Cruce de datos por localidad

<i>Datos</i>	<i>Observaciones</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Acumulado</i>
Sólo Enlace	189 897	90.31	90.31
Sólo KS	44	0.02	90.33
Enlace y KS	20 335	9.67	100
Total	210 276	100	

Sin embargo, al ser tan pocos, es mejor tratar de tomar todos los datos de la encuesta de capital social, para lo cual se decidió juntar los datos de la Encasu con los datos sólo urbanos de los cuestionarios de contexto de Enlace-EMS, teniendo un total de 172 681 registros a nivel individual (cuadro VI.2). Por tanto, se relacionará el capital social de la entidad en la que está ubicado el plantel al que asiste el estudiante.¹² El análisis entre el capital social y el logro educativo se realizará con las entidades y escuelas que empatan ambas bases de datos.

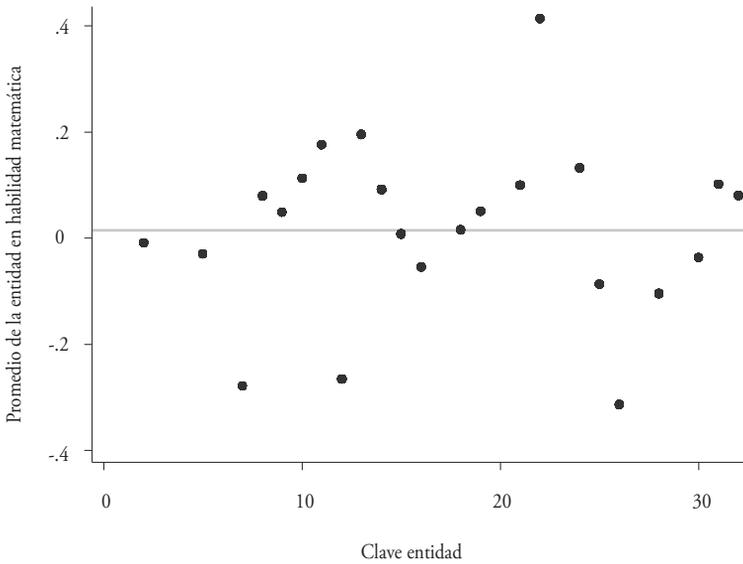
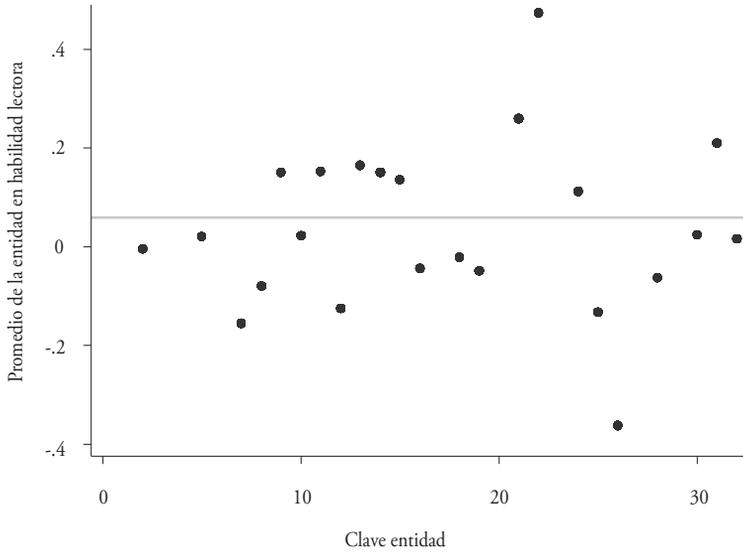
Podemos observar en la gráfica VI.3 que en entidades donde los estudiantes tuvieron un desempeño en la habilidad español por encima de la media, también lo tuvieron por encima de la media en la habilidad matemática, observándose variabilidad a nivel de entidad.

En el caso de las medias obtenidas por los estudiantes agrupados en escuelas, también se observa en la gráfica VI.4 una gran variabilidad, así como una alta correlación entre los resultados en ambas habilidades. Dadas estas variabilidades, es necesario tomar en cuenta a los niños agrupados en escuelas y a éstas agrupadas en localidades, contemplándose un modelo multinivel que resulta apropiado para la estructura de los datos.

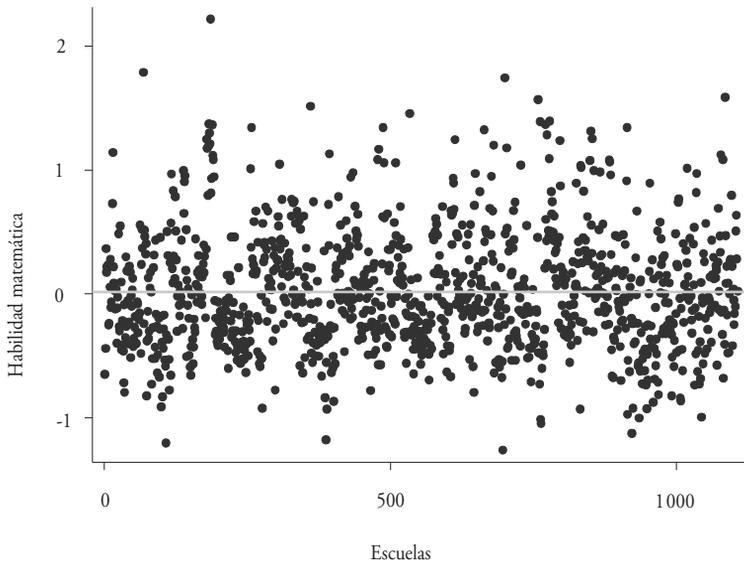
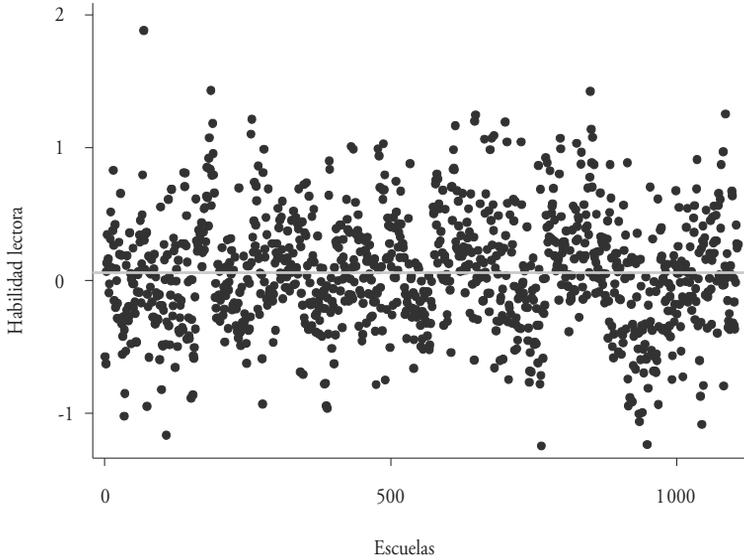
Dada la naturaleza de la información, en la aplicación empírica que se presenta más adelante, se estandarizaron las continuas para los tres niveles, en tanto que las variables dicotómicas quedaron igual.

¹² Se asume que es la misma entidad en la que vive el estudiante, aunque esta información no está disponible en la encuesta.

Gráfica VI.3
Medias de los resultados por entidad federativa



Gráfica VI.4
Resultados de logro por escuela



Antes de plantear el modelo, se analizó si aquellas escuelas con mayor capital social cuentan con mejor infraestructura y recursos, ya que al tener una sociedad más organizada y vivir en una comunidad más activa donde las redes y la confianza ejercen una presión positiva en el director de plantel, se tendrá un ambiente académico de mayor exigencia, personal más capacitado y equipamiento de mejor calidad.¹³ Por otra parte, al usar los cuestionarios de contexto del director en conjunto con la encuesta de capital social resultan 3 515 escuelas, distribuidas en 21 entidades federativas, lo que limita este análisis para este grupo más reducido, no pudiéndose generalizar las conclusiones a toda la población. De cualquier manera, se sigue manteniendo la importancia de distinguir a los estudiantes agrupados en escuelas y a éstas en entidades federativas. Las estadísticas descriptivas se encuentran en el cuadro VI.A3 del Anexo al final de este capítulo.

IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO ECONÓMÉRICO

Si consideramos el modelo descrito en las ecuaciones (1)-(4), comenzando por el logro en la habilidad de lectura, estimamos un modelo nulo multinivel el cual, al contener sólo los interceptos, muestra los puntajes promedio para estudiantes, escuela y entidad de nuestro análisis.

El número de observaciones disponibles resultó 161 961. Con los modelos nulos para la habilidad lectora se observa claramente que gran parte de la varianza entre logro educativo se debe a diferencias entre estudiantes, después a la variabilidad entre planteles urbanos y por último a la variabilidad entre las áreas urbanas de las entidades federativas de la Encasu (véanse las tres últimas filas del

¹³ Para analizar esta relación se construyó una variable de cantidad de infraestructura del plantel (aulas, baños, talleres, biblioteca, área deportiva, auditorio, salón de cómputo y enfermería). Antes de plantear el modelo general, se analizó la relación sencilla entre capital social de la comunidad y la infraestructura y servicios del plantel, tomando en cuenta la variabilidad entre planteles. Usando las variables de servicios públicos del plantel —como agua potable, drenaje, luz eléctrica, aire acondicionado, línea telefónica, internet, transporte escolar, señal satelital— se construyó un indicador de déficit de servicios. Se corrieron modelos en dos etapas que por problema de espacio no se reportan pero están disponibles si se solicitan al autor. En este caso, se corre un modelo donde a nivel agregado el capital social impacta en la infraestructura del plantel, y ésta a su vez impacta en el desempeño en ambas habilidades usando mínimos cuadrados en dos etapas, para ver tanto la relación del capital social activo como del pasivo en la adquisición de infraestructura. Los resultados muestran que a menor déficit en infraestructura mayor es el desempeño en ambas habilidades. El capital social activo que mayormente impacta en reducir el déficit es la participación voluntaria.

cuadro VI.4).¹⁴ Así, por ejemplo, el modelo III del cuadro VI.4 nos indica que la variabilidad en el logro educativo (intercepto) se vuelve no significativa al tomar en cuenta la variabilidad por entidad y por escuela, y donde la variabilidad la aporta en más de 75% las diferencias entre estudiantes. Los siguientes modelos, donde se incorporan variables de capital social en los tres niveles, así como las variables de infraestructura, servicios del plantel y características de los estudiantes, se comparan contra el modelo nulo III.

Cuadro VI.4
Estimaciones de los modelos nulos para la habilidad lectora

Habilidad lectora: modelos nulos

Nivel	Variables	Modelo nulo I		Modelo nulo II		Modelo nulo III	
		Coficiente	Valor p	Coficiente	Valor p	Coficiente	Valor p
Estudiantes	Intercepto	0.05	0	0.07	0.04	0.02	0.65
		Desv. están.	Error están.	Desv. están.	Error están.	Desv. están.	Error están.
Entidad	Intercepto			0.15	0.02	0.14	0.03
Escuela	Intercepto	0.40	0.01			0.38	0.01
Estudiantes	Residual	0.77	0	0.86	0	0.77	0
Observaciones		161 961		161 961			161 961
Grupos escuelas		1030					1030
Grupos entidades				20			20
ICC_estudiante		0.786		0.972		0.785	
ICC_escuela		0.214				0.191	
ICC_entidad				0.028		0.024	

¹⁴ Lo anterior se observa en la correlación intraclase, la cual es calculada usando como denominador la suma de las varianzas correspondientes a los residuales de las ecuaciones de (2)-(4) de estudiantes, a escuelas y a entidades $\sigma_e^2 + \sigma_s^2 + \sigma_r^2$, y como numerador la varianza de la correlación a explicar; por ejemplo, ICC_estudiante usa como numerador la varianza entre estudiantes σ_e^2 . Cada varianza es estadísticamente significativa al $\alpha\%$ para el intervalo

$$\frac{(n-1)S^2}{\chi_{\alpha/2}^{n-1}} < \sigma^2 < \frac{(n-1)S^2}{\chi_{1-\alpha/2}^{n-1}}$$

donde S es la desviación estándar muestral. Se realiza la prueba de hipótesis sobre la significancia de la variabilidad que aporta cada variable explicativa.

En el cuadro VI.5 observamos que al incorporar las variables de capital social de la escuela, resulta significativa aquella influencia del capital social que genera el director a través de la organización de juntas y de involucrar a los padres de familia en las decisiones del plantel (*KS_dir_fam_sd*), con una varianza de $\sigma_i = (0.12)^2$ puntos en la habilidad lectora (la media muestral es 0.11. Véase cuadro VI.5). Esta varianza disminuye a $\sigma^2 = (0.09)^2$ al tomarse en cuenta la infraestructura (*déficit infraestructura*) y servicios del plantel (*faltan servicios*), y se vuelve no significativa (modelo 3, cuadro VI.5), lo que nos habla de que pesa significativamente la variabilidad en calificación debido a la infraestructura y servicios. Por otra parte, no aporta a la variación el índice de capital social de “percepción” del director del plantel sobre de la relación entre los miembros de la comunidad (variable *KS_esc_todos_sd*) (modelo 2 cuadro VI.5).

El modelo 4 del cuadro VI.6 muestra el resultado para la habilidad lectora incorporando todas las variables del modelo. Puede observarse allí que al incorporar el capital social de la entidad, el único que aporta variabilidad con significancia a 10% es el capital social activo de grupo (*part_activo*), es decir, aquel que definimos como el pertenecer a una asociación y a un grupo de crédito, lo cual confirmaría los supuestos de Attanasio y Székely (1999) (véase modelo 4 en cuadro VI.6).

En el modelo 5, donde se toman en cuenta factores de capital social en los tres niveles, así como las características de los estudiantes, encontramos que el ser hombre disminuye en 0.09 puntos la calificación en la habilidad lectora, lo cual es consistente con los hallazgos de la OECD (Nosek *et al.*, 2009), donde las estudiantes mujeres tienen un mejor desempeño en esta habilidad y los hombres en habilidad matemática. Asimismo, el cambio estimado en la media de la calificación de la población cuando la edad aumenta en una desviación estándar disminuye en 0.05 la calificación. Por otra parte, a mayor escolaridad de los padres a mayores expectativas de éstos también aumenta el logro educativo en la habilidad lectora. Con respecto al capital social reportado por el estudiante en su plantel, éste favorece el logro educativo, pero es desconcertante que también lo favorezca el índice de agresiones que reporta el plantel. En este modelo, el capital social a nivel escuela aumenta en aportación de su variabilidad de $\sigma^2 = (0.09)^2$ a $\sigma^2 = (0.10)^2$.

Cuadro VI.5
Modelos multinivel con capital social para la habilidad lectora

Habilidad lectora: modelos con capital social en el contexto escolar

Nivel	Variables	Modelo KS Escuela 1		Modelo KS Escuela 2		Modelo KS Escuela 2	
		Coficiente	Valor p	Coficiente	Valor p	Coficiente	Valor p
Estudiantes	Intercepto	0.04	0.23	0.04	0.027	0.07	0.03
		Desv. estándar.	Error estándar.	Desv. estándar.	Error estándar.	Desv. estándar.	Error estándar.
Entidad	Intercepto	0.10	0.03	0.10	0.03	0.09	0.03
Escuela	Intercepto	0.36	0.02	0.38	0.01	0.34	0.02
	KS_dir_fam_sd	0.12	0.03			0.09	0.05
	KS_esc_todos_sd			0.04	0.07		
	Faltran servicios					0.06	0.03
	Déficit infraestructura					0.15	0.05
Estudiante	Residual	0.76	0	0.76	0	0.76	0
Observaciones		99833		98358		92801	
Grupos escuelas		581		529		540	
Grupos entidades		12		12		12	
ICC_estudiante		0.807		0.790		0.823	
ICC_escuela		0.178		0.196		0.161	
ICC_entidad		0.015		0.014		0.011	

Cuadro VI.6

Modelo multinivel para habilidad lectora con todas las variables

Habilidad lectora: modelos con capital social en el contexto social, escolar, familiar y del estudiante

Nivel	Variables	Modelo KS Escuela 4		Modelo KS Escuela 5	
		Coefficiente	Valor p	Coefficiente	Valor p
Estudiantes	Intercepto	0.10	0	0.16	0
	Sexo estudiante			-0.09	0
	Edad			-0.05	0
	Escolaridad madre			0.02	0
	Escolaridad padre			0.03	0
	Expectativas			0.05	0
	Capital social AMD			0.03	0
	Agresiones			0.06	0
		Desv. están.	Error están.	Desv. están.	Error están.
Entidad	Intercepto	0	0	0	0
	sd(KS_pasivo)	0	0	0	0
	sd(KS_grupal)	0.07	0.04	0.07	0.04
	sd(part_activo)	0.03	0.05	0.03	0.05
Escuela	Intercepto	0.34	0.02	0.31	0.02
	KS_dir_fam_sd	0.09	0.05	0.10	0.04
	Faltan servicios	0.06	0.03	0.06	0.02
	Déficit infraestructura	0.15	0.05	0.15	0.04
Estudiante	Residual	0.76	0	0.75	0
Observaciones		92801		89696	
Grupos escuelas		540		540	
Grupos entidades		12		12	
ICC_estudiante		0.832		0.854	
ICC_escuela		0.168		0.146	
ICC_entidad		0		0	

En el caso de los modelos nulos para la habilidad matemática, se observa que la variabilidad del logro entre escuelas es de 75% al tomar en cuenta la composición entre escuelas y el área urbana de las entidades federativas de la Encasu, pero el promedio del logro no es estadísticamente significativo (véase cuadro VI.7 modelo III). En el caso de la habilidad matemática, cuyo comportamiento es diferente al de la lectora, no todos los modelos encontraron convergencia luego de la optimización por el método de máxima verosimilitud. En el cuadro VI.7 se muestran aquellos en los que se logró convergencia. Se puede ver que en el modelo I del cuadro VI.5, el capital social que promueve el director ($KS_dir_fam_sd$) aporta significativamente una varianza de $\sigma^2 = (0.10)^2$, pero cuando se toman en cuenta los efectos de la infraestructura del plantel y de los servicios (modelo 2, cuadro VI.7), la varianza aportada por el capital social anterior desaparece, lo cual, como ya se había señalado, se debe a una mayor influencia de la infraestructura en el logro educativo.

Cuadro VI.7
Estimaciones de los modelos nulos para la habilidad matemática

Habilidad matemática: modelos nulos

Nivel	Variables	Modelo nulo I		Modelo nulo II		Modelo nulo III	
		Coficiente	Valor p	Coficiente	Valor p	Coficiente	Valor p
Estudiantes	Intercepto	0.01	0.57	0.10	0.01	-0.0002	1.00
		Desv. están.	Error están.	Desv. están.	Error están.	Desv. están.	Error están.
Entidad	Intercepto			0.17	0.03	0.13	0.03
Escuela	Intercepto	0.46	0.01			0.45	0.01
Estudiante	Residual	0.81	0	0.94	0	0.81	0
Observaciones		161 961		161 961			161 961
Grupos escuelas		1 030					1 030
Grupos entidades				20			20
ICC_estudiante		0.757		0.968		0.755	
ICC_escuela		0.243				0.226	
ICC_entidad				0.032		0.019	

En el cuadro VI.8, el modelo completo es 3. Al igual que en el caso de la habilidad lectora, éste indica que al incrementarse en una desviación estándar la edad del estudiante la calificación disminuye en 0.07 puntos (la media muestral es 0.11), pero, a diferencia de la habilidad lectora, el ser hombre aporta 0.33 puntos más a la calificación de la habilidad matemática. Las variables familiares—escolaridad del padre y de la madre y expectativas de éstos respecto a los estudios de sus hijos— son todas positivas y significativas, así como también lo es el capital social que percibe el estudiante (capital social AMD); hallamos de nuevo un resultado difícil de interpretar que muestra que la falta de capital social, medida por las agresiones en la escuela (*Agresiones*), resultó positiva y significativa. También, a diferencia de la habilidad lectora, en la habilidad matemática resultó significativa al 10% la varianza que aporta el capital social activo para resolver problemas de la colonia y participar con tiempo o en especie y de manera voluntaria (*part_activo*).

Como resultado del estudio, se infiere que la variabilidad en el desempeño de los estudiantes de planteles urbanos es atribuible tanto a factores tradicionales como el sexo y edad del estudiante, el nivel escolar de sus padres y sus expectativas de educación, así como la infraestructura y servicios de la escuela. Todos ellos resultaron ser estadísticamente significativos y con el signo esperado (positivo en todos los casos, excepto para el sexo masculino en la prueba de habilidad lectora). También es atribuible a factores no tradicionales como el capital social que percibe el estudiante (*KS_pasivo*), el capital social que fomenta el director a través de incorporar a los padres de familia en la decisiones de los activos de la escuela y mantenerlos informados (*part_activo*), y el capital social de la comunidad que tiene que ver con ser miembro de alguna asociación (*KS_grupal*) y, para el caso de la prueba de habilidad lectora, el contar con recursos a través de una asociación de crédito. En los hallazgos para la habilidad matemática se encuentra que el capital social del plantel que perciben los estudiantes (*KS_pasivo*) y el que fomenta el director (*part_activo*) sí explican parte de la varianza en el logro educativo, mientras que el capital social de la comunidad en la que está el plantel explica la variabilidad a través del capital social activo de participar activamente con los miembros de su comunidad para resolver problemas de la colonia.

Cuadro VI.8

Modelo multinivel para habilidad matemática con todas las variables

Habilidad matemática: modelos con capital social en el contexto social, escolar, familiar y del estudiante

Nivel	Variables	Modelo KS Escuela 1			Modelo KS Escuela 2			Modelo KS Escuela 3		
		Coefficiente	Valor p	Coeficiente	Valor p	Coefficiente	Valor p	Coefficiente	Valor p	
Estudiantes	Intercepto	0.01	0.76	0.03	0.47	-0.09	0.01			
	Sexo estudiante					0.33	0			
	Edad					-0.07	0			
	Escolaridad madre					0.01	0			
	Escolaridad padre					0.02	0			
	Expectativas					0.04	0			
	Capital social AMD					0.04	0			
Entidad	Agresiones					0.05	0			
	Intercepto	Desv. estándar.	Error estándar.	Desv. estándar.	Error estándar.	Desv. estándar.	Error estándar.			
	sd (KS pasivo)	0.14	0.04	0.13	0.04	0.05	0.06			
	sd (KS grupal)					0.04	0.10			
Escuela	sd (part_activo)					0	0			
	Intercepto	0.43	0.02	0.40	0.02	0.09	0.05			
	KS_dir_fam_sd	0.10	0.04	0	0	0.37	0.02			
	Faltan servicios			0.03	0.05	0.03	0			
	Déficit infraestructura			0.25	0.04	0.23	0.04			
Estudiante	Residual	0.79	0	0.79	0	0.77	0			
	Observaciones	99833		92801		89696				
Grupos escuelas	Grupos escuelas	581		540		540				
	Grupos entidades	12		12		12				
ICC_escuela	ICC_estudiante	0.751		0.781		0.807				
	ICC_escuela	0.224		0.199		0.190				
	ICC_entidad	0.025		0.20		0.003				

CONCLUSIONES

En términos generales, este estudio muestra que la variabilidad del desempeño de los estudiantes de planteles urbanos es atribuible tanto a factores tradicionales como a aquellos ligados al capital social. Esta conclusión se deriva del análisis de los factores que afectan la variabilidad, y cambios en el logro escolar de la habilidad lectora y la habilidad matemática evaluadas a través de la prueba Enlace-EMS de los estudiantes de educación media superior.

Generalmente, los factores tradicionales que afectan la variabilidad del desempeño de los estudiantes incluyen el sexo y edad del mismo, el nivel escolar de sus padres y sus expectativas de educación, así como la infraestructura y servicios de la escuela, lo cual se confirma en este estudio. Los factores no tradicionales asociados a la variabilidad del desempeño de los estudiantes —tratados por primera vez para el caso de México en este estudio— estuvieron relacionados con tres fuentes de capital social: el que percibe el estudiante, el que fomenta el director al incorporar a los padres de familia en la decisiones de los activos de la escuela y mantenerlos informados, y el de la comunidad que tiene que ver con ser miembro de alguna asociación.

De forma adicional, se encontraron hallazgos relacionados con la habilidad lectora de los estudiantes, la cual estuvo asociada con el hecho de contar con recursos a través de una asociación de crédito. En el análisis sobre la habilidad matemática de los estudiantes se encontró que el capital social del plantel que perciben y el que fomenta el director de la escuela explican parte de la variabilidad de su logro educativo, mientras que el capital social de la comunidad en la que se ubica el plantel explica la variabilidad a través del capital social activo de participar con los miembros de la comunidad para resolver problemas de la colonia.

En futuros estudios, estos resultados podrían enriquecerse si se contara con información a nivel municipal; con ella se podría explotar la heterogeneidad dentro de cada entidad, así como también información de áreas rurales de México.

ANEXO I

Cuadro VI.A1
Niveles de dominio de la habilidad lectora

Insuficiente	El joven sólo es capaz de identificar elementos que se encuentran de manera explícita en textos narrativos y expositivos, ya sean acciones, hechos, episodios, personajes o sus características. Realiza interferencias sencillas sobre las acciones de los personajes y establece relaciones entre dos o más elementos. Identifica si la estructura de algunas partes del texto es adecuada al contenido que presenta.
Elemental	Ubica e integra diferentes partes de un texto. Reconoce la idea central y comprende relaciones del tipo problema-solución, causa-efecto, comparación-contraste. Infiere el significado de palabras, así como la relación entre párrafos e ideas. Reconoce la postura del autor. Relaciona la información que se presenta en el texto y la que se encuentra en las tablas.
Bueno	Relaciona elementos que se encuentran a lo largo del texto o glosario. Comprende el texto de forma completa y detallada y sintetiza su contenido global. Infiere relaciones del tipo problema-solución, causa-efecto, comparación-contraste. Establece relaciones entre la postura del autor y la información que apoya su punto de vista, por ejemplo, un hecho, un dato, el contexto, etcétera. Reconoce la función que cumplen las tablas en los textos expositivos. Evalúa la estructura del texto en relación con su contenido.
Excelente	Realiza inferencias complejas para construir una interpretación global del texto. Comprende la información contenida en tablas y esquemas y la relaciona con el contenido del texto. Establece relaciones entre argumentos y contraargumentos. Analiza si la organización, las expresiones y los recursos que utiliza el autor son adecuados al tipo de texto y a su destinatario.

Cuadro VI.A2
Niveles de dominio de la habilidad matemática

Insuficiente	El joven sólo resuelve problemas en los que la tarea se presenta directamente. Identifica información en esquemas o gráficas y realiza estimaciones. Efectúa sumas y restas con números enteros y traduce el lenguaje común al lenguaje algebraico. Resuelve problemas en los que se requiere identificar figuras planas y tridimensionales.
Elemental	Realiza multiplicaciones y divisiones con números enteros y sumas que los combinan con números fraccionarios. Calcula porcentajes, utiliza fracciones equivalente, ordena y compara información numérica. Establece relaciones entre variables y resuelve problemas que combinan datos en tablas y gráficas. Aplica conceptos simples de probabilidad y estadística. Construye expresiones equivalentes a una ecuación algebraica y resuelve ejercicios con sistema de ecuaciones lineales. Maneja conceptos sencillos de simetría y resuelve problemas que involucran un razonamiento viso-espacial.
Bueno	Resuelve problemas que involucran más de un procedimiento. Realiza multiplicaciones y divisiones combinando números enteros y fraccionarios. Calcula raíz cuadrada, razones y proporciones y resuelve problemas con números mixtos. Analiza las relaciones entre dos o más variables de un proceso social o natural y resuelve los sistemas de ecuaciones que las representan. Identifica funciones a partir de sus gráficas para estimar el comportamiento de un fenómeno. Construye una figura tridimensional a partir de otras e identifica características de una figura transformada. Utiliza fórmulas para calcular superficies y volumen y reconoce los elementos de una cónica a partir de su representación gráfica.
Excelente	Emplea operaciones con fracciones para solucionar problemas y resuelve combinaciones con signos de agrupación. Convierte cantidades de sistema decimal a sexagesimal. Aplica conceptos avanzados de probabilidad. Soluciona problemas con series de imágenes tridimensionales y aplica conceptos de simetría. Utiliza fórmulas para calcular el perímetro de composiciones geométricas. Determina los valores de los elementos de la circunferencia, la parábola y la elipse a partir de su ecuación y viceversa. Identifica la ecuación de una recta a partir de sus elementos y la aplica para encontrar la distancia entre dos puntos. Soluciona problemas donde se explican funciones y leyes trigonométricas.

Cuadro VI.A3
Estadísticas descriptivas de los indicadores de la Encasu

Estadísticas con factores de expansión de la entidad

	<i>Variable</i>	<i>Obs.</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. están.</i>	<i>Mín.</i>	<i>Máx.</i>
<i>Capital social activo</i>	sehaorg	24	0.31	0.14	0.05	0.58
	num_aso	24	0.24	0.13	0.08	0.69
	gpo_credit	24	0.05	0.04	0	0.13
	veciorgedu	24	0	0	0	0.02
	partvol	24	0.12	0.05	0.02	0.26
	apoyocon_n	24	0.24	0.13	0.03	0.63
<i>Capital social pasivo</i>	factor_confianza	24	0	0.42	-0.63	0.80
	c_dinero	24	0.21	0.07	0.11	0.34
	confia_gente	24	0.19	0.08	0.08	0.49
	confia_casa	24	0.57	0.10	0.32	0.76
	factor_respeto	24	0.08	0.29	-0.47	0.63
	resp_edu	24	0.63	0.13	0.36	0.93
	probcoopera	24	0.20	0.11	0.02	0.52
	probcocasa	24	0.82	0.06	0.72	0.96
	mas_ayuda	24	0.22	0.07	0.11	0.38
	influencia	24	0.24	0.07	0.07	0.40
	edu_divide	24	0.27	0.09	0.12	0.47
	edu_problema	24	0.02	0.02	0	0.05
<i>Variables de la comunidad</i>	habl_indi	24	0.10	0.23	0	0.99
	tam_hg	24	4.62	0.52	3.85	6.02
	mujer	24	0.55	0.06	0.40	0.68
	anio_escola	24	7.93	1.56	5.16	12.07
	edad	24	41.75	2.85	36.51	47.62
	esco_hg	24	7.61	1.31	5.34	11.48
<i>Otras variables de KS</i>	mas1vivircol	24	0.20	0.08	0.04	0.37
	edu_divide2	24	0.21	0.06	0.09	0.32
	alfa_confia	24	0	0.23	-0.24	0.48
	alfarsptoder	24	0.05	0.19	-0.30	0.41

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encasu (2006).

REFERENCIAS

- ANDERSON, R. E, L. J. HARRIS Y W.W. WAYNE (1982). "The Effects of Schooling on Mathematics Achievement". *American Educational Research*, 19 (1), 145-153.
- ATTANASIO, O. Y M. SZÉKELY (1999). La pobreza en América Latina: análisis basado en los activos. *El trimestre Económico*, 317-364.
- BACKHOFF, E. Y M. TANAMACHI (2005). "Cuestionarios de contexto de las pruebas Excale: marco de referencia". México: Instituto para la Evaluación de la Educación (INEE) (mimeografiado).
- BACKHOFF, E., A. BOUZAS, C. CONTRERAS, E. HERNÁNDEZ Y M. GARCÍA (2007). *Factores escolares y aprendizaje en México: el caso de la educación básica*. México: Instituto para la Evaluación de la Educación (INEE).
- BRACHO, G. T. (2008). *Informe final de la evaluación de consistencia y resultados del programa escuelas de calidad PEC VII*. México: CIDE-SEP.
- CENEVAL (2010). *Manual para docentes y directivos: Enlace media superior 2010*. México: Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, A.C.
- CHINEN LÓPEZ, M. (2005). *Análisis de los resultados de la prueba nacional de aprovechamiento en lectura en secundaria: estudio multinivel de logro y tendencias*. México: Instituto para la Evaluación de la Educación.
- COLEMAN, J. S. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital". *The American Journal of Sociology*, 94. Suplemento: "Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure", S95-S120.
- DOUGLAS, A. LUKE (2004). *Multilevel Modeling. Series: Quantitative Applications in the Social Sciences*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- GODDARD, R. D. (2003). "Relational Networks, Social Trust, and Norms: a Social Capital Perspective on Students' Chances of Academic Success". *Educational Evaluation and Policy Analysis*, 25 (1), 59-74.
- HANIFAN, L. J. (1916). "The Rural School Community Center". *American Academy of Political and Social Science*, 67, 130-138.
- KAPLAN, D. (2008). "Report on the Improvement of Multilevel Analyses for PISA Data". París: OECD (no publicado).
- KIM, J. S. (2008). "Multilevel Analysis: an Overview and Some Contemporary Issues". En Roger Millsap y Alberto Maydeu-Olivares (eds.), *Handbook of Quantitative Methods in Psychology*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- NOSEK, B., F. SMYTH, N. SRIRAM Y N. LINDNER (2009). "National Differences in Gender-Science Stereotypes Predict National Sex Differences in Science and Math Achievement". *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106 (26), 10593-10597.

- OECD (2007). "International Conference on School Leadership Development Strategies". Dublín, Irlanda, 7-8 de noviembre. [<http://www.oecd.org/document/38/>].
- SCHLEICHER, A. (2009). "Global Education Competitiveness Summit". Woodrow Wilson Center Conference, Washington, D.C., 16 de julio.
- SEMS (2008). *Hacia la construcción de un sistema nacional de evaluación de la educación media superior*. México: Subsecretaría de Educación Media Superior (SEMS).
- SEP (2008). "Sistema nacional de evaluación de la SEMS". México: Subsecretaría de Educación Media Superior (SEMS) (mimeografiado).
- WOOLCOCK, M. (2001). "The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes". *Canadian Journal of Policy Research*, 2, 11-17.

VII. USO DE REDES SOCIALES Y SALARIOS: EVIDENCIA DE LA ENCASU 2006*

EDUARDO RODRÍGUEZ-OREGGIA**

RESUMEN

El objetivo del presente estudio es analizar la Encuesta Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano (Encasu) 2006 para determinar si existe un premio salarial asociado al uso de redes sociales para encontrar trabajo. Se utilizan modelos de Heckman, así como de regresión *switching* para tomar en cuenta el problema de que las personas podrían autoseleccionarse en el uso de redes para encontrar trabajo, considerando como determinante de éste la confianza de vecinos, su interacción con niveles educativos y un índice de activos del hogar. Los resultados, después de corregir por selección, sugieren un premio salarial de 2.4% para aquellos que no usaron las redes comparados con los que sí las usaron.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

Si bien el impacto encontrado es relativamente bajo (2.4% para la muestra de 611 personas), éste estaría indicando que existe espacio para que un mejor funcionamiento de servicios tales como el Servicio Nacional de Empleo reduzca el problema de concordancia entre trabajos requeridos y las habilidades de los solicitantes. Esto no sólo induciría a que los posibles empleados busquen empleo a través de un mecanismo formal, sino que también bajaría adicionalmente el costo real de buscar candidatos a ocupaciones por parte de los empleadores.

* El autor agradece la asistencia de investigación de Nidia Grajales y los comentarios recibidos de Isidro Soloaga, Graciela Teruel y asistentes al seminario sobre capital social en el ITAM.

** ITESM, Campus Estado de México <eduardo.oreggia@gmail.com>.

INTRODUCCIÓN

El mecanismo de búsqueda de trabajo puede estar influenciado por información disponible proveniente de fuentes o redes informales —amigos, familiares o compañeros— y de redes formales —uso de medios de comunicación o agencias de empleo—. El tipo de red que se utiliza puede tener un efecto sobre la productividad laboral, medida, por ejemplo, como el salario de las personas. Esto es así ya que el uso de mecanismos formales puede implicar contratar a alguien sin filtrar ciertas características importantes para el desempeño de la tarea, y también el utilizar ciertas redes informales puede llevar a la contratación de individuos productivos ya que aquellos consultados sólo referirían a conocidos de los cuales tienen certeza que cumplirán con sus labores, aunque también podría ocurrir que estos trabajadores acabaran en ocupaciones donde no puedan utilizar su capacidad en cuestión de capital humano. Para efectos del análisis de este estudio, el encontrar trabajo a través de redes informales se considerará como un similar al uso del capital social de los individuos, y se utiliza ya que está directamente relacionada con la actividad laboral de los individuos.

La evidencia existente sobre este tema, en general para países desarrollados, es poca y no concluyente. Típicamente, estos estudios utilizan como variable a ser explicada si la persona encontró trabajo a través de amigos, conocidos o parientes. Por ejemplo, Bentolila *et al.* (2004) no encuentran efectos del uso de redes sobre el salario con datos de países europeos, mientras que Delattre y Sabatier (2007) encuentran un efecto negativo en el caso de Francia, en tanto Kajisa (2007) encuentra un premio positivo para algunas villas rurales en Filipinas.

Este artículo pretende contribuir a la literatura sobre el tema analizando el caso de México. Para ello, se hará uso de la Encasa 2006. El objetivo del estudio es analizar si existe alguna relación entre el salario y el hecho de haber usado las redes sociales informales (amigos, parientes o conocidos) para encontrar el trabajo en el que el entrevistado se desempeñaba al momento de la encuesta. El análisis del caso de México es importante ya que los mecanismos de información formales son limitados y muy pocos trabajadores encuentran trabajo a través de ellos,¹ lo que hace suponer entonces que es el sistema informal a través del uso de redes sociales la principal fuente de información para juntar oferta y demanda

¹ Evidencia de esto es que, de acuerdo con datos de la Encuesta Nacional de Ocupaciones y Empleo (ENOE), menos de 1% de los ocupados encuentra trabajo a través del Sistema Nacional de Empleo, principal portal del gobierno para buscar y ofrecer empleos.

laboral. Resulta importante entonces evaluar cómo estas redes informales transmiten la información sobre las características de los empleos y de los candidatos a éstos.

El artículo está estructurado de la siguiente forma: la segunda sección presenta la revisión de la literatura sobre el uso de redes y sus efectos en el mercado laboral. La tercera presenta una descripción de los datos de la encuesta y variables relacionadas, así como los modelos empíricos a utilizar en el análisis. La cuarta sección presenta los resultados obtenidos y finalmente la quinta y última sección delinea las conclusiones.

REVISIÓN LITERARIA

De acuerdo con Granovetter (1974) y Boorman (1975), las redes sociales desempeñan un papel importante en ayudar a los individuos a encontrar un trabajo y a los empleadores a encontrar trabajadores calificados. Las redes sociales (amigos, conocidos, etcétera) pueden reducir problemas de información en el proceso de contratación, llevando hacia un mejor apareamiento entre la productividad requerida en una determinada compañía y las habilidades del trabajador. En este escenario, el trabajador así seleccionado recibiría un salario más alto (premio salarial) ya que aquellos empleados a través de estas redes son de calidad arriba del promedio (Montgomery, 1991).

Más aún, este mecanismo de búsqueda de empleo puede reducir costos para los empleadores y quizá también empareja a los buscadores de empleo con ocupaciones específicas. Por ello, los empleadores pueden aplicar mejores filtros sobre características no observables en los postulantes en general (por ejemplo, una particular atención a los detalles o capacidad de trabajar con escasa supervisión), las cuales pueden ser productivas (Holzer, 1998). Sin embargo, Bentolila *et al.* (2004) sugieren que el mecanismo de redes es útil sólo en ocupaciones específicas y que, en promedio, los trabajadores acabarían en trabajos donde no pueden explotar sus habilidades.

Para Rees (1961) y para Doeringer y Piore (1971), los individuos sólo referirán a los empleadores a amigos o parientes que sean similares a ellos en cuestión de habilidades, por lo que en un mercado de trabajo con selección adversa, en el que los empleadores retienen a los trabajadores más hábiles haciendo que el grupo de los que cambian de trabajo esté compuesto proporcionalmente de una proporción de trabajadores menos hábiles, los empleadores preferirán preguntar por sugerencias o candidatos a un puesto. A su vez, los trabajadores referirán sólo

candidatos con mayores habilidades y de esta forma mantendrán su reputación con los empleadores.

Ioannides y Loury (2004) señalan que existen ciertos hechos estilizados acerca de las redes y el mercado laboral. Primero, existe un uso común de amigos, parientes y otros contactos para buscar un trabajo, y éste tiende a aumentar con el tiempo. Segundo, el uso de redes tiene variaciones locales y sociodemográficas. Tercero, la búsqueda de empleos a través de redes es usualmente productiva.

Sin embargo, en la práctica la evidencia no ha sido clara. Antoninis (2006) encuentra en Europa que para una persona de determinadas características, el uso de redes para encontrar un trabajo reduce el salario en alrededor de 8% en relación con una persona de características similares, diferencia que podría ser aún mayor en el caso de trabajadores con mayor educación formal. Sin embargo, este autor no considera el hecho de que podría existir una doble causalidad entre salarios y uso de redes. Esta doble causalidad estaría dada por el hecho de que la búsqueda de trabajo a través de redes puede ser selectiva y darse sólo en algunos niveles salariales. Wahba y Zenou (2004) señalan que para Egipto la probabilidad de encontrar trabajo a través de redes se incrementa con la densidad poblacional, pero disminuye con la tasa de desempleo local.

Bentolila *et al.* (2004) encuentran una reducción de salario de entre 6 y 8% en Estados Unidos y Europa, pero no hallaron efectos significativos después de controlar por endogeneidad, es decir, por el hecho de que aquellas personas que buscan empleo a través de redes puedan tener algunas características particulares, distintas al del promedio de la población. Para Francia, Delattre y Sabatier (2007) encuentran un efecto negativo de las redes sobre salarios, controlando por selección. Kugler (2003) encuentra que el uso de redes es más alto a mayor salario, mientras que Kajisa (2007), al analizar datos de Filipinas, encuentra un premio salarial en aquellas personas con menor educación formal que utilizan redes en amigos o familiares para encontrar trabajo. Una limitación de este estudio es el hecho de que los datos utilizados son de pequeñas empresas cercanas a las villas en las que viven las personas.

En una muestra de recién graduados en Suiza, Franzen y Hangartner (2006) ponen énfasis en los métodos de búsqueda de trabajo, dan seguimiento a su primer trabajo, y encuentran que el uso de redes está más relacionado a beneficios no monetarios que a monetarios, aunque no analizan que el uso de redes puede ser endógeno y afectar los resultados.

Pistaferrri (1999) encuentra para Italia que las colocaciones en trabajo se incrementan si la búsqueda es a través de redes informales. Cingano y Rosolio (2006) también encuentran para Italia que buscar empleo a través de contactos

aumenta significativamente la probabilidad de encontrarlo, mientras que la calidad de las redes es determinante de salarios y estabilidad laboral.

Es de destacar que la mayoría de los estudios han sido desarrollados a un nivel teórico y que los trabajos empíricos han utilizado principalmente datos de países desarrollados. Ben-Porath (1980) señaló que el uso de redes para el trabajo pudiera ser mayor en países en vías de desarrollo. Esto se debe a que la prevalencia de trabajos que requieren menor educación formal debilitan la señal de los empleados que no pueden filtrarse u observarse por los empleadores, por lo que estos últimos confiarían más en redes sociales para llenar las vacantes.

Este estudio contribuye entonces a la literatura al presentar una aplicación empírica utilizando datos provenientes de la Encasu 2006, con el fin de determinar si existe una relación entre los salarios de los trabajadores y haber encontrado trabajo a través de redes sociales.

DATOS Y MODELO EMPÍRICO

Datos

Los datos provienen de la Encasu 2006.² Esta encuesta fue levantada en zonas urbanas y contiene una serie de características sociodemográficas de los miembros del hogar, así como resultados de la entrevista a uno de sus miembros acerca del uso de redes y otra serie de aspectos relacionados. Éstos incluyen algunas características del trabajo tales como el ingreso laboral mensual y el medio por el cual consiguió el trabajo actual. No se dispone en la Encasu de información sobre las horas trabajadas, el acceso a la seguridad social por el trabajo o el tipo de ocupación en el que se desempeña la persona, información que podría enriquecer el tipo de análisis que plantea este capítulo.

La pregunta específica de interés es: ¿Por qué medio consiguió su trabajo actual?, la cual presenta varias respuestas como: *i*) parientes, *ii*) amigos, *iii*) padre/comadre, *iv*) vecinos, *v*) compañeros de trabajo, *vi*) conocidos/gente que lo relacionó, *vii*) periódico/radio/televisión/internet, y *viii*) otro. En lo que sigue, se toma como medida de redes las respuestas *i*) a *vi*), identificando a las dos últimas (*vii* y *viii*) como medios formales de consecución de trabajo.³

² Para más detalles sobre la Encasu, véase el capítulo III de este libro.

³ Es posible argumentar que esta variable presenta error de medición ya que la forma de ayudar a alguien a conseguir trabajo puede variar entre personas. Sin embargo, aquí estamos midiendo el hecho de ser conectado hacia un trabajo por otra persona, lo cual es un medio informal, y no la intensidad de la relación.

Cuadro VII.1
Estadísticas básicas

Variables	Descripción	General		Con networks		Sin networks		Diferencia por uso networks
		Media	Error estándar	Media	Error estándar	Media	Error estándar	
Log salario diario	Logaritmo del salario por hora	4.5674 (0.833)		4.5765 (0.6936)		4.5553 (0.9903)		
Edad	Edad	38.0669 (11.8087)		36.8171 (11.7529)		39.7366 (11.6981)		**
Edad ²	Edad al cuadrado	1588.315 (950.3945)		1493.24 (932.2728)		1715.324 (961.2575)		**
Primaria	Si el último nivel de educación que alcanzó fue preescolar o primaria	0.3551 (0.4789)		0.3885 (0.4881)		0.3103 (0.4635)		**
Secundaria	Si el último nivel de educación que alcanzó fue secundaria	0.27 (0.4443)		0.2828 (0.451)		0.2528 (0.4354)		
Preparatoria	Si el último nivel de educación que alcanzó fue preparatoria	0.1816 (0.3858)		0.1628 (0.3697)		0.2068 (0.4058)		
Superior	Si el último nivel de educación que alcanzó fue profesional o posgrado	0.1407 (0.348)		0.12 (0.3254)		0.1685 (0.3751)		*
Sur-sureste	Si vive en Guerrero, Tabasco, Veracruz o Yucatán	0.2647 (0.4415)		0.2571 (0.4376)		0.2748 (0.4472)		
Norte	Si vive en Baja California, Coahuila, Chihuahua, Durango, Zacatecas, Sonora, Sinaloa, San Luis Potosí, Nuevo León o Tamaulipas	0.3333 (0.4717)		0.3457 (0.4762)		0.3167 (0.4661)		
Índice de activos en hogar	Índice de activos no financieros en el hogar	2.3513 (0.9505)		2.3296 (0.9434)		2.3801 (0.9608)		
Cree en ayuda de vecinos	Cree que vecinos le pueden ayudar en caso de que su casa se quemara	1.6372 (0.9326)		1.5828 (0.8845)		1.7099 (0.9902)		*
Cree en ayuda por nivel educativo	Interacción de niveles educativos por creencia de ayuda de vecino si la casa se quemara	6.3839 (4.1641)		6.1171 (4.0222)		6.7404 (4.3286)		**
Usó redes	Consiguió su trabajo actual a través de una red social	0.5718 (0.4952)						

N= 611. La muestra comprende a hombres entre 18 y 65 años de edad con ingreso laboral reportado.

A fin de reducir el problema de selección, nos concentraremos en una muestra para hombres entre 18 y 65 años de edad con ingresos laborales, ya que este grupo presenta una elasticidad de empleo menor ante ciertos cambios tanto en el hogar como en el ambiente económico, comparado con el grupo de mujeres o de otras edades. De esta muestra, alrededor de 57% manifiesta haber encontrado su trabajo actual por medio de parientes, amigos, compadres, vecinos, compañeros y conocidos, los cuales son asociados a redes sociales para búsqueda de trabajo. El cuadro VII.1 muestra las estadísticas descriptivas de variables a utilizar en este análisis.

Los descriptivos muestran que el logaritmo del salario para hombres de 18 a 65 años es de 4.56 en promedio, mientras que para aquellos que utilizaron redes sociales es de 4.57, y para los que no las usaron es de 4.55. Esto es, parece haber una diferencia salarial entre los que usaron y no redes sociales aunque en promedio es de 2.1% a favor de los que sí las usaron. Si bien la diferencia no es estadísticamente significativa, esto podría estar enmascarando diferencias que pudieran surgir por el problema mencionado de endogeneidad entre la decisión de usar las redes sociales para encontrar ese trabajo y el salario ofrecido en esos empleos.

La edad promedio de los que sí usaron redes es de 36.8 años, y los que no tienen alrededor de 39.7 años. La proporción de niveles de educación es mayor en niveles de primaria y secundaria para los que sí usaron redes, mientras que en preparatoria y profesional hay una mayor proporción de los que no utilizaron las redes para encontrar ese trabajo, aunque sólo las escolaridades primaria y profesional son estadísticamente diferentes según se haya usado o no redes. Hay una mayor proporción de los que sí usaron las redes en las zonas del norte del país comparado con centro y sur. El índice de activos del hogar es ligeramente superior para los individuos que no utilizaron redes para encontrar ese trabajo comparado con los que sí los usaron, aunque no es estadísticamente diferente por el uso de redes. Hay también una mayor proporción de los que creen que sus vecinos les ayudarían en caso de que se incendie su casa para los que sí utilizaron redes.

Modelo empírico y variables

Seguiremos una ecuación minceriana de la forma:

$$w_i = a + b_1X_i + b_2N_i + e_i \quad (1)$$

Donde w es el logaritmo del ingreso laboral del trabajador i , X es un conjunto de variables socioeconómicas y demográficas, e es un término de error y N es una variable *dummy* que toma el valor de 1 si el individuo utilizó redes sociales para encontrar ese trabajo, o 0 si no lo hizo. Estamos interesados en conocer el efecto de N sobre los salarios, ya que nos indica el premio salarial que pudiera existir por usar redes sociales para encontrar el trabajo determinado. Sin embargo, es probable que el uso de redes como estrategia para encontrar trabajo sea una variable endógena en este modelo de determinación del salario, ya que su uso pueda depender de la ganancia neta salarial de usar o no redes sociales para encontrar el trabajo (Delattre y Sabatier, 2007). En X se incluirán los niveles educativos, la edad y su cuadrado (como *proxies* para experiencia), y variables dicotómicas que indican las regiones geográficas en las que se levantó la Encasu.

Para tomar en cuenta el problema de endogeneidad en el uso de las redes, seguiremos la estrategia de Delattre y Sabatier (2007) de utilizar un modelo de selección en el uso de redes con un modelo de Heckman, para posteriormente implementar un modelo de regresión del tipo *switching* (Heckman y Robb, 1985). Esto se hace con el fin de proveer los resultados de mayor robustez ante posibles limitaciones tanto de los datos como de las condiciones que deben cumplir ciertas variables

Los detalles técnicos del enfoque econométrico utilizado se presentan en el Anexo. Baste señalar aquí que este enfoque modela, por un lado, la decisión de utilizar las redes o no en función de ciertas características de las personas, y por el otro, dos ecuaciones de salarios: una para aquellos que corresponden a empleos obtenidos a través de las redes y otra para aquellos que fueron obtenidos por las vías formales. La principal característica de este enfoque es que estas tres ecuaciones se estiman simultáneamente.

Si tomamos el mismo modelo que aparece en Delattre y Sabatier (2007) se tiene entonces $w1$ y $w0$ que definen respectivamente el logaritmo del salario de los que sí usaron redes ($w1$) y los que no usaron redes ($w0$):

$$\begin{aligned} W1_i & \text{ if } N_i = 1 \\ W0_i & \text{ if } N_i = 0 \end{aligned}$$

Donde i representa cada una de las personas encuestadas. En la siguiente sección se realizarán y presentarán las estimaciones mencionadas.

RESULTADOS

Esta sección presenta los resultados de las ecuaciones de la sección anterior para una muestra de 611 hombres con ingreso laboral reportado y edades entre 18 y 65 años. En el cuadro VII.2 se presentan los resultados iniciales utilizando mínimos cuadrados ordinarios (MCO).

Cuadro VII.2
Mínimos cuadrados ordinarios de salarios

	<i>Coefficiente</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Error estándar</i>
Edad	0.0526***	0.0167	0.0536***	0.0167
Edad ²	-0.0006***	0.0002	-0.0006***	0.0002
Primaria	0.1912	0.1416	0.1853	0.1416
Secundaria	0.5669***	0.148	0.5658***	0.148
Preparatoria	0.674***	0.154	0.6796***	0.1541
Superior	1.0283***	0.157	1.034***	0.157
Sur-sureste	-0.2738***	0.0746	-0.2726***	0.0746
Norte	0.2773***	0.0701	0.2752***	0.07
Usó redes			0.0738	0.0611
Constante	3.0199***	0.3375	2.9523***	0.342
R2	0.2311		0.233	
N	611		611	

*** / ** / * Denotan significancia al 1, 5 y 10 por ciento.

*Edad*² son significativas y con los signos esperados, ya que son *proxies* para experiencia. El tener primaria no es significativamente diferente en términos salariales de aquellos que no completaron algún grado de educación formal primaria. El hecho de que los coeficientes para escolaridad secundaria, preparatoria y profesional sean crecientes y estadísticamente significativos, indica mayores retornos a la educación a mayor nivel de educación formal. Las dos regresiones son muy similares en los coeficientes presentados. En la segunda regresión se añade la variable *dummy* de si usó redes para encontrar ese trabajo actual, siendo de signo positivo y de magnitud de 7.4% adicional sobre los que no usaron redes, pero no significativa estadísticamente, lo cual sugiere que el uso de las redes no tiene im-

pacto sobre el salario. Sin embargo, siguiendo la discusión anterior podría existir un problema de endogeneidad entre el uso de redes y el salario de la ocupación así conseguida, lo cual implicaría que los resultados de MCO estuvieran sesgados.

Como se indicó más arriba, para solucionar este problema potencial, se utilizará el método Heckman de corrección por selección del uso de redes para encontrar trabajo. Este método requiere variables de exclusión, las que deben tener la propiedad de afectar la ecuación de decisión ($N=1$ o $N=0$) pero no directamente la ecuación de salarios (WI y $W0$, respectivamente). Para este trabajo se analizan tres posibles variables de exclusión. La primera es la serie de respuestas a la pregunta: “suponga que se quema la casa de alguien de su colonia/localidad, ¿qué tan probable es que la gente se una para ayudar?”, donde a mayor número registrado es mayor la desconfianza en que se otorgue ayuda ante un evento de esa naturaleza. Se utiliza esta variable ya que nos puede dar una indicación sobre lo que se espera de un círculo de personas en las cuales se desenvuelve el individuo de forma cotidiana y por tanto puede afectar la decisión de usar redes para encontrar trabajo.

Una segunda variable de exclusión es la interacción de la pregunta anterior con el nivel educativo del individuo, ya que puede haber un efecto del nivel de confianza esperada que varíe de acuerdo al nivel educativo y tener incidencia en la decisión de usar redes para haber encontrado ese trabajo. Una tercera variable de exclusión es un índice de activos del hogar. Esta variable se construye siguiendo la metodología de Filmer y Pritchett (2001), donde a través de un conjunto de activos no financieros del hogar y a través del uso de componentes principales se agrega un indicador que es una aproximación al nivel de riqueza de un hogar. Para ello utilizamos el conjunto de preguntas de características de la vivienda donde se enumera si se posee una serie de activos como número de habitaciones, materiales del piso, acceso a agua, tipo de excusado, televisor, teléfono, lavadora, estufa de gas, video, refrigerador y vehículo propio. Esta variable se usa ya que existe una relación positiva entre el nivel de riqueza del hogar y el acceso a una red que permita encontrar trabajo de forma más efectiva.

El cuadro VII.3 presenta los resultados del modelo de selección de Heckman, primero sin variables de exclusión y posteriormente incorporando los variables antes mencionadas. El panel superior del cuadro presenta la ecuación de salario, mientras que panel inferior presenta los de la variable de selección. La primera columna presenta una estimación sin variable de exclusión, en tanto que la segunda, tercera y cuarta columnas presentan resultados provenientes de utilizar las tres alternativas indicadas más arriba para definir la variable de exclusión. En particular, las columnas tres y cuatro utilizan el índice de activos como variable de exclusión.

Cuadro VII.3

Modelo de selección Heckman utilizando diferentes variables de exclusión

Salario	Sin variable de exclusión			Exclusión 1			Exclusión 2			Exclusión 3		
	Coefficiente	Error estándar		Coefficiente	Error estándar		Coefficiente	Error estándar		Coefficiente	Error estándar	
Edad	0.0258153	0.0186		0.0253	0.0184		0.0528***	0.0224		0.0515**	0.0223	
Edad ²	-0.0002	0.0002		-0.0002	0.0002		-0.0005**	0.0002		-0.0004**	0.0002	
Primaria	0.1517	0.1685		0.147	0.1666		0.1008	0.1974		0.0652	0.1954	
Secundaria	0.5069***	0.1768		0.4999***	0.1773		0.515***	0.208		0.481***	0.2063	
Preparatoria	0.5876***	0.1859		0.5768***	0.1878		0.7477***	0.2169		0.7084***	0.2153	
Superior	0.8613***	0.189		0.8497***	0.1912		1.0111***	0.2204		0.976***	0.2188	
Sur-sureste	-0.2106***	0.0841		-0.2112***	0.0842		-0.1874**	0.1013		-0.1902**	0.1011	
Norte	0.213***	0.0777		0.2136***	0.0775		0.1749**	0.0936		0.1723**	0.0934	
Constante	3.5496***	0.3749		3.5516***	0.3736		3.4737***	0.4539		3.5317***	0.4515	
<i>Usar redes</i>												
Edad	-0.0357	0.0293		-0.0342	0.0294		-0.0095	0.0284		-0.0116	0.0283	
Edad ²	0.0002	0.0003		0.0002	0.0003		-0.00009	0.0003		-0.00005	0.0003	
Primaria	0.2072	0.2418		-0.1205	0.3102		-0.1537	0.2709		0.1149	0.2356	
Secundaria	0.0394	0.253		-0.4156	0.3657		-0.5637**	0.3088		-0.1908	0.2508	
Preparatoria	-0.199	0.2631		-0.759**	0.4216		-0.9112**	0.3459		-0.4521*	0.2669	
Superior	-0.1995	0.2679		-0.8665**	0.4794		-1.0474**	0.3785		-0.4874*	0.2708	
Sur-sureste	-0.0413	0.1294		-0.0223	0.1302		0.0544	0.1246		0.0305	0.1244	

<i>Usar redes</i>	<i>Sin variable de exclusión</i>		<i>Exclusión 1</i>		<i>Exclusión 2</i>		<i>Exclusión 3</i>	
	<i>Coefficiente</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Error estándar</i>
Norte	0.0762	0.1215	0.0692	0.1224	-0.0048	0.1171	-0.0109	0.117
Confianza ayuda vecinos			-0.3536**	0.1697	-0.22**	0.103		
Confianza ayuda vecinos* nivel educativo			0.0655	0.042	0.0525**	0.024		
Índice de activos					0.2292***	0.0507	0.213***	0.05
Constante	1.1193***	0.5916	0.149***	0.2877	0.659	0.5945	0.3462	0.5674
Rho	0.107	0.3633	0.149	0.2877	-0.9443***	0.0163	-0.9397***	0.0169
LogLikelihood	-733.4117		-730.4595		-706.9447		-709.319	
Wald	84.28***		83.2***		92.82***		91.72***	

***/ **/ * Denotan significancia al 1, 5 y 10 por ciento.

El cuadro VII.3 presenta también el coeficiente *Rho* que es de interés en el análisis ya que determina la relación entre los errores de la ecuación de salarios y la de uso de redes. Mientras que en las dos primeras columnas el coeficiente *Rho* no es estadísticamente diferente de cero, en las columnas tres y cuatro *Rho* es negativa y estadísticamente significativa. El coeficiente *Rho* es muy similar tanto si sólo se utiliza el índice de activos del hogar como variable de exclusión como si se añaden la variable de confianza y su interacción con educación. Esto puede indicar que el uso de redes para haber encontrado el trabajo afecta negativamente el salario que se obtiene en la ocupación así conseguida. La prueba de Wald presentada nos indica que sí se debería usar el modelo de selección antes que usar mínimos cuadrados ordinarios.

Alternativamente, el uso de una regresión del tipo *switching* permite probar tanto la endogeneidad del uso de redes como si los factores determinantes del modelo son diferentes para ambos estados (usar y no usar redes). El cuadro VII.4 muestra los resultados obtenidos siguiendo esta metodología y para diferentes variables de exclusión. El panel superior presenta los resultados para salarios de los que sí usaron redes para encontrar su trabajo; el segundo panel los presenta para los que no usaron redes y el tercer panel agrupa los resultados para la ecuación de selección de usar redes. Se presentan los términos de correlación de cada estado, salarios de lo que usaron redes y de los que no y los coeficientes *Rho* en la parte baja del cuadro.

Cuadro VII.4
Regresión *switching* con diferentes variables de exclusión

	Coeficiente	Error estándar	Coeficiente	Error estándar	Coeficiente	Error estándar
<i>Salario con redes</i>						
Edad	0.0251	0.0184	0.0254	0.0184	0.0521***	0.022
Edad ²	-0.0002	0.0002	-0.0002	0.0002	-0.0004**	0.0002
Primaria	0.1535	0.1673	0.1466	0.1666	0.121	0.1937
Secundaria	0.5048***	0.1772	0.4994***	0.1773	0.5334***	0.2044
Preparatoria	0.5796***	0.1862	0.5765***	0.188	0.7616***	0.2131
Superior	0.8524***	0.1895	0.8493***	0.1915	1.0357***	0.2169
Sur-sureste	-0.211***	0.0843	-0.211***	0.0842	-0.1907**	0.0997
Norte	0.2144***	0.0776	0.2137***	0.0775	0.1669**	0.0921
Constante	3.5428***	0.3748	3.5524***	0.3735	3.4607***	0.4465

	<i>Coefficiente</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Error estándar</i>
<i>Salario sin redes</i>						
Edad	0.1004***	0.0329	0.1019***	0.0324	0.0991***	0.0336
Edad ²	-0.001***	0.0003	-0.001***	0.0003	-0.001***	0.0004
Primaria	0.1348	0.2433	0.1152	0.2447	-0.003	0.2585
Secundaria	0.5456***	0.2453	0.5325***	0.2474	0.5033**	0.2655
Preparatoria	0.7158***	0.2535	0.7112***	0.2525	0.725***	0.2731
Superior	1.1586***	0.2573	1.1532***	0.2567	1.1713***	0.2778
Sur-sureste	-0.3912**	0.1328	-0.394***	0.1331	-0.359***	0.1421
Norte	0.341***	0.1279	0.3382***	0.1276	0.3376***	0.1349
Constante	1.975***	0.8156	1.8975***	0.7313	1.4456***	0.6778
<i>Usar redes</i>						
Edad	-0.0342	0.0293	-0.0342	0.0294	-0.0096	0.0283
Edad ²	0.0002	0.0003	0.0002	0.0003	-0.0001	0.0003
Primaria	0.1677	0.2448	-0.1374	0.3105	-0.283	0.2683
Secundaria	-0.017	0.2568	-0.4392	0.3661	-0.756***	0.3059
Preparatoria	-0.2572	0.2672	-0.7879**	0.4218	-1.151***	0.3424
Superior	-0.2565	0.2718	-0.9016**	0.4796	-1.315***	0.3737
Sur-Sureste	-0.037	0.1298	-0.0236	0.1302	0.0721	0.1245
Norte	0.0578	0.1222	0.0719	0.1226	-0.0143	0.1166
Confianza ayuda vecinos	-0.105**	0.0566	-0.3637**	0.1688	-0.240***	0.1005
Confianza ayuda vecinos * nivel educativo			0.0685*	0.0419	0.0605***	0.0234
Índice de activos					0.3152***	0.0493
Constante	1.3283**	0.6028	1.7276***	0.6521	0.6741	0.5917
Rho1	0.175	0.2714	0.1473	0.2889	-0.943***	0.016
Rho2	-0.1312	0.3893	-0.1969	0.2893	-0.671***	0.0897
c2 independencia ecuaciones prob	0.34 (.5616)		.48 (.49)		62.65 (0.00)	
LogLikelihood	-1057.4147		-1056.0737		-1024.9341	
Wald c2	84.04(0.00)		83.17(0.00)		95.55 (0.00)	
N=611						

*** / ** / * Denotan significancia al 1, 5 y 10 por ciento.

Como puede observarse, los coeficientes *Rho1* y *Rho2* no son estadísticamente significativos sin el uso del índice de activos del hogar, el cual se presenta en la tercera regresión del cuadro VII.4. En la tercera regresión, ambos *Rho* son significativos, la prueba χ^2 de independencia de ecuaciones es significativa y, además, la prueba Wald también lo es, lo que sugiere que este conjunto de ecuaciones es preferible a mínimos cuadrados ordinarios. Esto es así ya que al ser estimado simultáneamente, el conjunto de ecuaciones utiliza mejor la información disponible, generando estimaciones más precisas que las de, por ejemplo, el método de selección de Heckman. La principal conclusión es que la manera en la que se encuentra trabajo (utilizando o no utilizando las redes) parece tener un efecto sobre el salario.

La decisión de usar redes parece depender negativamente de los niveles educativos de las personas (esto es, a mayor nivel educativo menor probabilidad de usar redes para encontrar trabajo) y positivamente de la edad de las personas (a mayor edad mayor probabilidad de utilizarlas). Las zonas geográficas parecen no tener un papel en la determinación del uso de las redes, una vez que el resto de las variables fueron incluidas. El tener una mayor desconfianza de la ayuda de vecinos como *proxxy* de “confianza” disminuye el uso de redes. Por último, cuanto mayor es el índice de activos del hogar, mayor es la utilización de redes.

Con el modelo tres del cuadro VII.4, en el cual la relación entre redes y salarios es estadísticamente significativa, realizamos la predicción del salario en cada uno de los estados de la regresión *switching*, de forma que podemos compararla con los salarios observados tal como se presenta en el cuadro VII.5.

Cuadro VII.5
Salarios observados y predicción por *switching*

	<i>Usaron redes</i>		<i>No usaron redes</i>	
	<i>Log salario observado</i>	<i>Log salario predicho</i>	<i>Log salario observado</i>	<i>Log salario predicho</i>
Media	4.5765	4.54802	4.5553	4.571654
Error estándar	0.6936	0.35005	0.9903	0.529024

Nota: Se utiliza el tercer modelo del cuadro VII.4, donde hay una relación significativa entre redes y salarios.

Si comparamos los salarios observados parece existir una ligera diferencia de alrededor de 2.1%, a favor de los que sí usaron redes para encontrar ese trabajo; sin embargo, al corregir por selección a través del modelo de *switching* resulta que el salario es mayor en 2.4% para los que no usaron redes en comparación con los que sí las usaron, por lo que se puede sugerir que el uso de redes afecta el salario negativamente.

Estos resultados son similares a los encontrados para Francia por Delattre y Sabatier (2007), donde una vez corregido por selección, se encuentra que existe premio salarial, pero para aquellos que no usan las redes.

CONCLUSIONES

El presente estudio tuvo como fin analizar si el hecho de haber utilizado redes sociales —entendidas como amigos, parientes, vecinos o conocidos— para encontrar un trabajo tiene efectos sobre el salario obtenido en esa ocupación. De acuerdo con la literatura existente deberían esperarse dos efectos: por una lado, para un salario dado, las redes deberían brindar un mayor acceso a trabajos disponibles, ya que proveen información adicional a la ya disponible en el mercado; por otro lado, para un nivel dado de empleos disponibles, las redes deberían permitir un efecto positivo sobre el salario, a no ser que exista un premio negativo si los trabajadores, por el hecho de conseguir el trabajo a través de las redes, acaban en ocupaciones donde no les es posible desarrollar su capacidad productiva. La teoría no es clara sobre ello, como tampoco lo es la poca evidencia que existe a nivel internacional. El uso de redes para encontrar trabajo puede ser endógeno al salario ya que los individuos podrían decidir usar las redes o no (autoseleccionarse) tomando en cuenta el nivel esperado de salario en la ocupación que puede conseguirse usando las redes, por lo que es necesario corregir por este problema.

Para este estudio se utilizó la base de microdatos proveniente de la Encasa 2006 que trata de profundizar sobre ciertos aspectos de relaciones y redes, con algunas variables referidas a las características laborales de las personas que permiten realizar un primer análisis de esta cuestión para el caso de México. Primero, se utilizó una ecuación minceriana con mínimos cuadrados ordinarios donde se incluye el hecho de si el individuo usó o no redes sociales para encontrar el trabajo que tenía al momento de la encuesta. Posteriormente se presentó un modelo de selección de Heckman para tomar en cuenta el problema de selección de usar redes o no. Finalmente, se hace una corrección por selección a través de un modelo de regresión *switching*, la cual resulta ser más eficiente en el uso de la

información disponible. Como variables determinantes del uso de redes para encontrar trabajo se utilizaron la confianza en vecinos y su interacción con niveles educativos, así como un índice que se construyó sobre activos no financieros del hogar y que aproxima a la riqueza de ese hogar.

Los resultados iniciales sugirieron que podría existir un premio salarial hacia aquellos que usaron redes para encontrar el trabajo comparado con aquellos que no las usaron. Sin embargo, el hecho de que las personas podrían estar autoseleccionándose en el uso de las redes (y por lo tanto, el grupo de personas que usó las redes tendría alguna característica distinta que el grupo de personas que no las usó) haría poco confiables los resultados anteriores. Al controlar por este hecho, los resultados sugieren más bien que hay un premio salarial de alrededor de 2.4% y que se da para aquellos que no usaron redes, tal vez por el efecto de la falta de alineación entre las características personales de los individuos que usaron las redes y los trabajos a los que tuvieron acceso a través de ellas. Dadas las características del mercado laboral en México, se hubiera esperado un premio salarial hacia aquellos que usaron redes para encontrar el trabajo comparado con aquellos que no las usaron, sin embargo, esta investigación muestra un premio salarial para aquellos que no emplearon redes. Cabe destacar que, si bien el uso de redes para encontrar trabajo tiene un efecto negativo sobre los salarios de los individuos, este efecto no aparece tener una magnitud considerable (contrastando estos resultados con los resultados para el caso de Francia, los cuales mostraron 7% de diferencia salarial también a favor de los que no usaron redes para conseguir empleo). Cabe señalar que realizar el ejercicio a través de diferentes métodos como se hizo en este estudio provee mayor robustez a los resultados presentados.

ANEXO VII

En el primer modelo de dos ecuaciones se calcula un efecto de selección para un Z donde $*$ denota una variable latente y se tiene una ecuación de selección de la forma (Cameron y Trivedin, 2005):

$$N = 1 \text{ si } N^* > 0 \\ 0 \text{ si } N^* \leq 0$$

Y una ecuación de resultados, o salarios, donde tenemos:

$$W = w1^* \text{ si } N^* > 0 \\ w2^* \text{ si } N^* \leq 0$$

Entonces w^*1 denota los salarios para aquellos que usaron redes para encontrar el trabajo y w^*2 si no los usaron. Utilizando una versión clásica según Cameron y Trivedin (2005) con un modelo lineal y errores aditivos tenemos:

$$N^* = x1' + e1 \\ W^* = x2' + e2$$

donde $e1$ y $e2$ se encuentran posiblemente correlacionados.

Se estima mediante máxima verosimilitud, donde la función de verosimilitud sería:

$$L = \prod_{i=1}^n \{ \Pr (y^*_{1i} \leq 0) \}^{1-y_{1i}} \{ f (y_{2i} \mid y^*_{1i} > 0) \times \Pr (y^*_{1i} > 0) \}^{y_{1i}}$$

de donde se tiene que el primer término de la función es la contribución cuando $y^*_{1i} \leq 0$ ya que $y_{1i} = 0$.

Se requiere además que

$$N^* = x1' + Z_i + e1$$

donde Z_i es un vector de variables explicativas del uso de redes sociales para encontrar trabajo que no afectan W de forma directa.

Delattre y Sabatier (2007) señalan que el uso de regresión del tipo *switching* endógeno (Lee, 1978; Maddala, 1986) es mejor en el caso del uso de redes ya que permite estimar de forma simultánea la decisión de haber usado redes y dos ecuaciones de salarios dependiendo de si usaron redes o no, de forma que también conocemos si los factores varían entre los dos estados salariales. Tomando el mismo modelo que aparece en Delattre y Sabatier (2007), tenemos entonces $w1$ y $w0$ que definen el logaritmo del salario de los que sí usaron redes ($w1$) y los que no las usaron redes ($w0$):

$$\begin{aligned} W1_i & \text{ if } N_i = 1 \\ W0_i & \text{ if } N_i = 0 \end{aligned}$$

Donde:

$$\begin{aligned} N &= 1 \text{ si } N^* > 0 \\ N &= 0 \text{ si } N^* \leq 0 \end{aligned}$$

Con una función de máxima verosimilitud:

$$L = \sum_{i=1}^n \text{prob} (N_i = 1) f(\log w_{1i} | N_i = 1) + \text{prob} (N_i = 0) f(\log (w_{0i}) | N_i = 0)$$

Donde se tiene que:

$$\begin{aligned} \text{prob} (N_i = 1) &= \Phi(\gamma'Z_i) \\ \text{prob} (N_i = 0) &= 1 - \Phi(\gamma'Z_i) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} f(\log (w_{1i}) | N_i = 1) &= [\Phi(\gamma'Z_i)]^{-1} \sigma_1^{-1} \phi(\sigma_1^{-1}(\log (w_{1i}) - \beta_1'X_{1i})) \times \Phi \\ &\left(\left(1 - \frac{\rho_{10}^2}{\sigma_1^2}\right)^{-1/2} \left[\gamma'Z_i - \frac{\rho_{10}}{\sigma_1^2} (\log (w_{1i}) - \beta_1'X_{1i}) \right] \right) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} f(\log (w_{0i}) | N_i = 0) &= [1 - \Phi(\gamma'Z_i)]^{-1} \sigma_0^{-1} \phi(\sigma_0^{-1}(\log (w_{0i}) - \beta_0'X_{0i})) \times \Phi \\ &\left(\left(1 - \frac{\rho_{01}^2}{\sigma_0^2}\right)^{-1/2} \left[\gamma'Z_i - \frac{\rho_{01}}{\sigma_0^2} (\log (w_{0i}) - \beta_0'X_{0i}) \right] \right) \end{aligned}$$

Esta última expresión es la que se estima económicamente.

REFERENCIAS

- ANTONINIS, M. (2006). "The Wage Effect from the Use of Personal Contacts as Hiring Channels". *Journal of Economic Behavior and Organization*, 59 (1), 133-146.
- BEN-PORATH, Y. (1980). "The F-connection: Families, Friends and Firms and the Organization of Exchange". *Population Development Review*, 6, 1-30.
- BENTOLILA, S., C. MICHELACCI Y J. SUAREZ (2004). "Social Networks and Occupational Choice: Social Networks and Occupational Choice". Londres: Documento de trabajo núm. 4308, CEPR.
- BOORMAN, Scott A. (1975), "A Combinatorial Optimization Model for Transmission of Job Information Through Contact Network". *Bell Journal of Economics*, 6, 216-249.
- CAMERON, C. Y P. TRIVEDIN (2005). *Microeconometrics: Methods and Applications*. Nueva York: Cambridge University Press.
- CINGANO, F. Y A. ROSOLIO (2006). "People I know: Workplace networks and Job Search Outcomes". Roma: Documento de investigación núm. 600, Banco de Italia.
- DELATTRE, E. Y M. SABATIER (2007). "Social Capital and Wages: an Econometric Evaluation of Social Networking Effects". *Labour*, 21 (2), 209-236.
- DOERING, P. Y M. PIORE (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington: Harvard University Press.
- FILMER, O. Y L. PRITCHETT (2001). "Estimating Wealth Effects without Expenditure Data or Tears: An Application to Education Enrollment in States of India". *Demography*, 38 (1), 115-132.
- FRANZEN, A. Y D. HANGARTNER (2006). "Social Networks and Labour Market Outcomes: the Non-Monetary Benefits of Social Capital". *European Sociological Review*, 22 (4), 353-368.
- GRANOVETTER, M. S. (1974). *Getting a Job: a Study of Contacts and Careers*. Cambridge, MA: Harvard University press.
- HECKMAN J. Y R. ROBB (1985). "Alternative Methods for Evaluating the Impact of Interventions: an Overview". *Journal of Econometrics*, 30 (1-2), 239-267.
- HOLZER, H. (1988). "Job Search Methods Used by Unemployed Youth". *Journal of Labor Economics*, 1, 1-20.
- IOANNIDES, Y. M. Y L. D. LOURY (2004). "Job Information Networks, Neighborhood Effects and Inequality". *Journal of Economic Literature*, 42 (4), 1056-1093.
- KAJISA, K. (2007). "Personal Networks and Non-Agricultural Employments: the Case of a Farming Village in the Philippines". *Economic Development and Cultural Change*, 55 (4), 669-707.
- KUGLER, A. (2003). "Employee Referrals and Efficiency Wages". *Labour Economics*, 10 (5), 531-556.

- LEE, L. (1978). "Unionism and Wage Rates: a Simultaneous Equations Model with Qualitative and Limited Dependent Variables". *International Economic Review*, 19 (2), 415-433.
- MADDALA, G.S. (1986). *Limited Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MONTGOMERY, J. D. (1991). "Social Networks and Labor-Market Outcomes: Toward an Economic Analysis". *American Economic Review*, 81 (5), 1408-1418.
- PISTAFERRI, L. (1999). Informal Networks in the Italian Labor Market. *Giornale degli Economisti*, 58 (3-4), 355-375.
- REES, A. (1961). *Real Wages in Manufacturing: 1890-1914*. Princeton: Princeton University Press.
- WAHBA, J. Y. Y. ZENOU (2005). "Density, Social Networks and Job Search Methods: Theory and Application to Egypt". *Journal of Development Economics*, 78 (2), 443-473.

VIII. CAPITAL SOCIAL, INGRESO Y POBREZA EN MÉXICO*

HÉCTOR H. SANDOVAL**

MARTÍN J. LIMA***

RESUMEN

El presente trabajo busca aproximar y cuantificar el efecto de las políticas públicas enfocadas a la generación de capital social, en el bienestar de los hogares a través de su ingreso y, por ende, en la incidencia de la pobreza. Para tales efectos, se imputó el ingreso proveniente de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) a la Encuesta Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano (Encasu) y se corrió un modelo con el método de variables instrumentales para dar cuenta del efecto del capital social en el ingreso de los hogares. Por último, utilizando los resultados del modelo de ingresos, se realizó una serie de simulaciones en donde se cuantifica el impacto en la incidencia de la pobreza de un incremento aleatorio en el capital social de los hogares. A partir de dichas simulaciones se concluye que utilizando la red de beneficiarios de los programas sociales focalizados tales como Oportunidades y Procampo se pueden generar cambios importantes en la distribución del ingreso y en la incidencia de la pobreza a partir del capital social de los hogares.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

Una de las principales conclusiones del artículo consiste en que las redes de beneficiarios de los programas sociales Oportunidades y Procampo pueden generar

* Los autores agradecen los comentarios y el apoyo de Patricia López-Rodríguez, Gabriela Pérez-Yarahuán, Lindon Robison, Marcelo Siles y Rubén Hernández, los comentarios recibidos de un réferi anónimo, así como aquellos de los participantes en los seminarios de investigación en los que se presentó este trabajo. Los comentarios expresados por los autores en el presente documento no reflejan la posición de las instituciones. Cualquier error es responsabilidad de los autores.

** University of Wisconsin-Madison <sandovalguti@wisc.edu>.

*** Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social <jlimav@gmail.com>.

cambios importantes en la distribución del ingreso y en la disminución de la incidencia de la pobreza a partir del capital social de *linking* de los hogares. Dado lo anterior, se sugiere instrumentar a los programas sociales como herramientas para canalizar el fortalecimiento del capital social a través de la integración y desarrollo de los vínculos entre los miembros de la comunidad y organizaciones sociales de ayuda mutua tanto formales como informales, por ejemplo, las sociedades cooperativas, las agrupaciones laborales y las sociedades de padres de familia, entre otras.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad existe un amplio debate dentro de las ciencias sociales sobre el concepto del *capital social*, así como sobre sus repercusiones en las políticas públicas y la injerencia que este concepto puede tener en el impacto de la aplicación de las mismas. Por otra parte, la literatura económica presenta trabajos en los que se encuentra evidencia empírica del efecto positivo que el capital social tiene en los niveles de ingreso y en el bienestar de las personas en diversos países.

De acuerdo con esta literatura, el impacto positivo del capital social en el bienestar y el nivel de ingreso se da a través de mecanismos por medio de los cuales las personas obtienen beneficios de las redes sociales a las que pertenecen. Estos mecanismos pueden desarrollarse entre las diversas estructuras sociales: entre personas y grupos, entre familias y entidades de gobierno, y entre estructuras horizontales o verticales. Las redes sociales, en particular, pueden ser empleadas como mecanismos informales que benefician en gran medida a las personas en situación de pobreza o con bajos ingresos. Por ejemplo, puede funcionar como una red de seguridad informal o como una forma de tener acceso a créditos sin tener que lidiar con complicados requisitos que solicitan los mercados financieros formales (Woolcock, 1998; Narayan y Prichett, 1999; Collier, 2002; Guiso, Sapienza y Zingales, 2004).

A pesar de estos avances, son pocos los trabajos que se han realizado sobre el tema para el caso de México y que traten de cuantificar el impacto del capital social en el bienestar de los hogares (López-Rodríguez y De la Torre, 2010). En gran parte, esto se debe a la falta de información disponible. Por tal motivo, y utilizando la información de la Encasu, este trabajo pretende aproximar y cuantificar el efecto en el bienestar de los hogares, a través de su ingreso y por ende en la incidencia de la pobreza, de las políticas públicas encaminadas a enriquecer su capital social.

Este trabajo se desarrolla de la siguiente forma: en la segunda sección se presenta el marco teórico y la definición de capital social adoptada en este capítulo. La tercera sección plantea la relación entre el capital social y el ingreso, en su relación con la pobreza y su efecto en el bienestar de la población en condiciones de pobreza. La sección cuatro detalla las fuentes de información utilizadas para la parte empírica. La sección cinco presenta los resultados empíricos entre el capital social y el ingreso a través de la estimación de un modelo con variables instrumentales. La sección seis presenta una serie de simulaciones de políticas públicas para cuantificar el efecto del capital social en la pobreza. Por último, la sección siete presenta las conclusiones.

EL CAPITAL SOCIAL EN LA TEORÍA ECONÓMICA

En la teoría económica, el concepto de *capital social* ha sido abordado desde diversas perspectivas.¹ El capital social puede ser explicado como “la capacidad efectiva de movilizar productivamente y en beneficio del conjunto, los recursos asociativos que radican en las distintas redes sociales a las que tienen acceso los miembros del grupo en cuestión” (Atria, 2003). Loury (1977) lo describe como características individuales, propias de cada uno de los individuos que componen la sociedad. Bourdieu (1986) entiende por capital social “la suma de recursos reales o potenciales que se vinculan a la posesión de una red duradera de relaciones de conocimiento y reconocimiento mutuo —afiliación a un grupo— más o menos institucionalizadas, que le brinda a cada uno de los miembros el respaldo del capital socialmente adquirido” (citado en Di Giannatale *et al.*, 2008).

La teoría neoclásica se basa en el supuesto de que los agentes económicos buscan maximizar su propia utilidad, la cual está determinada usualmente por el consumo de bienes. Sin embargo, aspectos intangibles también satisfacen las necesidades de las personas y generan utilidad en las mismas, por ejemplo, las relaciones interpersonales, expresadas ya sea por nexos familiares, de amistad o colaboración (Bowles, 2004); en este sentido, las relaciones producen cierta satisfacción a las personas que invierten en ellas. Robison (1996) define al capital social como “la potencial influencia de las relaciones”. El supuesto basal de la teoría del capital social consiste en que “las relaciones entre la persona *i* y la persona, lugar o cosa *j* influyen en las decisiones económicas”. En suma, al maximizar

¹ Para una discusión de las diferentes acepciones y usos del concepto de capital social, véase también el capítulo introductorio de este libro.

su utilidad a través de las relaciones que mantienen con otros, las personas producen resultados económicos. Estas relaciones pueden darse de tres formas: 1) simpatía, la cual aumenta el capital social; 2) antipatía, que disminuye el capital social; o 3) neutralidad, la cual mantiene al capital social en un nivel de cero (Bogardus, 1925). Los resultados económicos pueden darse a través de intercambios favorables o desfavorables, precios preferenciales y ahorro o incremento en algún tipo de costos.

Putnam (1993) propone que el concepto de capital social tiene tres componentes: obligaciones morales y normas, valores sociales y redes sociales (Siisiäinen, 2000). Por otra parte, también se establece la distinción del capital social en tres tipos, de acuerdo con la horizontalidad o verticalidad de las redes de que disponen los individuos (Coleman, 1988). El primer tipo se refiere a las redes sociales al interior de una comunidad o grupo de individuos, que es llamado *bonding*; el segundo tipo se refiere a las redes sociales que existen entre grupos de individuos con características similares, que es llamado *bridging*; y el tercer tipo de capital social hace referencia a las redes sociales que son externas o abiertas más allá de grupos de individuos o de comunidades, que es llamado *linking* (Putnam 2000; Woolcock 2001).

En trabajos como el de Woolcock y Narayan (2000) se demuestra que en países en desarrollo, como México, el capital social se manifiesta principalmente en redes sociales que permiten enfrentar la pobreza y la vulnerabilidad. Es decir, el capital social es usado como un sistema de protección social para disminuir riesgos y amortiguar choques al consumo e ingreso. En contraste, en los países desarrollados se observa que el capital social se manifiesta a través de asociaciones, clubes, grupos voluntarios y organizaciones similares.

La teoría sostiene que el capital social, al igual que el capital económico o humano, presenta una distribución no homogénea en la sociedad debido a que los diferentes grupos sociales presentan diferentes niveles de acumulación de acervos de capital; por ejemplo, las personas están dotadas de funcionamientos que hacen que unas tengan mayor capacidad (*capabilities*) que otras para relacionarse, confiar o colaborar; también estos funcionamientos pueden influir para que el desarrollo de las habilidades, conocimientos de las personas sean diferentes (Sen, 1985, 1993; Alkire, 2005; Nussbaum, 2003). Por su parte, con base en la evidencia empírica, Atria (2003) señala que el ingreso y la pobreza son “variables socialmente distribuidas”. El estudio de la relación entre ambas variables y la intensidad de uso del capital social permitirán analizar el efecto de éste en la distribución del ingreso y en la incidencia en la pobreza. Si existe una relación importante entre el uso del capital social y el ingreso y la pobreza, ciertas políti-

cas públicas de combate a la pobreza podrían hacerse más eficaces si tomaran en cuenta al capital social en el diseño de las mismas, potencializando su utilización.

EL CAPITAL SOCIAL, EL INGRESO Y LA POBREZA

Narayan y Pritchett (1999) han encontrado evidencia de que el capital social que poseen los hogares tiene un impacto en su bienestar. Estos mismos autores describen cinco mecanismos por medio de los cuales el capital social afecta al bienestar y el ingreso de las personas. Estos mecanismos indican que un capital social potencial mayor permite obtener mayores niveles de ingreso gracias a la cooperación. Los cinco mecanismos son:

- 1) *Mejora la capacidad de la sociedad para monitorear el desempeño del gobierno.* Putnam (1993) demuestra que, en Italia, las comunidades con mayor grado de afiliación a clubes de fútbol y sociedades de coros registran mayores tasas de recuperación de reembolsos por el sistema de salud. Una posible respuesta a este fenómeno se encuentra en que estas sociedades presentan mejores niveles de organización, por lo que hay un mejor monitoreo de las acciones del estado.
- 2) *Incrementa la posibilidad de acción cooperativa para la solución de problemas.* El trabajo de Ostrom (1990) muestra que la acción de cooperación colectiva de una comunidad permite anteponer el interés social y de bienes públicos al interés particular y los bienes privados.
- 3) *Facilita la difusión de innovaciones.* Nuevas tecnologías, conocimientos o métodos —por ejemplo, la “revolución verde”— pueden ser difundidos entre la sociedad a través de las redes sociales. El internet es un claro ejemplo de la difusión del conocimiento y la información a través de la sociedad por medio del uso de redes sociales.
- 4) *Reduce imperfecciones de la información.* Las relaciones sociales permiten tener mayor información entre los agentes económicos dentro del mercado, lo cual reduce significativamente los costos de transacción. Por ejemplo, en el mercado de crédito, las relaciones sociales permiten a los prestamistas conocer a sus deudores, de manera que los costos de transacción de dichos créditos son más bajos que en un mercado donde estas relaciones están ausentes. Este mecanismo también garantiza el acceso al mercado de créditos a las personas de bajos recursos que, por su misma condición, no pueden tener créditos en el mercado financiero formal. En el mercado informal la confianza es su principal aval.

- 5) *Incrementa el aseguramiento informal entre hogares a través de redes de seguridad informales.* Las personas sienten mayor seguridad al tener mayor extensión de redes sociales, por ejemplo, al pertenecer a grupos o gremios de una misma actividad económica. Esta seguridad permite a las personas tomar más riesgos en sus inversiones, las cuales, al ser potencialmente más lucrativas, podrían tener un impacto directo mayor en el ingreso. El aseguramiento es particularmente importante para las personas de bajos recursos, las cuales son altamente vulnerables a choques tales como enfermedades, etcétera.

Estos mecanismos del capital social funcionan y se aplican por igual dentro los grupos sociales, familiares y en las comunidades. Las redes pueden ser formales e informales, como es el caso de estructuras horizontales y verticales, y de acuerdo con los tipos de capital social propuestos como *bonding*, *linking* y *bridging*. La mejora del estado de bienestar de las personas derivada de su capital social puede verse reflejada tanto en una mejor calidad de vida como en niveles de ingreso más elevados.

Para el presente trabajo definimos *capital social* como la simpatía que las personas tienen hacia las instituciones u organizaciones a las cuales, de acuerdo con la información disponible, dicen pertenecer o estar afiliadas. Estas organizaciones pueden ser formales o informales. Este tipo de capital social es definido como *linking*, con base en los tipos de capital social mencionados anteriormente.

Si bien el concepto de *pobreza* no cuenta con una definición aceptada universalmente, éste se entiende como un fenómeno multidimensional asociado con la privación de ciertas necesidades, y por ende, es una condición humana que no puede ser descrita sólo por el ingreso de los hogares (Sen, 1985, 1992, 1993, 1999 y 2005). El ingreso es nada más un medio para lograr determinadas funciones que permiten a las personas alcanzar ciertos niveles de utilidad. A pesar de esto, una de las razones para enfocarse en la medición monetaria de la pobreza es su peso relativo en la literatura especializada, además de ser una forma sencilla y transparente de medir este fenómeno.

En México, desde años recientes y hasta diciembre de 2009 se llevaba a cabo la medición de la pobreza basada en la metodología por ingresos propuesta por el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (CTMP) y utilizada por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval). La metodología compara el ingreso neto total *per cápita*² de los hogares contra el valor

² Para calcular el ingreso neto total *per cápita* se realizan dos ajustes al ingreso corriente total: 1) se le deduce el rubro de otros ingresos, por disminuir los activos del hogar; y 2) se eliminan los regalos otorgados, teniendo así un neto de regalos.

monetario de aquellos bienes y servicios considerados como necesarios; dicho valor se denomina *línea de pobreza*. Oficialmente existen tres líneas de pobreza: alimentaria, de capacidades y de patrimonio.³ Para efectos de este documento se usa exclusivamente el valor de la línea de pobreza de patrimonio,⁴ y de aquí en adelante se identificará como en pobreza a la población con ingresos menores a este umbral. El valor de la línea de pobreza empleada es para el año 2006 y corresponde a 1 086.41 pesos en las áreas rurales y de 1 624.92 pesos para las zonas urbanas.

FUENTES DE INFORMACIÓN

La posibilidad de trabajar con microdatos provenientes de encuestas permite realizar un análisis de los componentes y determinantes del capital social, así como su impacto en lo particular en la redistribución del ingreso. Además, permite realizar un análisis comparativo entre los hogares que se encuentran en los extremos de la distribución del ingreso, con el fin de observar sus diferencias y comportamiento y analizar la frecuencia e intensidad en el uso del capital social.

En México se cuenta con diversas fuentes de información a nivel de microdatos para el análisis de variables correspondientes a las características socioeconómicas y sociodemográficas de los hogares. El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) cuenta con diferentes instrumentos de captura de información en hogares a través de encuestas sobre ingresos y gastos, dinámica de las relaciones dentro de los hogares, disponibilidad y uso de tecnologías de la información en los hogares, entre otras. Sin embargo, hasta hace unos años no se contaba con información sobre capital social propiamente dicho. En 2007 se publicó la Encasu 2006. Dicha encuesta fue realizada como un proyecto conjunto entre el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en México y la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) del gobierno federal.⁵

Basada en un enfoque de activos, el propósito de la Encasu es identificar el acervo, uso y rendimiento del capital social como un sistema de protección. Esta encuesta es representativa a nivel nacional y para las regiones norte, centro-occidente y sur-sureste, en zonas urbanas con un corte de población superior a

³ Para conocer a más detalle las líneas y su aplicación véase Coneval (2009).

⁴ Los datos provienen de una encuesta con representación urbana. Se podría esperar que el grueso de la población en pobreza alimentaria y de capacidades se concentre principalmente en zonas rurales, dadas las características de la población en esas zonas.

⁵ Una descripción de las características de la Encasu se presenta en el capítulo III de este libro.

2 500 habitantes. La unidad de observación es el hogar con información socio-demográfica general de sus miembros. El número de hogares entrevistados es de 2 100, es decir, 700 por cada región, y la metodología de levantamiento consistió en un muestreo estratificado, de conglomerados y polietápico.

El corte considerado para la definición de las áreas rurales y urbanas en la metodología de pobreza corresponde a 15 000 habitantes. Es importante destacar que la Encasu está diseñada para capturar exclusivamente la información de las áreas urbanas tomando en cuenta el corte a partir de 2 500 habitantes. Por tal motivo, se utilizó el valor de la línea para ambas áreas y se incorporó la información de la base ITER (Integración Territorial) de 2005, que publica INEGI a partir de la información del II Censo de Población y Vivienda 2005, para identificar en la Encasu tres tamaños de localidad diferentes: 2 500 a 14 999, de 15 000 a 99 999 y de más de 100 000 habitantes. De esta manera, se puede obtener una aproximación a zonas rurales en las estimaciones de este trabajo.

La metodología de medición utiliza el ingreso para identificar la condición de pobreza en que se encuentra la población. En general, las fuentes de información para medir la evolución de las condiciones de vida se encuentran bajo cierta restricción presupuestal. La recolección de información detallada sobre los ingresos de los hogares requiere, además de personal especializado, de extensos cuestionarios, visitas continuas a los hogares y visitas y entrevistas que pueden llegar a ser bastante prolongadas, lo cual incrementa el costo por cuestionario. Desafortunadamente, el ingreso capturado por la Encasu no es tan detallado y completo como el que se levanta en la ENIGH,⁶ que es la fuente oficial de ingresos para la medición de la pobreza. Es importante destacar que los objetivos de la Encasu son muy distintos a los de la ENIGH. El diseño de la ENIGH pretende obtener la mayor precisión posible sobre los recursos monetarios con los que cuenta la población, mientras que el objetivo de la Encasu es contar con una fuente de información que permita un mejor entendimiento de la magnitud de las relaciones entre el capital social, las redes sociales y los resultados colectivos.

Actualmente se cuenta con una metodología econométrica que, con base en estimaciones del ingreso en encuestas con gran nivel de detalle como la ENIGH, utiliza esta información en función de las características del hogar, de sus miembros, de la localidad en la que residen y de otros indicadores para imputar niveles de ingreso a hogares cuya información fue capturada en otra encuestas, aumen-

⁶ El cuestionario de la ENIGH identifica el ingreso monetario y no monetario con un cuestionario sumamente desglosado, mientras que la Encasu captura el ingreso total del hogar a través de una batería pequeña de preguntas.

tando así el grado de precisión con que esta variable es medida (Elbers, Lanjouw y Lanjouw, 2003).

Tomando en cuenta que se dispone de resultados de la ENIGH para el mismo año en que se levantó la Encasu, utilizando una metodología como la descrita fue posible generar una distribución del ingreso para los hogares dentro de la Encasu, la cual tiene como característica buscada el mantener el nivel de incidencia de pobreza observado en ese año (2006). El proceso de imputación, así como sus principales resultados, se describen en el apéndice de este documento.

EVIDENCIA EMPÍRICA

Como se ha mencionado, la evidencia indica que existe una relación entre el ingreso y el capital social. Sin embargo, es claro (y muy detallado en la literatura) que existe un problema de endogeneidad en los estudios empíricos que abordan el tema de capital social.⁷ En este capítulo, considerando que el capital social tiene un impacto en el ingreso, se ha utilizado la técnica de variables instrumentales; a pesar de esto, es importante aclarar que el problema de simultaneidad no se ha resuelto completamente.

Para el uso adecuado de este tipo de regresiones se precisa el uso de una variable instrumental, la cual no siempre está disponible. Siguiendo a Narayan y Pritchett (1999), el instrumento utilizado en este capítulo es un índice de confianza calculado a partir de la técnica de componentes principales, de esta forma se instrumenta al índice de capital social. Los componentes del índice son las respuestas correspondientes a la pregunta: ¿cuánto confía usted en la familia, las amistades, los vecinos, los compadres y los compañeros de trabajo?, así como las respuestas a las preguntas de percepción de confianza entre las personas,⁸ si la gente se ayuda más o menos⁹ y si la gente es confiable.¹⁰

⁷ El problema de endogeneidad o simultaneidad entre el ingreso y el capital social viene dado por el hecho de que pueden existir variables que no fueron consideradas y que pueden estar influyendo al mismo tiempo en el nivel de ingreso y el nivel de capital social observado. Por ejemplo, el hecho de que en algunos estudios se encuentren mayores niveles de capital social en áreas rurales pobres puede explicarse por la ausencia en esos ambientes de mecanismos formales de aseguramiento y protección, ausencia que influye tanto en los niveles de ingreso como en los de capital social. Para una mayor discusión sobre este punto, véase también el capítulo I de este libro.

⁸ “¿Me podría decir si en el último año la confianza entre las personas ha mejorado o empeorado para pedir préstamo a un amigo?”

⁹ “En general, ¿usted cree que actualmente la gente se ayuda más o menos que hace un año?”

¹⁰ “En términos generales ¿usted diría que la mayoría de la gente es confiable o que la mayoría de las veces uno debe cuidarse las espaldas?”

Cuadro VIII.1
Modelo de estimación del ingreso

<i>Variable</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Error estándar</i>	<i>z</i>	<i>Prob> z </i>	<i>[95% Conf. interval]</i>	<i>Etiqueta</i>
ks_index2R	0.45361	0.163	2.780	0.005	0.134	índice de capital social
sexoj	-0.14120	0.040	-3.510	0	-0.220	sexo del jefe (0 hombre, 1 mujer)
edadj	0.00420	0.007	0.570	0.567	-0.010	edad del jefe
edadj2	-0.00004	0	-0.530	0.596	0	edad al cuadrado del jefe
tamhog	-0.24201	0.016	-15.380	0	-0.273	tamaño del hogar
n18a65	0.13838	0.022	6.170	0	0.094	# miembros de 18 a 65 años
piso	0.07934	0.085	0.930	0.351	-0.087	piso de la vivienda (0 tierra, 1 firme)
cuartos	0.17623	0.014	2.470	0	0.149	# puertas de la vivienda
psector6_enoe	-0.00912	0.002	-4.4601	0	-0.013	% ocupados en sector agropecuario
asistec_rs_mun	-0.03522	0.010	-3.420	0.001	-0.055	% de niños 6-14 años que no va a la escuela
refri_rs_mun	0.00581	0.002	2.540	0.011	0.001	% viviendas sin refrigerador
hacina_rs_mun	-0.45601	0.159	-2.880	0.004	-0.767	Promedio de ocupantes por cuartos
_cons	7.94375	0.211	37.690	0	7.531	constante
Observaciones	2167					
Variables	13					
centered R2	0.14					

Cuadro VIII.2
Comparación entre el ingreso y pobreza imputados y estimados

<i>Indicador</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. están.</i>	<i>Mín.</i>	<i>Máx.</i>
<i>Ingreso*</i>				
Imputado	7.55	0.76	4.06	10.91
Estimado	7.55	0.68	4.89	10.33
	<i>Incidencia</i>	<i>Absolutos</i>		
<i>Pobreza</i>				
Imputada	38.50	27 975 018		
Estimada	38.40	27 902 948		

* Ingreso neto total *per cápita* en logaritmo.

Imputada: corresponde con la distribución del ingreso del método de imputación.

Estimada: corresponde a la distribución del modelo de ingresos.

La variable de capital social considerada es también un índice por componentes principales, el cual mide el grado de involucramiento de los individuos en las organizaciones. Es decir, toma en cuenta el número de organización a las que pertenece, el tamaño de la organización, el tipo de miembro que es, así como la frecuencia de participación y si lo hace con dinero, bienes o trabajo. Todas las variables conformadas para el índice se han puesto en sentido positivo, indicando que a mayor número, habrá un mayor capital social.

Asimismo, como parte del modelo¹¹ se han considerado variables como las características del jefe del hogar —sexo y edad—, el tamaño del hogar y el número de miembros entre 18 y 65 años, las características de la vivienda —material de pisos y número de cuartos—, y también otras variables de control a nivel estatal y municipal. Estas últimas fueron tomadas de los componentes del Índice de Rezag Social del Coneval y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

Los resultados del modelo se detallan en el cuadro VIII.1. Como era de suponer, las variables sociodemográficas del hogar y las de control tienen el efecto esperado en la determinación del nivel de ingreso familiar. De acuerdo con los resultados, con el capital social está relacionado significativamente con el ingreso, es decir, mayor capital social en el hogar se asocia con mayor ingreso.

¹¹ El modelo general propuesto es:

$$Ks_index2R = \beta_0 + \beta_1sexoj + \beta_2edadj + \beta_3edadj2 + \beta_4tamhog + \beta_5n18a65 + \beta_6piso + \beta_7cuartos + \beta_8psector6_enoe + \beta_9asistec_rs_mun + \beta_{10}refri_rs_mun + \beta_{11}hacina_rs_mun+u$$

Por último, si bien el modelo cuantifica el efecto del capital social, las características sociodemográficas del hogar, las características de la vivienda y otras variables en la distribución del ingreso, es importante destacar que tiene otras virtudes que nos permiten perseguir uno de los objetivos principales del documento: cuantificar el impacto del capital social en la pobreza a través de una serie de simulaciones que se detallan en la siguiente sección. Por tal motivo, en el cuadro VIII.2 se presenta la comparación entre el ingreso estimado por el modelo y el ingreso imputado, así como la incidencia de la pobreza resultante de ambas distribuciones. De la misma manera, en el Anexo B se presenta una estimación de la densidad de ambas distribuciones (gráfica VIII.B1).

EFFECTO DEL CAPITAL SOCIAL EN LA POBREZA (SIMULACIÓN)

A partir del modelo presentado en la sección anterior, el cual entre otras cosas relaciona al capital social de los hogares con su ingreso, se generó una serie de simulaciones para cuantificar el efecto de un cambio positivo en el capital social del hogar en su ingreso y, por ende, en la incidencia de la pobreza.

En total se realizaron 18 simulaciones con 1 000 replicas cada una de ellas. Las simulaciones se agrupan de acuerdo al tipo de red usada y al tamaño de submuestra de la red para generar el efecto positivo en el capital, así como conforme a la magnitud de este cambio. A continuación se describe el proceso general de simulación y posteriormente se explicará a detalle en qué consiste cada una de ellas. Antes de abordar esto, es pertinente aclarar que por *red* nos referimos a los hogares que comparten ciertas características como ser beneficiarios de los programas Oportunidades o Procampo.

El proceso de simulación consiste en los siguientes pasos:

- 1) Seleccionar aleatoriamente y sin remplazo una submuestra de los hogares que pertenecen a una red en particular.
- 2) Generar un cambio positivo en el índice de capital social de los hogares seleccionados en el paso anterior. Dicho cambio consistió en el aumento de una y dos desviaciones estándar en su índice.
- 3) Aplicar el modelo de ingreso a todos los hogares tomando en cuenta la nueva distribución del índice de capital social.¹²

¹² Dada la relación positiva entre el capital social y el ingreso, el aumento simulado en el índice de capital social claramente tenderá a reducir la pobreza en función del punto de partida del ingreso y del capital social de cada familia considerada en la submuestra.

- 4) Calcular la incidencia de la pobreza utilizando el ingreso estimado.
- 5) Repetir todos los pasos anteriores 1 000 veces.

Al final de este proceso se cuenta con 1 000 distribuciones e incidencias de pobreza para cada simulación. La finalidad de repetir el proceso 1 000 veces es generar un error estándar (y un intervalo de confianza) para las estimaciones y evitar que la incidencia de pobreza corresponda a una selección particular de los hogares. Por ejemplo, si el proceso se realizara solamente una vez es posible que la selección aleatoria caiga en uno de los siguientes casos: 1) que los hogares seleccionados están cercanos a la línea de pobreza y al recibir el cambio positivo en el capital social salen de la pobreza; 2) que los hogares estén por arriba de la línea de pobreza y por ende el cambio en capital social no tendría ningún efecto en la incidencia de la pobreza. En el primer caso, el efecto del capital social en la incidencia se estaría sobreestimando, mientras que en el segundo no se estaría observando, esto debido exclusivamente a los hogares seleccionados.

Como ya se comentó, en total se realizaron 18 simulaciones diferentes. Las muestras utilizadas son tres: dos de ellas hacen eje en las redes (hogares con Oportunidades y hogares con Procampo), en tanto la tercera incluye a todos los hogares, independientemente de si son beneficiarios de un programa o no. Se consideraron dos tipos de cambios positivos en el índice de capital social de los hogares, que corresponden al aumento en una y dos desviaciones estándar en el índice de capital social de cada hogar. Dicho índice está estandarizado, por lo cual el incremento corresponde a uno y dos, respectivamente. Estos cambios no tienen justificación teórica y por ende su selección se debe considerar completamente arbitraria.¹³ Por último, se consideraron diferentes tamaños de muestras de menor tamaño del total de cada red con el fin de que en cada replica del proceso sean seleccionados diferentes hogares. Por un lado, si se utilizara toda la red, y debido a que el muestreo fue sin remplazo, siempre se escogerían los mismos hogares, generando así la misma distribución del ingreso y la misma incidencia. Por otro lado, esto nos permite cuantificar no sólo el impacto exclusivo al cambio en capital social del hogar, sino el tamaño que debe tener dicho impacto para lograr efectos significativos. En otras palabras, se está cuantificando el tamaño de la población beneficiada requerida para tener dichos impactos.

¹³ El cuadro VIII.B1 en el Apéndice B muestra la estadística descriptiva de las variables del modelo. Ahí es posible observar que la mayor parte de la población tiene un índice de capital social negativo (dado que la media es cero) y por ende incrementos de una y dos desviaciones estándar son difíciles de observar.

A continuación se enlistan cada una de las simulaciones agrupadas por el tipo de red, para después presentar los resultados en la incidencia de la pobreza.

Utilizar la red del programa Oportunidades

- 1 y 2. Se seleccionó una submuestra de 25% de los hogares beneficiarios del programa y se les aplicó un cambio positivo en su índice de capital social de una y dos desviaciones estándar.
- 3 y 4. Se seleccionó una submuestra de 50% de los hogares beneficiarios del programa y se les aplicó un cambio positivo en su índice de capital social de una y dos desviaciones estándar.
- 5 y 6. Se seleccionó una submuestra de 75% de los hogares beneficiarios del programa y se les aplicó un cambio positivo en su índice de capital social de una y dos desviaciones estándar.

Utilizar la red del programa Procampo

- 1 y 2. Se seleccionó una submuestra de 25% de los hogares beneficiarios del programa y se les aplicó un cambio positivo en su índice de capital social de una y dos desviaciones estándar.
- 3 y 4. Se seleccionó una submuestra de 50% de los hogares beneficiarios del programa y se les aplicó un cambio positivo en su índice de capital social de una y dos desviaciones estándar.
- 5 y 6. Se seleccionó una submuestra de 75% de los hogares beneficiarios del programa y se les aplicó un cambio positivo en su índice de capital social de una y dos desviaciones estándar.

Utilizar toda la muestra de hogares de la Encasu

- 1 y 2. Se seleccionó una submuestra de 5% de los hogares y se les aplicó un cambio positivo en su índice de capital social de una y dos desviaciones estándar.
- 3 y 4. Se seleccionó una submuestra de 10% de los hogares y se les aplicó un cambio positivo en su índice de capital social de una y dos desviaciones estándar.

5 y 6. Se seleccionó una submuestra de 25% de los hogares y se les aplicó un cambio positivo en su índice de capital social de una y dos desviaciones estándar.

Es importante destacar que si bien los tamaños de muestra entre las simulaciones son en algunos casos similares, éstos no son del todo comparables. La Encasu cuenta (utilizando el factor de expansión) un total de 18 millones, el programa Oportunidades alrededor de 1.8 millones y el de Procampo 0.4 millones. Claramente, una submuestra de 25% de los hogares de Oportunidades no es comparable con una del mismo tamaño de Procampo ni de toda la encuesta.

En el cuadro VIII.3 se muestra la pobreza resultante de cada una de las simulaciones, así como su error estándar y con un asterisco si dicho cambio es estadísticamente significativo. Para medir dicha significancia se realizó una prueba de hipótesis entre los datos simulados y los imputados utilizando el mismo planteamiento de prueba que Coneval (2009).

Si bien todas las incidencias son menores a la imputada (38.4%),¹⁴ no todos los cambios son significativos. De todas las simulaciones, solamente cinco de ellas presentan esta característica. Como se puede apreciar, utilizando la red del programa Procampo ninguna de las simulaciones tiene cambios significativos. Este resultado es esperado, no sólo debido al número de hogares beneficiarios (y a que la encuesta excluye zonas rurales), sino también por la focalización del programa. Por otro lado, usando el programa Oportunidades se observa que el impacto de dos desviaciones estándar en el capital social del hogar utilizando 50% o más de los hogares del programa tiene una disminución significativa de la pobreza entre tres y cuatro puntos porcentuales. Si bien la red de Oportunidades no está del todo representada en la Encasu, es claro que su focalización y tamaño permiten tener resultados favorables en la reducción de la pobreza. Sin mencionar otros resultados del programa, uno de sus grandes logros es la red formada por su padrón de beneficiarios que puede ser utilizada para muchos otros fines, como se simula en este capítulo, por ejemplo, al focalizar el aumento del capital social de los hogares en aquellos en situación de pobreza. Por último, utilizando todos los hogares de la encuesta se observa que sólo cubriendo una cuarta parte de la población representada se tiene un impacto positivo a través del incremento de una desviación estándar y a otro a partir de 10% con dos desviaciones estándar.

¹⁴ La pobreza utilizando la ENIGH es 38.0 para la población de la Encasu. En nuestro caso, las comparaciones se realizan a partir de la pobreza imputada que es de 38.4, puesto que es ahora nuestro parámetro de referencia en las simulaciones.

dar. En otras palabras, para lograr impactos en la incidencia de la pobreza a través del capital social se requiere beneficiar un gran número de hogares de la población en general. Se puede apreciar que utilizando un 50% de la red de Oportunidades se tiene aproximadamente el mismo impacto que beneficiando directamente a 10% de la población, que en términos absolutos equivale a una comparación entre 0.9 millones y 1.8 millones de hogares.

Cuadro VIII.3
Resultados de las simulaciones

<i>Pobreza y error estándar (por tamaño de submuestra)</i>	<i>Tipo de programa (red)</i>					
	<i>Oportunidades</i>		<i>Procampo</i>		<i>General</i>	
	<i>1 desv. están.</i>	<i>2 desv. están.</i>	<i>1 desv. están.</i>	<i>2 desv. están.</i>	<i>1 desv. están.</i>	<i>2 desv. están.</i>
<i>5%</i>						
Incidencia					37.2	36.7
Error estándar.					0.286	0.318
<i>10%</i>						
Incidencia					36.0	35.0*
Error estándar.					0.370	0.455
<i>25%</i>						
Incidencia	37.7	37.1	38.3	38.2	32.5*	29.9*
Error estándar.	0.179	0.252	0.064	0.101	0.520	0.630
<i>50%</i>						
Incidencia	37.0	35.7*	38.2	38.0		
Error estándar.	0.202	0.289	0.072	0.122		
<i>75%</i>						
Incidencia	36.3	34.3*	38.1	37.9		
Error estándar.	0.186	0.249	0.062	0.100		

* Corresponden a cambios estadísticamente significativos en la pobreza.

Finalmente, a pesar de que se cuenta con la distribución del ingreso de cada simulación, se optó por simular y presentar resultados exclusivamente de la incidencia y no de la intensidad ni de la desigualdad de la pobreza (indicadores conocidos en la literatura como FGT1 y FGT2, respectivamente). Esto es debido

a que si bien los resultados del modelo de estimación del ingreso presentan una incidencia de pobreza puntualmente muy cercana y una aproximación a la distribución del ingreso similar a la imputada (cuadro VIII.2 y gráfica VIII.B1), la desviación estándar y el rango de la estimación es menor y por tal motivo los cálculos de otro tipo de indicador estarían siendo así afectados y no serían del todo comparables con los imputados. Los resultados se detallan a continuación:

- 1) Utilizando la red de beneficiarios del programa Procampo no se observa ningún efecto en la incidencia de la pobreza propiciado por un cambio positivo en el capital social de los hogares.
- 2) Utilizando la red de Oportunidades es posible generar una reducción en la pobreza de patrimonio a través de un cambio importante y positivo en el capital social de los hogares. En particular, si la política pública beneficia a tres cuartas partes de los hogares se observa una reducción de la pobreza de alrededor de cuatro puntos porcentuales.
- 3) Para lograr una reducción de la pobreza a través del capital social beneficiando a toda la población, se requiere de políticas públicas que involucren a más de 10% de la población.

CONCLUSIONES

A lo largo de este documento se ha presentado y detallado la relación que hay entre el ingreso y el capital social de los hogares. También se ha presentado un modelo empírico en el que se muestra el efecto del capital social en la distribución del ingreso. Si bien ya existe literatura que da cuenta de este efecto, este documento presentó una serie de simulaciones, aprovechando la (virtual) red creada por los programas sociales, que buscan cuantificar el impacto del capital social en la incidencia de la pobreza de patrimonio. Los principales resultados derivados del análisis empírico no muestran efectos en la incidencia de la pobreza propiciados por un cambio positivo en el capital social de los hogares (utilizando la red de beneficiarios del programa Procampo). Estos resultados son contrarios a lo que señala la literatura, pues se hubiera esperado un cambio positivo en la incidencia de la pobreza ante un mayor capital social de los hogares.

Del análisis se infiere una reducción en la pobreza de patrimonio a través de un cambio importante y positivo en el capital social de los hogares (utilizando la red de Oportunidades). En particular, si la política pública beneficia a tres cuartas partes de los hogares se observa una reducción de la pobreza de alrededor de

cuatro puntos porcentuales, lo cual es congruente con los resultados mostrados por la literatura. También se encontró que para lograr una reducción de la pobreza a través del capital social, se requiere de políticas públicas que involucren a más de 10% de la población.

Una de las conclusiones más importantes de este análisis es que se podría generar aproximadamente el mismo impacto en la pobreza tomando a 50% de los hogares con Oportunidades que beneficiando directamente a 10% de la población en general, que en términos absolutos equivale a una comparación entre 0.9 millones y 1.8 millones de hogares. Es decir, se podría lograr reducciones importantes aprovechando la focalización de este programa. Una de las limitaciones de este estudio es que los resultados se derivan de un tipo particular de pobreza (patrimonio), aunque podrían generalizarse a toda la población si se analizan en zonas rurales, por lo que en futuras investigaciones se podría pensar en estimaciones para pobreza alimentaria y de capacidades si se cuenta con una encuesta que considere el capital social en zonas rurales y que sea comparable con la Encasu 2006 para zonas urbanas.

ANEXO VIII.A IMPUTACIÓN DEL INGRESO

La metodología de imputación supone que un indicador de bienestar W (incidencia de la pobreza) depende de la variable de interés (en este caso el ingreso *per cápita* del hogar, y_h). A partir de las dos fuentes de información se puede obtener la distribución conjunta de y_h y de una serie de variables independientes x_h .

El proceso de imputación consta de una etapa preliminar de selección de variables y de dos etapas de estimación de ingresos y errores. A continuación se describen brevemente las etapas utilizando la ENIGH y la Encasu. Para una explicación más detallada de cada una de las etapas véase López-Calva *et al.* (2007), donde se presenta una adaptación e implementación de la metodología de imputación para el caso de México.

La etapa preliminar consiste en la selección de variables comunes entre ambas fuentes de información. Para ello se hace la comparación de cuestionarios y las variables seleccionadas se someten a la comparación estadística de sus distribuciones. Para el caso de la ENIGH y la Encasu, las variables comparables conceptual y estadísticamente se agrupan como sigue:

- 1) *Características sociodemográficas*: tamaño del hogar y características del jefe del hogar (edad, sexo y nivel escolar).
- 2) *Características laborales*: condición de actividad, posición en el trabajo y de-rechobabilidad.
- 3) *Características de la vivienda y de los hogares*: servicios básicos de la vivienda, material de los pisos, número de cuartos y equipamiento del hogar.

Además de lo anterior, es posible conocer si el hogar es beneficiario del programa Procampo y Oportunidades.

Asimismo, se ha decidido incorporar algunos efectos fijos a nivel municipal y estatal. Las variables a incluir son los componentes no comunes entre Índice de Marginación e Índice de Rezago Social 2005, ambos calculados a partir del II Censo de Población y Vivienda, y un subconjunto de los indicadores estratégicos que publica el INEGI a partir de la base de datos del tercer trimestre de 2006 de la ENOE.

Una vez identificadas y seleccionadas las variables comparables, se estima un modelo de regresión por mínimos cuadrados generalizados a partir de la ENIGH, que tiene como variable dependiente al logaritmo del ingreso *per cápita* del hogar y como variables independientes las variables comunes entre las dos fuentes de información. Posteriormente, los parámetros estimados se utilizan para predecir el logaritmo del ingreso *per cápita* para cada hogar en la Encasu, utilizando las mismas variables independientes consideradas en el modelo de ingresos estimado con la ENIGH, pero ahora seleccionadas en la Encasu.

Dentro de esta misma etapa se rescatan los errores del modelo para después ser utilizados como variable independiente en otro modelo de regresión. Este procedimiento permite contar con estimaciones de los efectos del *cluster* y del patrón de heteroscedasticidad y así disponer de una matriz estimada de varianzas y covarianzas de las perturbaciones que es utilizada para reestimar los parámetros usando mínimos cuadrados generalizados. Esta estimación permite corregir los sesgos de la estimación anterior.

La siguiente etapa combina los parámetros estimados en la etapa anterior con las características observables para cada hogar en la Encasu con la finalidad de generar un ingreso y simular los errores. Para cada hogar se obtienen términos de error simulados y sus distribuciones correspondientes. Se simula un ingreso para cada hogar (y_{ch}) que es utilizado para estimar las medidas de bienestar (en este caso la incidencia de la pobreza) para cada tamaño de localidad y para el total.

Cuadro VIII.A1
Resultados de la imputación y prueba de hipótesis

Tamaño de localidad	Incidencia de la pobreza		Errores estándar		Z	Conclusión
	ENIGH	Encasu	ENIGH	Encasu		
2 500 a 15 000	48.7	43.7	2.762	1.820	-1.527	No significativa
15 000 a 99 999	47.4	43.5	1.545	3.010	-1.162	No significativa
más de 100 000	32.3	27.6	0.753	2.300	-1.940	No significativa
Total	38	38.5	0.776	1.270	0.364	No significativa

Cuadro VIII.A2
Modelo de ingresos de la imputación

<i>Variable</i>	<i>Coficiente</i>	<i>Error estándar</i>	<i>t</i>	<i> Prob > t</i>	<i>Etiqueta</i>
intercept	6.031	0.179	33.763	0.000	Intercept
ELECTR_RS_MUN	0.009	0.002	4.111	0.000	electr_rs_mun
ENT_18	0.155	0.049	3.140	0.002	Dummy for ENT = 18
ENT_22	0.156	0.039	4.012	0.000	Dummy for ENT = 22
ENT_26	0.104	0.030	3.504	0.001	Dummy for ENT = 26
GRADO_RS_ENT_4	0.117	0.014	8.294	0.000	Dummy for GRADO_RS_ENT = 4
HAGUA_1	0.082	0.020	4.171	0.000	Dummy for (HAGUA) = 1
HLAVA_1	0.073	0.012	6.139	0.000	Dummy for (HLAVA) = 1
HREFRI_1	0.073	0.015	4.760	0.000	Dummy for (HREFRI) = 1
HTELEVISOR_1	0.176	0.019	9.443	0.000	Dummy for (HTELEVISOR) = 1
HVEHIC_1	0.329	0.011	31.132	0.000	Dummy for HVEHIC = 1
INDICE_IM_MUN	-0.206	0.043	-4.847	0.000	indice_im_mun
INDICE_RS_MUN	0.182	0.042	4.383	0.000	indice_rs_mun
ING2SM_IM_MUN	-0.007	0.001	-7.692	0.000	ing2sm_im_mun
JCONDIC_1	-0.302	0.041	-7.279	0.000	Dummy for JCONDIC = 1
JCONDIC_6	0.138	0.029	4.804	0.000	Dummy for JCONDIC = 6
JEDAD	0.010	0.002	5.365	0.000	jedad
JEDAD2	0.000	0.000	-3.106	0.002	jedad2
JIMSSTE_1	0.093	0.011	8.856	0.000	Dummy for (JIMSSTE) = 1

<i>Variable</i>	<i>Coficiente</i>	<i>Error estándar</i>	<i>t</i>	<i> Prob >t</i>	<i>Etiqueta</i>
JNIVEL_1	-0.149	0.019	-7.740	0.000	Dummy for JNIVEL = 1
JNIVEL_4	0.061	0.013	4.610	0.000	Dummy for JNIVEL = 4
JNIVEL_5	0.415	0.013	32.683	0.000	Dummy for JNIVEL = 5
JPMD_1	0.353	0.048	7.283	0.000	Dummy for (JPMD) = 1
JPRIV_1	0.324	0.025	13.173	0.000	Dummy for (JPRIV) = 1
MATPISO_1	0.117	0.023	4.995	0.000	Dummy for (MATPISO) = 1
N18YMAS	0.116	0.006	19.581	0.000	n18ymas
N65YMAS	-0.082	0.013	-6.294	0.000	65ymas
PACCESO_ENOE	-0.007	0.001	-9.325	0.000	pacceso_enoen
PNINSTR2_ENOE	-0.009	0.002	-4.292	0.000	pninstr2_enoen
PNINSTR4_ENOE	0.006	0.001	5.068	0.000	pninstr4_enoen
PSECTOR5_ENOE	0.034	0.007	4.616	0.000	psector5_enoen
TAMHOG	-0.221	0.004	-62.318	0.000	tamhog
TCUART	0.107	0.003	33.727	0.000	tcuart
TLOC_3	0.040	0.013	3.061	0.002	Dummy for TLOC = 3
TP_ENOE	0.021	0.002	9.582	0.000	tp_enoen
Observaciones	15 148				
Variables	35				
adjR2	0.60				

Cuadro VIII.A3
Modelo idiosincrático de la imputación

<i>Variable</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Error estándar</i>	<i>t</i>	<i> Prob >t</i>	<i>Etiqueta</i>
intercept	-14.315	1.780	-8.040	0.000	Intercept
yhat	1.091	0.251	4.352	0.000	_yhat_
AGUA_RS_MUN*_yhat*_yhat_	0.000	0.000	-2.246	0.025	agua_rs_mun*_yhat*_yhat_
ANALF_RS_MUN*_yhat*_yhat_	0.001	0.000	3.855	0.000	analf_rs_mun*_yhat*_yhat_
DRENAJE_RS_ENT*_yhat_	0.001	0.000	2.028	0.043	drenaje_rs_ent*_yhat_
ENT_05	0.310	0.116	2.679	0.007	Dummy for ENT = 5
ENT_20	-0.330	0.146	-2.264	0.024	Dummy for ENT = 20
ENT_24	-0.339	0.145	-2.332	0.020	Dummy for ENT = 24
ENT_26	0.429	0.115	3.726	0.000	Dummy for ENT = 26
ENT_27	0.455	0.160	2.838	0.005	Dummy for ENT = 27
ENT_31	0.267	0.156	1.711	0.087	Dummy for ENT = 31
GRADO_RS_MUN_5	-1.108	0.375	-2.958	0.003	Dummy for GRADO_RS_MUN = 5
HACINA_RS_MUN*_yhat*_yhat_	-0.005	0.003	-1.865	0.062	hacina_rs_mun*_yhat*_yhat_
HAGUA_1	1.356	0.483	2.808	0.005	Dummy for (HAGUA) = 1
HAGUA_1*_yhat*_yhat_	-0.029	0.009	-3.221	0.001	Dummy for (HAGUA) = 1*_yhat*_yhat_
HLAVA_1	9.679	4.227	2.290	0.022	Dummy for (HLAVA) = 1
HLAVA_1*_yhat_	-2.366	1.117	-2.118	0.034	Dummy for (HLAVA) = 1*_yhat_
HLAVA_1*_yhat*_yhat_	0.142	0.074	1.924	0.054	Dummy for (HLAVA) = 1*_yhat*_yhat_
HPROCAMPO_1	-18.802	9.839	-1.911	0.056	Dummy for (HPROCAMPO) = 1
HPROCAMPO_1*_yhat_	6.140	2.792	2.199	0.028	Dummy for (HPROCAMPO) = 1*_yhat_

<i>Variable</i>	<i>Coficiente</i>	<i>Error estándar</i>	<i>t</i>	<i> Prob >t</i>	<i>Etiqueta</i>
HPROCAMPO_1*_yhat_*_yhat_	-0.489	0.197	-2.482	0.013	Dummy for (HPROCAMPO) = 1*_yhat_*_yhat_
HTELEVISOR_1*_yhat_	-0.043	0.011	-4.057	0.000	Dummy for (HTELEVISOR) = 1*_yhat_
HVEHIC_1	-11.098	4.999	-2.220	0.026	Dummy for HVEHIC = 1
HVEHIC_1*_yhat_	3.060	1.284	2.383	0.017	Dummy for HVEHIC=1*_yhat_
HVEHIC_1*_yhat_*_yhat_	-0.206	0.083	-2.494	0.013	Dummy for HVEHIC = 1*_yhat_*_yhat_
JCONDIC_2	-0.249	0.113	-2.215	0.027	Dummy for JCONDIC = 2
JCONDIC_3	-0.706	0.111	-6.390	0.000	Dummy for JCONDIC = 3
JCONDIC_5	-0.355	0.090	-3.923	0.000	Dummy for JCONDIC = 5
JEDAD*_yhat_	-0.003	0.001	-2.974	0.003	jedad*_yhat_
JEDAD2	0.000	0.000	3.226	0.001	jedad2
JIMSSTE_1	-0.231	0.044	-5.233	0.000	Dummy for (JIMSSTE) = 1
JNIVEL_1*_yhat_*_yhat_	-0.001	0.001	-1.813	0.070	Dummy for JNIVEL = 1*_yhat_*_yhat_
JNIVEL_5	0.368	0.076	4.827	0.000	Dummy for JNIVEL = 5
JPRIV_1	0.193	0.105	1.846	0.065	Dummy for (JPRIV) = 1
JSEXO_1*_yhat_*_yhat_	0.003	0.001	3.175	0.002	Dummy for (JSEXO) = 1*_yhat_*_yhat_
MATPISO_1	-2.477	1.206	-2.054	0.040	Dummy for (MATPISO) = 1
MATPISO_1*_yhat_	0.376	0.174	2.155	0.031	Dummy for (MATPISO) = 1*_yhat_
N18YMAS	4.045	0.968	4.178	0.000	n18ymas

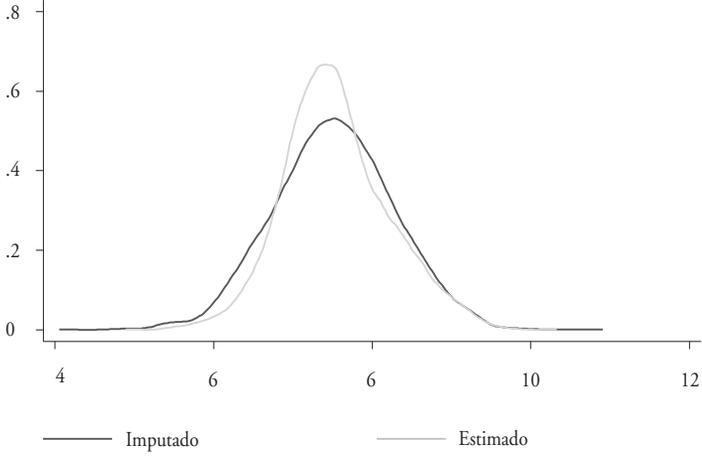
<i>Variable</i>	<i>Coficiente</i>	<i>Error estándar</i>	<i>t</i>	<i> Prob >t</i>	<i>Etiqueta</i>
N18YMAS*_yhat_	-0.996	0.260	-3.830	0.000	n18ymas*_yhat_
N18YMAS*_yhat*_yhat_	0.059	0.017	3.396	0.001	n18ymas*_yhat*_yhat_
N65YMAS	0.080	0.053	1.512	0.131	n65ymas
PRAMA2_ENOE	0.436	0.174	2.508	0.012	prama2_enoe
PRAMA2_ENOE*_yhat_	-0.106	0.045	-2.386	0.017	prama2_enoe*_yhat_
PRAMA2_ENOE*_yhat*_yhat_	0.006	0.003	2.194	0.028	prama2_enoe*_yhat*_yhat_
TLOC_1	-0.201	0.063	-3.191	0.001	Dummy for TLOC = 1
Observaciones	15148				
Variables	45				
adjR2	0.04				

ANEXO VIII.B
ESTIMACIÓN DE LA DENSIDAD DEL INGRESO IMPUTADO Y ESTIMADO

Cuadro VIII.B1
Estadística descriptiva de las variables del modelo

<i>Variable</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>	<i>Descripción</i>
lny	7.550	0.765	4.055	10.908	logaritmo del ingreso neto total <i>per cápita</i>
ks_index2R	0.000	1.000	-0.524	4.495	índice de capital social
sexoj	73.36				% jefes hombres
edadj	48.86	16.04	18.00	97.00	edad del jefe
edadj2	2644.72	1670.05	324.00	9409.00	edad al cuadrado del jefe
tamhog	4.03	1.94	1.00	15.00	tamaño del hogar
n18a65	2.27	1.28	0.00	10.00	# miembros de 18 a 65 años
piso	91.76				% de viviendas con piso firme
cuartos	2.75	1.37	1.00	10.00	# cuartos de la vivienda
psector6_ enoe	14.16	10.90	0.43	40.64	% ocupados en sector agropecuario
asistec_rs_ mun	4.50	2.06	2.04	11.04	% de niños 6-14 años que no va a la escuela
refri_rs_ mun	21.36	18.20	2.49	89.89	% viviendas sin refrigerador
hacina_rs_ mun	0.12	0.28	-0.25	0.96	Promedio de ocupantes por cuartos (log)

Gráfica VIII.B1
Comparación de la densidad entre el ingreso imputado y estimado



REFERENCIAS

- ALKIRE, S. (2005). "Capability and Functionings: Definition & Justification". *Human Development and Capability Association*. 1 Sept. 2005. "Briefing Note".
- ATRIA, R. (2003). *Capital social: concepto, dimensiones y estrategias para su desarrollo, Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago: CEPAL-Michigan State University.
- BOGARDUS, E. S. (1925). "Social Distance and Its Origins". *Journal of Applied Sociology* 9, 216-226.
- BOURDIEU, P. (1986). The Forms of Capital. En Richardson, J. E. (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Nueva York: Greenwood Press.
- BOWLES, S. (2004). *Microeconomics. Behavior, Institutions and Evolution*. Nueva York: Russell.
- COLEMAN, J. S. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital". *American Journal of Sociology* 94 (Supplement), S95-S120.
- COLLIER, P. (2002). "Social Capital and Poverty: A Microeconomic Perspective". En Christiaan Grootaert y Thierry van Bastelaer (eds). *The Role of Social Capital in Development – An Empirical Assessment*. Nueva York: Cambridge University Press.
- CONEVAL (2009). *Aplicación de la metodología para la medición de la pobreza por ingresos y pruebas de hipótesis 2008*. México: Coneval.
- DI GIANNATALE S., P. LÓPEZ Y M. J. ROA (2008). "Una introducción conceptual al desarrollo financiero, capital social y anonimidad: el caso de México". México: Documento de investigación núm. 427, CIDE.
- ELBERS, CH., J. O. LANJOUW Y P. LANJOUW (2003). "Micro-Level Estimation of Poverty and Inequality". *Econometrica*, 71 (1), 355-364.
- GUIISO, L., P. SAPIENZA Y L. ZINGALES (2004). "The Role of Social Capital in Financial Development". *American Economic Review*, 94 (3), 526-556.
- LÓPEZ-RODRÍGUEZ, P. Y R. DE LA TORRE (2010). "Social Capital in the Presence of Market Failures". *International Journal of Social Inquiry*, 3 (1), 163-188.
- LÓPEZ-CALVA, L.F., M. SZEKÉLY, A. MELÉNDEZ, E. RASCÓN Y L. RODRÍGUEZ-CHAMUSSY (2007). "Poniendo a la pobreza de ingreso y a la desigualdad en el mapa de México". *Economía mexicana*, 16 (2), 239-303.
- LOURY, G. (1977). "A Dynamic Theory of Racial Income Differences". En P. Wallace y A. LeMund (eds.), *Women, Minorities and Employment Discrimination*. Lexington, MA: Lexington Books.
- NARAYAN, D. Y L. PRITCHETT (1999). "Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania". *Economic Development and Cultural Change*, 47 (4), 871-897.

- NARAYAN, D. Y L. PRICHETT (1999). "Social Capital: Evidence and Implications". En P. Dasgupta y I. Serageldin (eds.), *Social Capital: a Multi-Faceted Perspective*. Washington, D.C.: The World Bank.
- NUSSBAUM, M. C. (2003). "Capabilities as Fundamental Entitlements: Sen and Social Justice". *Feminist Economics* 9 (2-3), 33-59.
- OSTROM, E. (1990). *Governing the Commons: the Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- PUTNAM, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- _____ (2000). *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, Nueva York: Simon and Schuster.
- ROBISON, L. J. (1996). "In Search of Social Capital in Economics". East Lansing, MI: Documento de trabajo núm. 11589, Universidad Estatal de Michigan.
- SEN, A. (1985). *Commodities and Capabilities*. Oxford: Oxford University Press.
- _____ (1992). *Inequality Reexamined*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- _____ (1993). *Capability and Well-Being*. En M. Nussbaum y A. Sen (eds.), *The Quality of Life*. Nueva York: Oxford Clarendon Press.
- _____ (1999). *Development as Freedom*. Nueva York: Knopf.
- _____ (2005). "Human Rights and Capabilities". *Journal of Human Development* 6, núm. 2: 151-166.
- SIISIÄINEN, M. (2000). "Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam". Documento presentado en ISTR Fourth International Conference: the Third Sector: for What and For Whom? Trinity Collegue, Dublín, Irlanda, 5-8 de julio.
- WOOLCOCK, M. (1998). "Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework". *Theory and Society*, vol. 27, núm. 2 (abril), 151-208.
- _____ (2001). "The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes". *Isuma: Canadian Journal of Policy Research* 2:1, 1-17.
- _____ Y D. NARAYAN (2000). "Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy". *The World Bank Observer*, 15 (2), 225-249.

IX. EL CAPITAL SOCIAL DE LOS POBRES Y SU ACCESO A LOS MERCADOS FORMALES*

PATRICIA LÓPEZ-RODRÍGUEZ**
RODOLFO DE LA TORRE GARCÍA***

RESUMEN

Este artículo explora los mecanismos sociales que utilizan las personas en pobreza cuando no tienen acceso a los mercados formales, es decir, analiza la intensidad con la que usan sus redes las personas que no cuentan con crédito y empleo formal, con seguridad social ni servicios de salud para proveerse de los recursos y ayudas que no obtienen en el mercado formal. Las redes se refieren a las relaciones entre familiares y amigos. Usando un enfoque de activos se construye un indicador de rendimiento del capital social con el acervo, la frecuencia y el valor de uso de las redes. Se identifican problemas de endogenidad por simultaneidad entre el indicador de capital social y el de falta de servicios formales. Se utilizan variables instrumentales con modelos Tobit para las estimaciones. De los resultados se infiere que cuando los pobres no cuentan con los servicios de los mercados formales, usan sus redes para proveerse de préstamos, cuidados de salud, cuidado de los hijos o conseguir empleo. También se observa que tiene mayor influencia en el rendimiento del capital social el estar fuera del mercado formal que el hecho de ser pobre. De lo anterior se deduce que las personas en pobreza utilizan un tipo de capital social llamado *bonding* y que incorporándolos a mecanismos formales a través del capital social de *linking* podrían obtener mejores resultados en el acceso a estos servicios.

* Los autores agradecen la colaboración de Wendy Sánchez, Larisa Mora, Alejandro Montesinos y Andrea Paredes para la elaboración de este artículo.

** Departamento de Economía, Universidad Iberoamericana <patylozo@hotmail.com>.

*** Centro de Investigación y Docencia Económicas <rodolfo.delatorre@cide.edu>.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

Los resultados derivados de este artículo podrían ayudar a identificar los grupos en los que el capital social genera rendimientos. Este capital podría ser aprovechado para fortalecer la participación social en programas públicos de superación de la pobreza y que inciden en el empleo, el crédito y la seguridad social. Una alternativa podría ser generar conexiones entre la participación formal de un grupo pequeño de integrantes de programas públicos y las personas que constituyen las redes informales que se suscitan cada día en la búsqueda de estos servicios.

INTRODUCCIÓN

Una de las características de ser pobre es la falta de conexiones con la economía formal (Yunus, 2007). Varios trabajos indican que, en el caso de los pobres, el capital social es usado para abastecerse de recursos que no se obtienen en la economía formal (por ejemplo, Viteri, 2007 o Fafchamps y Minten, 2002). Este capital social que en los pobres se deriva primordialmente de familia, amigos, vecinos y compadres, puede servir como una red de seguridad cotidiana para proveerse de los recursos que no obtienen a través de mercados formales (Narayan y Pritchett, 1997). Este artículo explora la relación entre un indicador de rendimiento de capital social de los pobres y la falta de servicios formales; en otras palabras, analiza la intensidad con la que usan su capital social las personas que no cuentan con empleo, crédito formal, servicios de salud ni seguridad social para proveerse de ayudas tales como cuidado de los hijos o enfermos, o para conseguir dinero o trabajo.

Por *capital social* se entiende el uso de las redes, donde está implícita la *simpatía*¹ de una persona a otra, que pueden producir un beneficio potencial, ventaja o un trato preferencial hacia otra persona o grupo de personas (véase el capítulo I de este libro). Los datos de este artículo provienen de la Encuesta Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano (Encasu) (la cual se detalla en el capítulo III de este libro).

¹ Se entiende por *simpatía* la identificación o empatía de una persona con otra, “ponerse en el lugar del otro”, de acuerdo con el uso que Adam Smith le otorga a este concepto en su libro *The Theory of Moral Sentiments* (1759).

Usando el enfoque de activos se construyó un indicador de rendimiento de capital social de cada individuo i ($KS\pi_i$, que representa el beneficio del uso de las redes para atender problemas), con los indicadores de acervo, frecuencia y valor de las redes. Se consideraron cuatro situaciones en las que las personas pueden usar sus redes: *a*) para conseguir empleo; *b*) para el cuidado de sus hijos; *c*) para conseguir dinero; y *d*) para obtener ayuda para el cuidado de enfermos. También se utilizaron cinco tipos de redes: vecinos, amigos, compadres/comadres, familiares y compañeros de trabajo. Se construyó una variable *proxy* que indica si los individuos cuentan o no con los servicios del mercado formal, es decir, si cuentan con crédito y empleo formal, servicios de salud o seguridad social (denominada como NECSS en este trabajo). Se identificó un problema de endogeneidad por simultaneidad en el modelo. La prueba de Heckman mostró que en efecto la variable NECSS es endógena en este modelo. También se presentó un problema con la variable dependiente censurada, por lo que se estimaron modelos Tobit con variables instrumentales.

De los resultados se infiere que las personas que no cuentan con empleo ni crédito formal, servicios de salud ni seguridad social obtienen rendimientos del capital social al usar sus redes para proveerse de ayuda para el cuidado de sus hijos o enfermos, conseguir dinero y buscar trabajo. También se observa que influye más en el rendimiento del capital social el estar fuera del mercado formal que el hecho de ser pobre o de contar con mayor educación formal. De lo anterior se infiere que las personas en pobreza usan principalmente capital social de *bonding* para hacerse de recursos y se podría esperar que incorporándolos a mecanismos formales a través de capital social de *linking* se podrían obtener mejores resultados en el acceso a los servicios de crédito, salud, seguridad social y empleo.

Los resultados derivados de este artículo podrían ayudar a identificar los grupos donde se usa el capital social para conseguir empleo, préstamos, servicios de salud y cuidado de los hijos. Este capital podría ser aprovechado para fortalecer la participación social en programas públicos de superación de la pobreza y que inciden en el empleo, el crédito y la seguridad social. Una alternativa es tratar de hacer conexiones entre la participación formal de un pequeño grupo de integrantes de programas públicos y las personas que constituyen las redes informales que se suscitan cada día en la búsqueda de estos servicios.

El artículo está organizado de la siguiente forma: en el segundo apartado se desarrolla el marco teórico donde se establecen los avances que presenta la literatura en el tema, y en el tercero se aborda la definición de capital social y se justifican algunos supuestos usados en el artículo. En el cuatro se describen los datos

y se definen las variables que se utilizan y en el quinto se explica la metodología. En el sexto apartado se reportan los resultados obtenidos de las estimaciones. Finalmente, en el séptimo y último apartado se hacen los comentarios finales donde se mencionan algunas recomendaciones de políticas públicas.

MARCO TEÓRICO

Las personas en pobreza generalmente no cuentan con crédito, seguridad social ni servicios de salud y están supeditados a tomar empleos inestables. En este entorno, el capital social de los pobres es usado como un sistema de seguridad social para tener acceso a recursos que no obtienen a través de mercados formales (Viteri, 2007; Fafchamps y Minten, 2002). En México 47.4% de la población es pobre de patrimonio, 25.1% es pobre de capacidades y 18.2% vive en pobreza alimentaria,² esta población enfrenta, de alguna forma, la falta de acceso a los servicios mencionados y a empleos formales.

Éste es el caso de los servicios financieros para aquellas personas que, en zonas rurales, se dedican principalmente a la agricultura de pequeña escala; las personas con estas características no cuentan con un respaldo (garantía o colateral) que les permita obtener financiamiento por lo que acuden a préstamos de familiares o amigos. Según el Banco Mundial (2007), casi tres millones de personas pobres no cuentan con acceso a los servicios financieros básicos. En México, aproximadamente sólo 20% de la población urbana y 6% de la población rural tiene acceso a cuentas en instituciones financieras (Klaehn, Helms; Deshpande, 2006).

Varios trabajos indican que la falta de acceso a los servicios financieros de las personas pobres está asociada a los costos de transacción y monitoreo. Los costos de transacción suelen ser más altos en los préstamos para los pobres que para personas con ingresos más altos debido a que el seguimiento de créditos vigentes y el cumplimiento de los contratos es más difícil en el caso de los pobres (Mansell, 1993; Yunus, 2007). Para el caso de las zonas rurales, la baja densidad poblacional y su correlato de poblaciones espacialmente dispersa, deriva en el poco acceso a la información local, lo que genera asimetrías de información. Los costos de información para los proveedores y los usuarios de estos servicios son altos porque el transporte rural y la infraestructura de comunicación están generalmente menos desarrollados (Nagarajan y Meyer, 2005).

² Datos de la ENIGH 2008 tomados de Coneval en [<http://www.coneval.gob.mx/>].

Por otro lado, las instituciones financieras solicitan garantías sobre los depósitos y sobre los bienes inmuebles, como la tierra, lo que racionaliza el otorgamiento de crédito a los pobres. Este tipo de población cuenta con recursos limitados y generalmente no son dueños de su tierra o vivienda. Las actividades de la agricultura rural y los ingresos son estacionales, sus ciclos de producción son más largos y muchas instituciones financieras no tienen los instrumentos apropiados para cumplir con las demandas de los pequeños agricultores (Khalily *et al.*, 2002). Otro límite al acceso a los créditos de los pobres son las altas tasas de interés; para cubrir sus costos, los prestamistas tienen incentivos a elevar las tasas, racionalizando así el crédito y otorgándolo a los clientes que implican menos costos de investigación y supervisión, y cuyos contratos son más fáciles de hacer cumplir (Woodruff, 2006).

Ante esta situación, algunas instituciones de microfinanzas han logrado beneficios en esquemas de cooperación solidaria. Estos esquemas operan bajo el mecanismo de supervisión grupal (*peer monitoring*) y presión social (*peer pressure*), lo que les permite minimizar costos; su objetivo es la captación de ahorros y la asignación de créditos, y utilizan el colateral social como instrumento para la generación de créditos y garantía para el repago de los mismos. Su principal activo es la confianza entre los socios (López-Rodríguez y de la Torre, 2009 y 2010). Las redes y actitudes de confianza tienden a reducir el comportamiento oportunista de los miembros de estas organizaciones. La presión social puede inducir a que los socios tengan un comportamiento esperado que beneficie al grupo. Por ejemplo, los grupos de ahorros rotativos y asociaciones de crédito en la India han utilizado la presión social para evitar fraudes (Van den Brink y Chavas, 1997; Van Bastelaer, 2000).

Por lo general, los pobres no tienen acceso a fuentes formales de empleo. La principal actividad generadora de ingresos —principalmente en el sector informal— es el autoempleo. En México, aproximadamente 2.5 millones de personas se encuentran desocupadas, lo que representa 5.3% de la población económicamente activa (PEA) del país; 3.9 millones de personas se consideran subocupadas, lo que equivale a 8.8% de la población ocupada; y 12.6 millones de personas trabajan en el sector informal, esto es, 28.3% de la población ocupada del país (INEGI, 2009).

El empleo informal está caracterizado en general por condiciones de trabajo inestables y vulnerabilidad. El mercado laboral informal usualmente está asociado con bajos salarios, trabajos de baja productividad, actividades temporales, algunas veces empleo clandestino, condiciones laborales inseguras y falta de protección por parte de la legislación laboral (Banco Mundial, 1997).

En condiciones de pobreza, las empresas familiares aumentan, observándose que en general los hombres dejan el mercado laboral formal y público para trabajar en el sector informal y las mujeres dejan el mercado laboral salarial por sus condiciones de reproducción, a veces por la ausencia de un centro para el cuidado de los hijos. Adicionalmente, la migración aparece como una estrategia para la obtención de empleo, pero en condiciones de creciente inseguridad e inestabilidad por el aumento de la oferta laboral y los altos costos asociados a la migración (Banco Mundial, 1997). Ante esta situación, el capital social (a través de las redes sociales) puede ser una alternativa para la obtención de empleo. En este sentido, Battu, Seaman y Zenou (2010) encuentran que para las minorías étnicas las redes personales son un método popular para encontrar trabajo en el Reino Unido. Por otra parte, Reignold (1999) encuentra evidencia empírica para Estados Unidos y menciona que las redes sociales y los contactos personales desempeñan un papel importante para encontrar empleo entre los residentes pobres de zonas urbanas.

Generalmente la población en pobreza carece de seguro social o de cobertura de programas públicos para el cuidado de la salud. En México, aproximadamente 43.3 millones de personas no cuentan con acceso a los servicios de salud,³ es decir, 40.7% de la población total del país no tiene acceso a ninguna institución o programa de salud pública o privada. Del 59.3% de la población que cuenta con acceso a servicios de salud, 30.7% se encuentra afiliado al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), 19.1% tiene Seguro Popular, 6.6% está afiliado al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), 0.9% tiene seguros por parte de Petróleos Mexicanos (Pemex) o de las secretarías de Defensa o Marina y 2% de la población cuenta con otras fuentes que incluyen los seguros médicos privados.⁴

La seguridad social es limitada en países en desarrollo por dos motivos: el primero es que el empleo suele ser transitorio, es decir, una persona puede estar empleada o desempleada en un corto plazo y el retiro suele ser permanente; de esta forma, el acceso al seguro social es poco factible (Atkinson, 1995; Hannah, 1986).⁵ Las personas que no tienen un seguro de salud permanecen en esa situa-

³ Contar con acceso a los servicios de salud significa que una persona tiene adscripción o derecho a recibir servicios médicos de alguna institución que los preste, incluyendo el Seguro Popular, las instituciones de seguridad social (IMSS, ISSSTE federal o estatal, Pemex, Ejército o Marina) o los servicios médicos privados. *Diario Oficial de la Federación*, 2010.

⁴ Según estimaciones del Coneval con base en el MCS-ENIGH 2008.

⁵ Atkinson (1995) señala la importancia de las instituciones del mercado de seguridad social y laboral y Hannah (1986) hace referencia al seguro para el retiro.

ción ya sea porque no pueden pagarlo o porque no son considerados asegurable. Las personas de bajos ingresos no pueden pagar un esquema de mercados privados de salud y muchas veces su situación informal no financia el pago de los programas de salud, en tanto que, en general, la oferta de seguros de salud es limitada para las personas de bajos ingresos y para las poblaciones en alto riesgo (Davis y Collins, 2006).

Atkinson (1998) sugiere que los programas de seguridad social pueden contribuir a la pobreza cuando privilegian a ciertos grupos de trabajadores. Esto hace que la seguridad social sea limitada en los países en desarrollo, especialmente en el caso de América Latina, donde el acceso a la seguridad social se obtiene únicamente a través del trabajo formal (Levy, 2008). Por otra parte, los pobres difícilmente pueden adquirir seguros contra riesgos similares a los otorgados por la seguridad social con aseguradoras privadas pues enfrentan precios desfavorables debido a la selección adversa y al hecho de que el costo de la selección adversa crece con la edad (Walliser, 2000). Ante esta situación, Narayan y Prichett (1999) sugieren que el capital social puede ser una fuente informal de protección social. También Kozel y Parker (1998) reportan que las redes sociales entre los pobres proveen protección, administración de riesgo y solidaridad en las zonas rurales del norte de la India.

Debido a que muchas personas pobres carecen de seguro, se enfrentan a graves obstáculos para la atención médica y los que logran recibirla terminan canalizando un presupuesto mayor de sus ingresos. Cierta tipo de atención médica puede ser subsidiada o complementada (por ejemplo, los medicamentos preventivos, anteojos y la atención de enfermería), pero no las enfermedades crónicas, cuya atención en el largo plazo podría agravar su situación económica, tanto de las personas en pobreza como de las personas de ingresos moderados (Moore y Smith, 2006).

La mayor parte de las veces, las discapacidades no están cubiertas por los seguros de salud debido a que se concentran en la atención médica aguda y no financian los servicios que necesitan las personas con discapacidades. Este tipo de atención médica está cubierta por planes de seguros privados a través de los servicios de enfermería especializada y visitas a domicilio después de estancias hospitalarias. Generalmente estos servicios están fuera del alcance de la población de bajos ingresos por los altos costos privados (Kane *et al.*, 1998).

Como se mencionó, las personas en pobreza enfrentan situaciones contingentes, de vulnerabilidad y riesgo, y presentan altos costos de transacción e intertemporalidad en el empleo. Morduch (1995), Townsend (1995), Besley (1995) y Viteri (2007) mencionan que las personas en pobreza usan su capital social para

proveerse de los recursos que no pueden obtener a través de mercados formales. Mencionan también que el capital social se usa en presencia de mercados imperfectos, debido a problemas de información incompleta, incumplimiento de contratos o elevados costos de transporte y transacción.

En otras palabras, esta literatura señala que el capital social en los hogares pobres se explica en parte por la necesidad que tiene esta población de buscar soluciones institucionales en un contexto de mercados ausentes o imperfectos. Narayan y Pritchett (1997) mencionan que las personas de menor ingreso invierten en capital social como un mecanismo de protección para cubrirse ante riesgos y eventos inesperados (como la muerte de un pariente cercano o enfermedad), o bien para aprovechar oportunidades.

En este mismo sentido, Woolcock (1999) menciona que en países en desarrollo el capital social es usado principalmente como un sistema de seguridad social para manejar riesgos, amortiguar los choques al consumo y al ingreso y aprovechar oportunidades. A través del capital social se puede intercambiar información y realizar negociaciones basadas en la confianza, lo que reduce costos y riesgos de incumplimiento y propicia la acción colectiva que puede generar economías de escala en los insumos productivos.

Por su parte, Arrow (2000) menciona que si bien las relaciones que se producen mediante el capital social no necesariamente se forman por motivos económicos, se vuelven capital social en la medida en que se utilizan para lograr objetivos individuales que transforman resultados, generalmente en un proceso. Arrow (1963) argumenta que, cuando los mercados fallan, otras instituciones podrían mitigar los problemas resultantes. Esto se realiza algunas veces a través de la producción pública, otras mediante el abastecimiento privado y otras mediante la acción colectiva. Sin embargo, ni los servicios públicos ni privados pueden cubrir contingencias como las que se presentan con el desempleo de largo plazo y la inflación; en este sentido, la seguridad social no es una respuesta al riesgo cuando se está en alguna de estas situaciones, es entonces que se justifica el uso de redes de protección social (Arrow, 1963).

Por lo expuesto quedan claros los problemas de una buena parte de la población para el acceso a empleo y crédito formales, servicios de salud y seguridad social. Este capítulo busca exponer en qué medida estas personas utilizan su capital social para proveerse de estos servicios, enfocándose en cuatro de ellos: cuidado de enfermos, cuidado de hijos y acceso a préstamos o empleo.

DEFINICIÓN DE CAPITAL SOCIAL

Siguiendo a Woolcock (1999), en este artículo se considera que los hogares pobres tienen poco o nulo acceso a las instituciones formales o mercados para satisfacer sus necesidades. Con datos de la Encasa 2006 se busca poner a prueba la hipótesis de que en México estos hogares pobres fortalecen sus redes para obtener servicios que no adquieren en un contexto de mercados ausentes o imperfectos. Estos servicios están relacionados con servicios financieros, de salud y seguridad social.

En países en desarrollo, el capital social que prevalece es el de vínculo o *bonding* (Woolcock, 1999). Este capital social de *bonding* se refiere a los lazos que prevalecen entre personas con características similares tales como miembros de la familia, vecinos, amigos cercanos y compañeros de trabajo; es esencialmente horizontal, es decir, conecta gente con más o menos el mismo estándar social (Coleman, 1988). Varios estudios indican que este capital social es usado como una “red de seguridad” para enfrentar la pobreza y vulnerabilidad, solucionar conflictos y aprovechar nuevas oportunidades. En este tipo de países, el capital social se manifiesta principalmente en redes sociales (Gittell y Vidal, 1998; Narayan, 2002; Putnam, 2000).

En países desarrollados, el capital social que generalmente prevalece es el de puente o *bridging* o de conexión o *linking*. El capital social de *bridging* se refiere a los lazos entre gente que no comparte muchas características pero sí intereses comunes, es más extenso y más que unir tiende puentes entre grupos disímiles. El capital social de *bridging* suele ser el que utilizan para superarse aquellos que no son pobres y se manifiesta principalmente en asociaciones, clubes, grupos de voluntarios y empresas (Woolcock y Narayan, 2000).

Por otro lado, el capital social de conexión o *linking* se refiere a los lazos de una persona con otras en posiciones de autoridad, como un representante público (policía o líder de un partido político, por ejemplo) y de instituciones privadas (gerente de un banco, por ejemplo). Este tipo de capital social de conexión es más vertical, conecta gente con recursos políticos claves y con instituciones económicas (Woolcock, 1999; Banco Mundial, 2000).

De los tres tipos mencionados de capital social, el que se considera para este análisis es el de *bonding* y la definición que se usa está basada en la que presentan Robison, Schmid y Siles (2002) y se refiere al uso de las redes donde está implícita “la simpatía de una persona o grupo hacia otra persona o grupo que puede producir un beneficio potencial, ventaja y un trato preferencial hacia otra persona o grupo de personas más allá de lo esperado en una relación” (véase también el capítulo II de este libro). Se usa esta definición porque:

- 1) Permite diferenciar el capital social positivo del capital social negativo (Portes, 1998).
- 2) Considera la interdependencia entre las funciones de utilidad de los individuos (Hochman y Rodgers, 1969).
- 3) Distingue lo que el capital social es respecto de lo que hace y finalmente señala dónde reside (Robison, Schmid y Siles, 2002).

En este artículo se utiliza una perspectiva micro, es decir, el capital social se asocia a las relaciones de afinidad entre las personas que ofrecen recursos de forma voluntaria entre sí. El aspecto positivo del término es usado en este artículo, lo que significa que si el capital social es positivo “un aumento en el bienestar de j resulta en un aumento en la utilidad de i , entonces i puede aumentar su utilidad otorgando recursos a j para incrementar el bienestar de j ” (Schmid y Robison, 1995: 60). En el aspecto positivo, las relaciones por medio del capital social generan flujos de información, facilitan la acción colectiva basada en la confianza y crean mecanismos formales o informales para proteger a los individuos contra eventos contingentes y riesgos o para obtener ventajas de oportunidades.

Si bien la literatura explica al capital social a veces como un insumo y otras como un producto, el indicador usado aquí es considerado como un producto (o un rendimiento) porque el capital social es el resultado de las relaciones de simpatía que se producen en las redes de los individuos, relaciones que generan recursos útiles para ellos mismos o para otros (Glaeser, Laibson y Sacerdote, 2002).

DATOS Y VARIABLES

Los datos de este artículo provienen de la Encasa 2006. Esta encuesta es comparable a otras encuestas nacionales e internacionales y cuenta con la característica de aplicar en su diseño un “enfoque de activos”, tal como está expresado, por ejemplo, en Attanasio y Székely (1999).

El enfoque de activos del capital social consiste en medir este tipo de capital mediante tres atributos: el acervo, la frecuencia en su uso y su valor de mercado. El acervo se refiere a la dotación o cantidad de capital social en un momento dado en el tiempo, su medición se realiza identificando las *proxies* más visibles de redes sociales. La frecuencia se refiere a la tasa de uso de la red, es decir, la cantidad de capital social que es utilizada por unidad de tiempo. El valor o precio se refiere al valor o costo que el mercado determina para el uso del activo.

Considerando este enfoque, se elaboraron indicadores para medir estas tres características, utilizándose para ello las siguientes preguntas:

Acervo: ¿Con qué personas se cuenta o a qué redes se pertenece que son útiles para obtener empleo, ayuda o préstamos?

Tasa de uso: ¿En el último año/mes cuántas veces le ayudaron para obtener empleo, ayuda o préstamos?

Valor de mercado: ¿De no haber contado con la ayuda proporcionada, ¿cuánto tiempo o dinero hubiera destinado para obtener empleo, ayuda o préstamos? ¿Tiene que dar algo a cambio por la ayuda recibida?

Los indicadores de acervo, tasa y valor se construyeron de la siguiente forma:

- Indicador de acervo $A = (AO/AS) \cdot 100$, donde AS se refiere a las personas a las que se les solicitó ayuda y AO son las personas que en efecto proporcionaron la ayuda. Este indicador refleja una razón de ayuda efectiva respecto a la solicitada, en porcentaje.
- Indicador de tasa de uso $R = [(Fefe - Fmín) / (Fmáx - Fmín)] \cdot 100$, donde $Fefe$ significa la frecuencia (efectiva) con la que la persona en cuestión usa su red para solicitar ayuda, $Fmín$ significa la frecuencia mínima con la que las personas de la muestra utilizan sus redes para conseguir ayuda y $Fmáx$ es la frecuencia máxima. Este indicador refleja el porcentaje de avance en la frecuencia del uso de la red y está basado en la metodología usada por el Índice de Desarrollo Humano (IDH) del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (1990).⁶
- Indicador de valor $P = [(VR - C) / VS] \cdot 100$, donde VR significa el valor recibido, C es el costo de lo recibido y VS es el valor solicitado. El costo o interés del préstamo se obtiene del valor pagado menos el que finalmente recibió. Se construyó de esta forma como una *proxy* del costo porque en la Encasa se pregunta sobre el valor pagado total sin separar capital e interés. Así, para un individuo que reporta haber pagado en total \$120 por el préstamo y haber recibido \$100 de préstamo, el costo del préstamo está dado por $\$120 - \$100 = \$20$. Este indicador refleja la tasa de efectividad del uso de la red, es decir, captura el cociente entre el valor recibido (menos el costo) del solicitado. Este últi-

⁶ El IDH del PNUD transforma una variable prima x en un índice de libre unidad con rango [0-1], lo cual permite contabilizar índices de diferentes unidades de medición de forma conjunta. La fórmula utilizada es: Índice $-X = (x - \text{mín}(x)) / (\text{máx}(x) - \text{mín}(x))$ donde $\text{mín}(x)$ y $\text{máx}(x)$ representan los valores mínimos y máximos que la variable x puede obtener, respectivamente. Para las variables de salud (X_1), educación (X_2) e ingreso (X_3), el IDH representa la suma ponderada de forma uniforme con $1/3$ donde cada una de estas variables: $IDH = (X_1 + X_2 + X_3) / 3$.

mo indicador es usado para la situación de préstamos. En este indicador se presenta una fórmula diferente para cada una de las cuatro situaciones para poder captar una *proxy* del valor con la información que se presenta en la Encasu. En el caso de la situación de empleo se usa $P = TR - TNR$, donde P es el “tiempo ahorrado en conseguir trabajo”, TR es el tiempo que tardaron en conseguir trabajo las personas que utilizaron redes, mientras que TNR es el tiempo que tardaron en conseguir trabajo las personas que no utilizaron sus redes para conseguir empleo. Para las otras dos situaciones se estima P con el costo de oportunidad. En otras palabras, se utiliza el “monto ahorrado por no haber acudido al mercado a comprar servicios” y se refiere a la respuesta de los entrevistados sobre la siguiente pregunta ¿Cuánto cree que habría tenido que pagar a una persona para que cuidaran a su enfermo o a su hijo?

El indicador de rendimiento del capital social se construyó para cada individuo i tomando en cuenta los tres indicadores descritos anteriormente. Se consideraron las respuestas de los individuos durante el último trimestre del año (que fue el periodo de levantamiento). El índice se construyó para cuatro situaciones que considera la Encasu y que caracterizan las relaciones de las personas y su uso para resolver problemas; estas cuatro situaciones implican necesidades para las que se solicita ayuda con altos niveles de confianza. A través de ellas también se puede controlar si una persona participa en un mercado formal o no. Adicionalmente, en estas cuatro situaciones se puede observar si los individuos efectivamente cuentan con ayuda haciendo uso de sus redes y la frecuencia del uso de sus redes, y además se puede cuantificar el valor de uso. Estas situaciones se refieren a si una persona usa sus redes para: *a*) conseguir empleo (denominada como *empleo*); *b*) el cuidado de sus hijos (denominada como *hijos*); *c*) conseguir dinero (denominada como *préstamos*); y *d*) obtener ayuda para el cuidado de sus enfermos (denominada como *enfermos*). De forma general, el indicador de rendimiento del capital social desde el enfoque de activos quedaría de la siguiente forma (Attanasio y Székely, 1999; Gray-Molina *et al.*, 1999):

$$A_{si} = \sum_{s=1}^4 \sum_{j=1}^5 \alpha_j \frac{AO_{si}}{AS_{si}}$$

$$R_{si} = \sum_{s=1}^4 \sum_{j=1}^5 \alpha_j Fr_{si}$$

$$P_{si} = \sum_{s=1}^4 \sum_{j=1}^5 \alpha_j V_{si} C_{si}$$

$$KS\pi_{si} = \sum_{s=1}^4 A_{si} R_{si} P_{si}$$

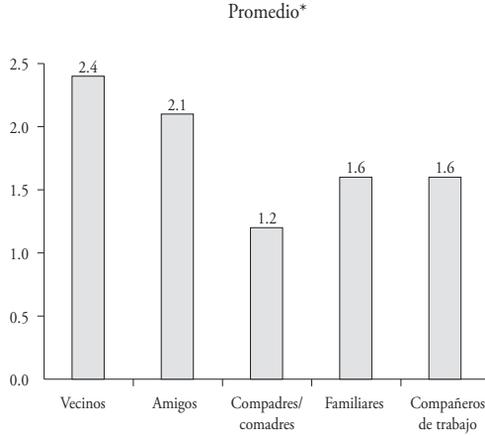
donde A se refiere al indicador de acervo, R al indicador de tasa de uso, P al indicador de valor y $KS\pi$ al indicador de rendimiento del capital social. Se utilizaron las cuatro situaciones (s) descritas anteriormente: préstamos, empleo, cuidado de hijos y enfermos y cinco tipos de redes (j) para cubrir estas necesidades, que son las que reporta la Encasu: vecinos, amigos, compadres, familiares y compañeros de trabajo. El indicador de rendimiento de capital social está acotado en el rango $[0,1]$, donde 0 significa que hacer uso de las redes para conseguir préstamos, empleo o cuidado de hijos o enfermos no genera ningún rendimiento y 1 significa que hacer uso de las redes para obtener estos servicios genera el máximo rendimiento. Las siguientes gráficas muestran la información que se presenta en la Encasu para el caso de las variables: préstamos, conseguir empleo, cuidado de hijos y enfermos. A partir de esta información se construyeron los indicadores de acervo, frecuencia y valor.

Las gráficas IX.1, IX.2, IX.3 y IX.4 muestran que si se analizan de forma separada las preguntas que sirven para medir los indicadores de acervo, tasa de uso y valor, se encuentran diferencias en el uso en cada uno de los tipos de redes (vecinos, amigos, compadres, familiares y compañeros de trabajo). Por ejemplo, se observa que las personas piden más préstamos a sus vecinos, que los compañeros de trabajo son los que realmente les prestan, que los familiares les prestan con más frecuencia y que los amigos son los que les cobran más por los préstamos recibidos. La información de estas gráficas proviene de la Encasu y se refiere a aquellas personas que no pertenecen a algún grupo de crédito y ahorro formal (Woodruff, 2006).⁷

La información de la gráfica IX.1 se refiere a las personas a las que se recurre para pedir un préstamo, por ejemplo, en promedio, se recurre a 2.42 vecinos, 2.08 amigos, 1.21 compadres o comadres, 1.64 familiares y 1.60 compañeros de trabajo. De estos resultados, se infiere que las personas acuden más a sus vecinos cuando necesitan dinero prestado. La información de la gráfica IX.2 sirvió para construir el indicador de acervo y se refiere a los préstamos recibidos; por ejemplo, de los compañeros de trabajo a los que se les pidió un préstamo 94.0% de ellos lo otorgaron. En este caso, aunque se recurre más a los vecinos para conseguir dinero, los compañeros de trabajo son la red más efectiva para obtenerlo.

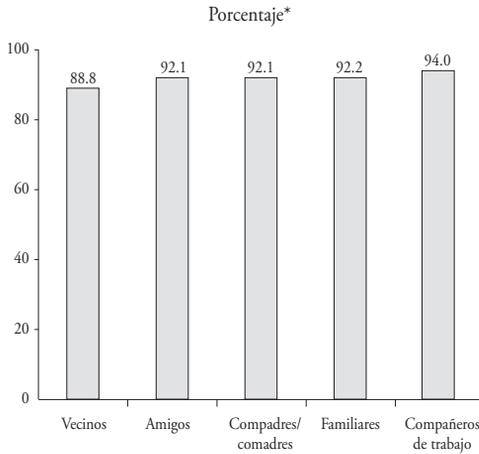
⁷ De acuerdo con Woodruff (2006), el sector financiero formal está integrado por bancos comerciales y el Sector de Ahorro y Crédito Popular (SACP). A su vez, los SACP están integrados por las instituciones del sector financiero popular incluyendo sucursales (Bansefi) y del Proyecto Regional de Asistencia Técnica de Microfinanciamiento Rural (Patmir) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa).

Gráfica IX.1
Tamaño de la red para conseguir préstamos



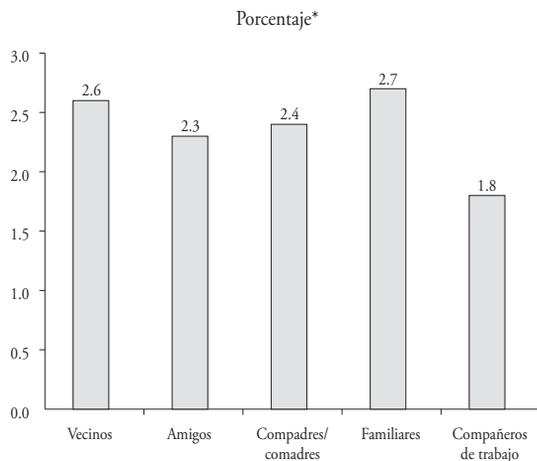
* Pregunta de la Encasu: En lo que va del año, ¿a cuántos... les pidió dinero?
Fuente: Encasu (2006).

Gráfica IX.2
Efectividad de la red para conseguir préstamos



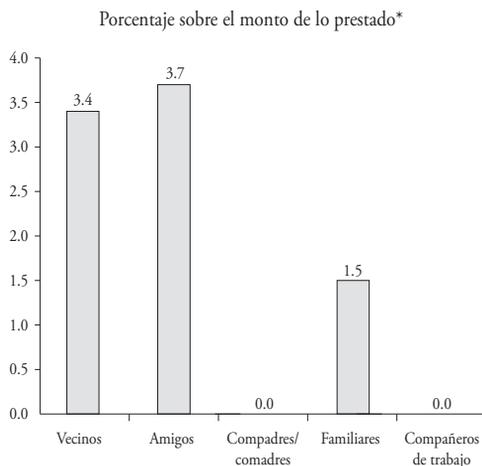
* Pregunta de la Encasu: ¿Cuántos... le prestaron el dinero que les pidió?
Fuente: Encasu (2006).

Gráfica IX.3
Frecuencia de uso de la red para conseguir préstamos



* Pregunta de la Encasu: ¿Cuántas veces sus... le prestaron dinero en lo que va del año?
Fuente: Encasu (2006).

Gráfica IX.4
Costo del préstamo



* Pregunta de la Encasu: ¿Cuánto tendrá que pagar en total por el dinero que le prestaron sus...?
Fuente: Encasu (2006).

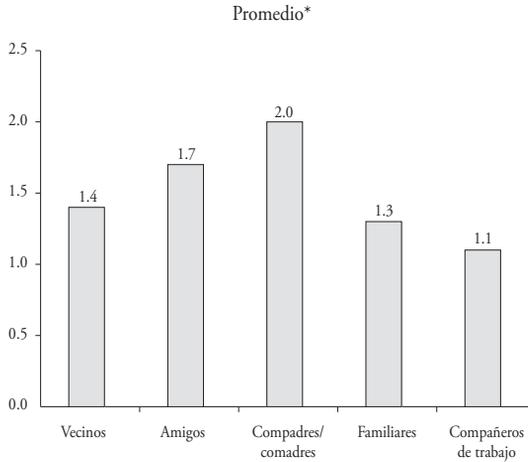
La información de la gráfica IX.3 sirvió para construir el indicador de la tasa de uso y se refiere al número de veces que prestaron dinero; por ejemplo, en promedio, los familiares prestaron dinero 2.67 de las veces. La información de la gráfica IX.4 sirvió para construir el indicador de valor y se refiere a los intereses por pagar sobre lo prestado; por ejemplo a los amigos se les tendrá que pagar 3.7% de los recursos prestados.

Las gráficas IX.5, IX.6, IX.7 y IX.8 tienen una interpretación similar a las gráficas IX.1, IX.2, IX.3 y IX.4. A partir de esta información se construyeron los indicadores de acervo, frecuencia y valor para la situación de ayuda para conseguir empleo. Para la construcción de estas gráficas se consideraron a las personas que trabajaron, las que tenían trabajo pero no trabajaron y las que estaban buscando trabajo. En este caso no se tomó en cuenta a las personas que no tenían trabajo o no lo estaban buscando. Las gráficas IX.5, IX.6, IX.7 y IX.8 muestran diferencias en el uso de las redes para conseguir empleo; por ejemplo, se observa que las personas solicitan más ayuda a sus compadres/comadres para conseguir empleo, que los compañeros de trabajo son los que más les ayudan para conseguir empleo, que los amigos les ayudan con más frecuencia a conseguir empleo y que los compadres/comadres y compañeros de trabajo son los que no les piden nada a cambio por la ayuda que les dan para conseguir trabajo.

Las gráficas IX.9, IX.10, IX.11 y IX.12 tienen una interpretación similar a las gráficas IX.1, IX.2, IX.3 y IX.4. A partir de esta información se construyeron los indicadores de acervo, frecuencia y valor para la situación de ayuda para el cuidado de los hijos. Para la construcción de estas gráficas se consideró a las personas que no contaban con seguridad social. Las gráficas IX.9, IX.10, IX.11 y IX.12 muestran diferencias en el uso de las redes para conseguir ayuda para el cuidado de los hijos. Así, por ejemplo, se observa que las personas solicitan más ayuda a sus familiares para el cuidado de sus hijos, que los amigos y los compadres/comadres son los que más les ayudan para el cuidado de sus hijos, que los familiares les ayudan con más frecuencia para el cuidado de sus hijos y que los familiares son los que les ahorran más dinero al ayudarles a cuidar a sus hijos.

Las gráficas IX.13, IX.14, IX.15 y IX.16 tienen una interpretación similar a las gráficas IX.1, IX.2, IX.3 y IX.4. A partir de esta información se construyeron los indicadores de acervo, frecuencia y valor para la situación de ayuda para el cuidado de un ser querido enfermo de gravedad. Para la construcción de estas gráficas se consideró a las personas que no contaban con seguridad social.

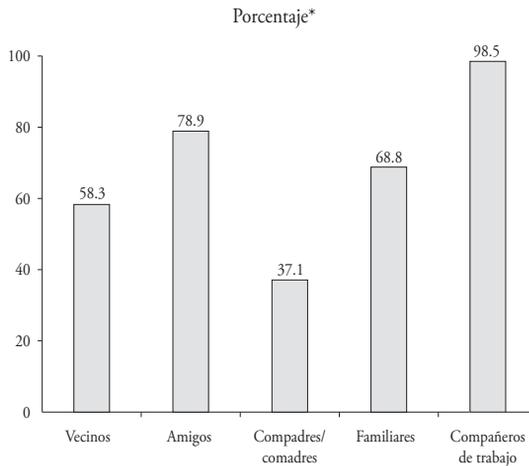
Gráfica IX.5
Tamaño de la red para conseguir empleo



* Pregunta de la Encasu: En lo que va del año, ¿a cuántos... les pidió ayuda para conseguir empleo?

Fuente: Encasu (2006).

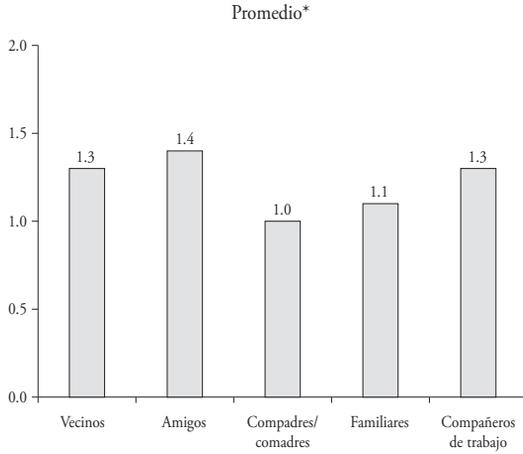
Gráfica IX.6
Efectividad de la red para conseguir empleo



* Pregunta de la Encasu: ¿Cuántos... le ayudaron a conseguir trabajo en lo que va del año?

Fuente: Encasu (2006).

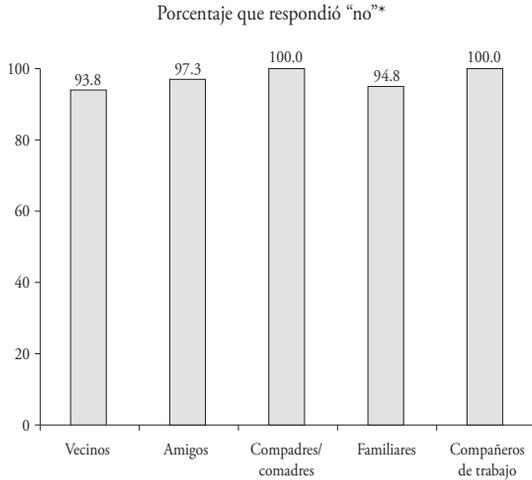
Gráfica IX.7
Frecuencia de uso de la red para conseguir empleo



* Pregunta de la Encasu: ¿Cuántas veces le ayudaron sus... a conseguir trabajo en los meses recientes?

Fuente: Encasu (2006).

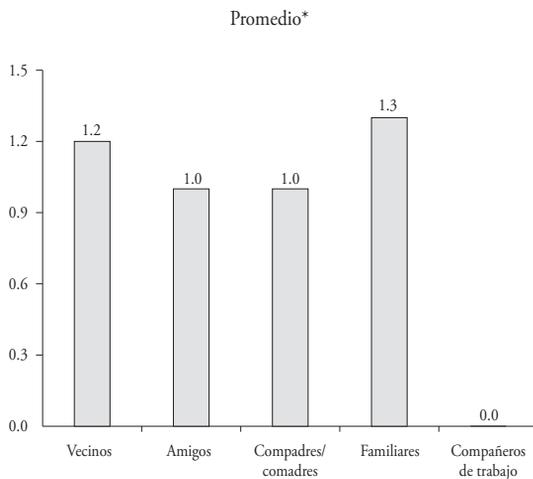
Gráfica IX.8
Retribución de la ayuda para conseguir empleo



* Pregunta de la Encasu: ¿Tendrá que dar algo a cambio por la ayuda que le dieron sus... para conseguir trabajo?

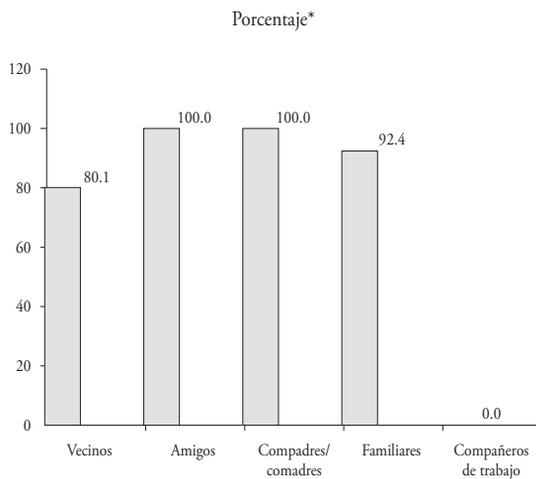
Fuente: Encasu (2006).

Gráfica IX.9
Tamaño de la red para el cuidado de los hijos



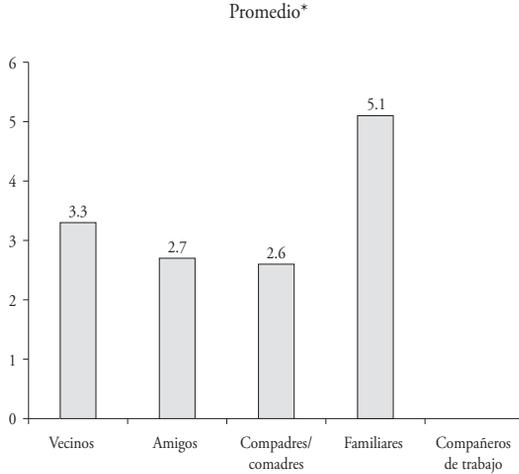
* Pregunta de la Encasu: ¿A cuántos... les pidió que le cuidara a sus hijos en este mes?
Fuente: Encasu (2006).

Gráfica IX.10
Efectividad de la red para el cuidado de los hijos



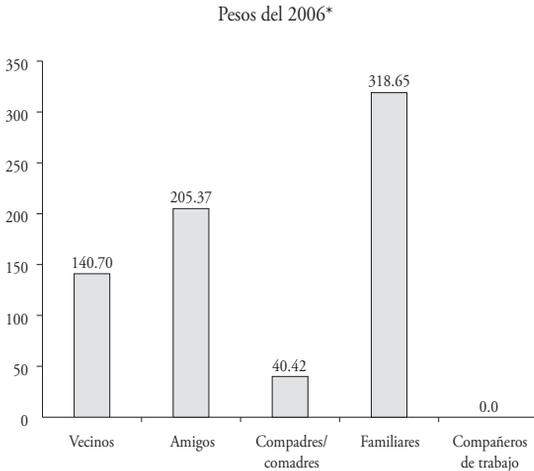
* Pregunta de la Encasu: ¿Cuántos... le cuidaron a sus hijos en este mes?
Fuente: Encasu (2006).

Gráfica IX.11
Frecuencia de uso de la red para el cuidado de los hijos



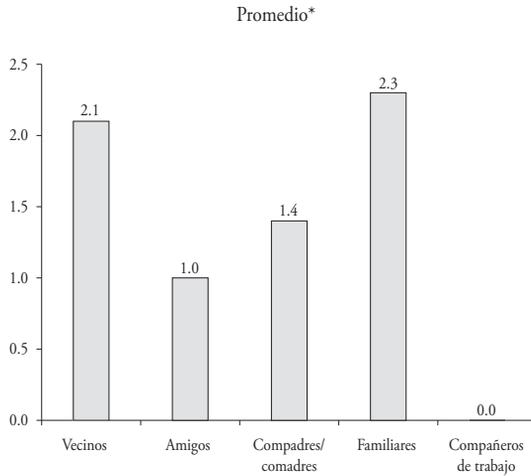
* Pregunta de la Encasu: ¿Cuántas veces le cuidaron a sus hijos sus... en este mes?
Fuente: Encasu (2006).

Gráfica IX.12
Costo ahorrado por la ayuda para el cuidado de los hijos



* Pregunta de la Encasu: ¿Cuánto cree que habría tenido que pagar a una persona para que cuidara a sus hijos si no hubiera contado con la ayuda de...?
Fuente: Encasu (2006).

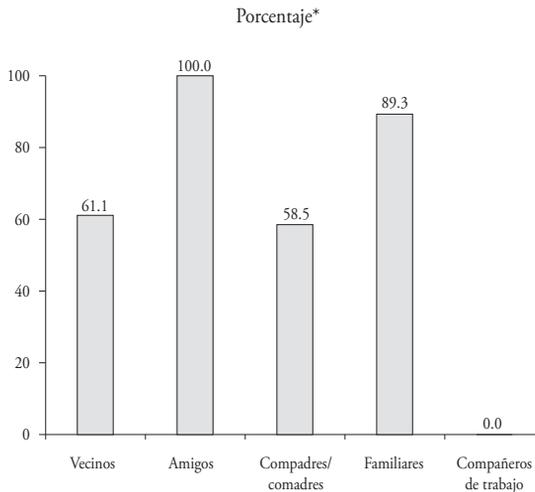
Gráfica IX.13
Tamaño de la red para el cuidado de enfermos



* Pregunta de la Encasu: En lo que va del año, ¿a cuántos... les pidió ayuda para cuidar a un ser querido que se encuentra enfermo de gravedad?

Fuente: Encasu (2006).

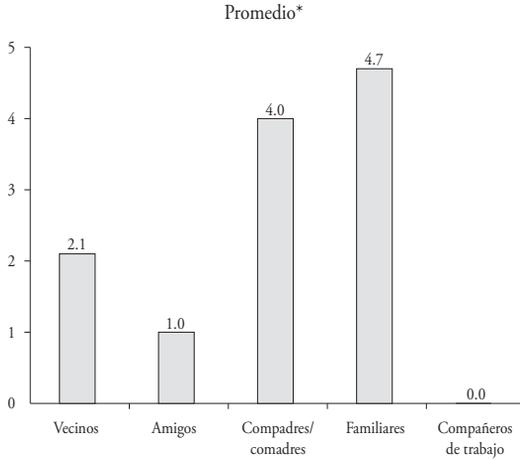
Gráfica IX.14
Efectividad de la red para el cuidado de enfermos



* Pregunta de la Encasu: ¿Cuántos... le ayudaron a cuidar a su ser querido enfermo en estos meses?

Fuente: Encasu (2006).

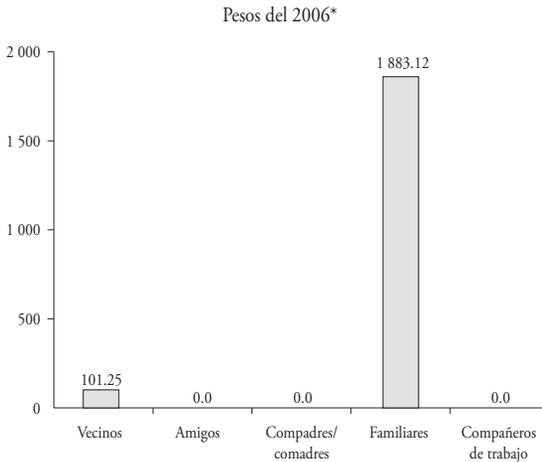
Gráfica IX.15
Frecuencia de uso de la red para el cuidado de enfermos



* Pregunta de la Encasu: ¿Cuántas veces le ayudaron sus... a cuidar a un ser querido enfermo en lo que va del año?

Fuente: Encasu (2006).

Gráfica IX.16
Costo ahorrado por la ayuda para el cuidado de enfermos



* Pregunta de la Encasu: Si su... no le hubiera ayudado, ¿cuánto hubiera tenido que pagar para que cuidaran a su ser querido enfermo?

Fuente: Encasu (2006).

Las gráficas IX.13, IX.14, IX.15 y IX.16 muestran diferencias en el uso de las redes para conseguir ayuda para el cuidado de un ser querido enfermo de gravedad; por ejemplo, se observa que las personas solicitan más ayuda a sus familiares para el cuidado de un ser querido enfermo de gravedad, que los amigos son los que más les ayudan para el cuidado de un ser querido enfermo de gravedad, que los familiares les ayudan con más frecuencia para el cuidado de un ser querido enfermo de gravedad y que los familiares son los que les ahorran más dinero al ayudarles a cuidar a un ser querido enfermo de gravedad.

Para ajustar los indicadores de acervo, tasa y valor del rendimiento del capital social ($KS\pi$) por el peso relativo en la intensidad en el uso de las redes en cada situación se incluyeron ponderadores (α) en las estimaciones (Magee, Robb y Burbidge, 1998). Para elaborar los ponderadores se usaron los cinco tipos de redes manejados en la encuesta: vecinos, amigos, compadres/comadres, familiares, compañeros de trabajo. Por ejemplo, el indicador de acervo puede presentar un valor diferente en cada situación dependiendo de la intensidad de uso de la red; en el caso de los compadres, el valor del indicador puede ser bajo comparado con el de los compañeros de trabajo debido a que es una red que se usa poco para conseguir empleo. Los ponderadores (α_j) se obtuvieron calculando la proporción de personas que prestaron ayuda dentro de una red respecto al número total de personas que prestaron ayuda para cada una de las situaciones. En el cuadro IX.1 se muestran dichos ponderadores.

Cuadro IX.1
Ponderadores (α) por tipo de red y situación
(porcentajes)

<i>Situación (s)</i>	<i>Tipo de red (j)</i>				
	<i>Vecinos</i>	<i>Amigos</i>	<i>Compadres/ comadres</i>	<i>Familiares</i>	<i>Compañeros de trabajo</i>
Pedir dinero	25.68	20.04	5.55	45.64	3.08
Conseguir trabajo	19.17	41.80	2.37	31.74	4.93
Cuidado de hijos	18.96	3.70	3.52	73.47	0.35
Cuidado de enfermos	9.68	5.00	3.06	81.31	0.95

Fuente: Encasu (2006).

El indicador de rendimiento del capital social ($KS\pi$) incluye estos ponderadores (α) y las cuatro situaciones analizadas (s), de esta forma reflejan de manera conjunta el valor del uso de las redes por unidad de uso. El indicador llamado *NECSS* se asume como una *proxy* que considera a las personas que no cuentan con servicios formales. Este indicador fue construido considerando a las personas de la Encasu que no tienen empleo ni crédito formales, o no cuentan con servicios de seguridad social (Morduch, 1995; Townsend, 1995; Besley, 1995). Este indicador *NECSS* se construyó considerando las siguientes características de las personas:

- a) Las que no cuentan con trabajo formal: son las que no tienen IMSS, ISSSTE, Pemex, Defensa o Marina; trabajan en una empresa menor de diez personas y la empresa donde trabajan es familiar.
- b) Las que no pertenecen a un esquema formal de crédito y ahorro: las que participan en algún grupo de ahorro y crédito que no sea banco.⁸
- c) Las que no cuentan con servicios de salud: son las que no cuentan con IMSS, ISSSTE, Pemex, Defensa o Marina; Seguro Popular; seguro de instituciones privadas o estatales y son jefes del hogar, esposo(a), hijo(a), padre, madre o hermano.
- d) Las que no cuentan con seguridad social para el cuidado de hijos: son las que no cuentan con IMSS o ISSSTE.

Dado que las características de la variable *NECSS* no son excluyentes, se agregaron todas en una sola variable tomando el promedio. La variable quedó de la siguiente forma: una persona que tiene *NECSS* es aquella que no cuenta con IMSS, ISSSTE, Pemex, Defensa o Marina, Seguro Popular, seguro de instituciones privadas o estatales; es jefe del hogar, esposo(a), hijo(a), padre, madre o hermano; trabaja en una empresa menor de diez personas y la empresa donde trabaja es familiar; y pertenece a algún grupo de ahorro y crédito que no sea banco. Así, el indicador quedó de la siguiente forma:

$$NECSS = \frac{N\text{Empleo} + N\text{Crédito} + N\text{Salud} + N\text{SegSocial}}{4}$$

⁸ La Encasu sólo permite identificar a las personas que participan en instituciones de créditos que no son bancos, por lo que es no es posible diferenciar a los que no tienen acceso a ningún tipo de instituciones de crédito de aquellos que sólo tiene acceso a instituciones formales de crédito tipo bancos.

Los resultados que arroja este indicador pueden ser percibidos como los que se interpretan de un índice de carencias. El índice asume valores continuos de 0 a 1 y pesan las cuatro características de la misma forma. Un valor de cero significa ninguna carencia en términos de empleo, crédito o seguridad social y un valor de 1 significa que presenta todas las carencias, *i. e.*, no tiene empleo, seguridad social ni crédito formal.⁹

Se incluyeron variables para controlar situaciones socioeconómicas de los individuos tales como su situación de pobreza, el nivel de educación, el tipo de empleo, la ubicación regional, la posesión de activos y servicios en la vivienda, el sexo, la extensión del hogar, la situación conyugal de la pareja, el estado civil y el tipo de servicios con los que cuenta la localidad donde vive la persona. A continuación se describe el significado de las variables utilizadas:

- Primaria: variable dicotómica igual a uno si la persona cuenta con seis años de primaria.
- Secundaria: variable dicotómica igual a uno si la persona cuenta con tres años de secundaria.
- Preparatoria: variable dicotómica igual a uno si la persona cuenta con tres años de preparatoria.
- Licenciatura: variable dicotómica igual a uno si la persona cuenta con cinco años de licenciatura.
- Whitecollar: es una *proxy* de ocupaciones de oficina. Es una variable dicotómica igual a uno si la persona se dedica a actividades de oficina.
- Mujertrab: variable dicotómica igual a uno si es mujer y trabaja.
- Region 1: si una persona vive en los estados de Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Coahuila, Durango, Nayarit, Nuevo León, San Luis Potosí, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas o Zacatecas, la agrupación de estas entidades en la región 1 la realiza la Encasu de acuerdo a su situación de cercanía geográfica. Así, el país queda dividido en tres regiones: norte, centro y sur.
- Region 2: si una persona vive en los estados de Aguascalientes, Colima, Distrito Federal, Guanajuato, Guerrero, Hidalgo, Jalisco, Estado de México, Michoacán, Morelos, Puebla, Querétaro o Tlaxcala.
- Region 3: si una persona vive en los estados de Campeche, Chiapas, Oaxaca, Querétaro, Tabasco, Veracruz o Yucatán.
- Casado: variable dicotómica igual a uno si personas que reportan su estado civil son casados o viven en unión libre.

⁹ Aunque puede no tener crédito formal proveniente de los bancos, sí puede tener crédito informal a través de sus redes o grupos informales de crédito y ahorro diferentes a los bancos.

- TDE: es la tasa de dependencia económica dentro del hogar. Es una variable continua que va de 0 a 1. Se consideran los dependientes económicos (población menor de seis años y mayor de 64 años) respecto a la PEA.
- Hogar_exten: es una variable continua que registra el número de miembros en un hogar.
- Lengua: variable dicotómica igual a uno si la persona habla una lengua indígena.
- Trab_permanen: variable dicotómica igual a uno si una persona cuenta con trabajo de forma permanente.
- POBPATRI: variable dicotómica igual a uno si la persona se encuentra en pobreza de patrimonio considerando el criterio del Coneval.
- POBCAP: variable dicotómica igual a uno si la persona se encuentra en pobreza de capacidades considerando el criterio del Coneval.
- POBALIM: variable dicotómica igual a uno si la persona se encuentra en pobreza alimentaria considerando el criterio del Coneval.
- Serv_loc: es una variable que va de 0 a 1 y se refiere al porcentaje de localidades en los municipios que cuentan con servicios de agua, luz y drenaje.
- Activo_vivien: es una variable que va de 0 a 1 y expresa el número de enseres y electrodomésticos que tiene el hogar como razón del total posible de enseres y electrodomésticos (como estufa, lavadora, refrigerador, etcétera) que puede tener una familia de los reportados en la Encasu. Entre más enseres, mayor será el indicador.¹⁰
- No_institucion: es una variable que asume valores de 0 a 1 y expresa la proporción de servicios con los que no cuenta un municipio (esto se realiza respecto a cuatro servicios: bancos, clínicas de salud, guarderías, escuelas).¹¹ La razón será de 1 si una persona vive en un municipio que no cuenta con bancos, clínicas de salud, guarderías o escuelas, y será igual a 0 si cuenta con los cuatro tipos de servicios. Se esperaría que si una persona habita en un municipio que no cuenta con estos servicios estará dispuesta a hacer más uso de sus redes.

¹⁰ Esta información se obtuvo del ITER 2005 con base en el II Censo de Población y Vivienda, 2005 y aparece como el porcentaje de población que cuenta con agua, con drenaje o con luz.

¹¹ Esta información se obtuvo de IRIS-SCINCE, INEGI con base en el II Censo de Población y Vivienda, 2005; la Encuesta Económica, 2006; y el XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. La información sobre bancos se obtuvo del Censo Económico, 2005 y de la Encuesta Basal sobre Ahorro, Crédito Popular y Microfinanzas Rurales, 2005 (Bansefi). La información sobre guarderías se obtuvo del directorio de estancias infantiles que publica la Sedesol en internet [<http://dgi.sedesol.gob.mx/index/index.php?sec=126>] y del directorio de guarderías del IMSS y del DIF que aparece en línea [www.prd.senado.gob.mx/guarderias/Guarderias%20IMSS.xls].

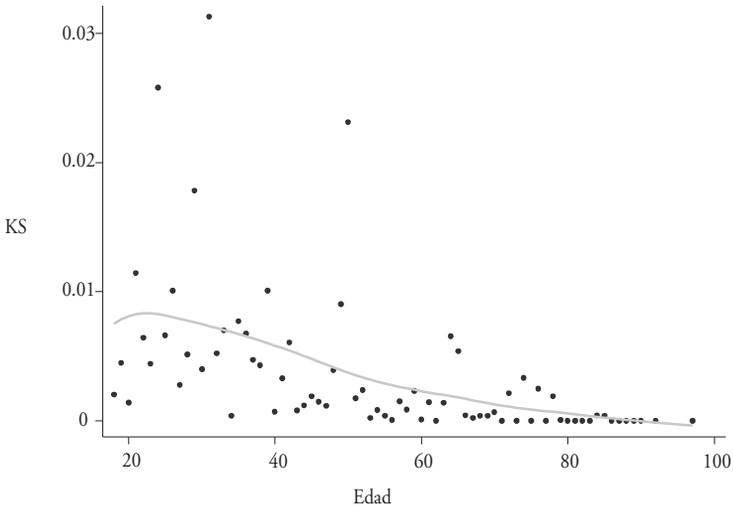
A continuación se muestran los estadísticos descriptivos de las variables utilizadas en los modelos, así como el análisis del comportamiento gráfico de estas variables en relación con el comportamiento que señala la literatura del capital social.

Cuadro IX.2
Estadísticos de las variables utilizadas

<i>Variable</i>	<i>Núm. de observaciones</i>	<i>Promedio de la variable</i>	<i>Errores estándar</i>	<i>Valor mínimo</i>	<i>Valor máximo</i>
KSP π	2167	0.0053	0.0401	0	1
NECSS	2167	0.6559	0.3461	0	1
Primaria	2167	0.3733	0.4837	0	1
Secundaria	2167	0.2265	0.4187	0	1
Preparatoria	2167	0.1605	0.3672	0	1
Licenciatura	2167	0.1213	0.3266	0	1
Whitecollar	2167	0.6179	0.4860	0	1
Mujertrab	2167	0.2404	0.4274	0	1
region 1	2167	0.3341	0.4717	0	1
region 2	2167	0.3308	0.4706	0	1
region 3	2167	0.3350	0.4721	0	1
casado	2164	0.6090	0.4880	0	1
TDE	2044	0.5323	0.6594	0	1
hogar_exten	2167	3.9473	1.8925	1	15
lengua	2167	0.1107	0.3138	0	1
trab_permanen	2167	0.3650	0.4815	0	1
POBPATRI	2167	0.3285	0.4697	0	1
POBCAP	2167	0.1292	0.3355	0	1
POBALIM	2167	0.0862	0.2808	0	1
serv_loc	2149	0.8586	0.1190	0.49	0.98
activo_vivien	2165	0.7563	0.2170	0	1
No_institucion	2167	0.0771	0.1361	0	0.5

Con las siguientes gráficas se busca observar si el indicador construido de rendimiento del capital social ($KS\pi$) refleja el comportamiento que señala la literatura en su relación con los determinantes del capital social. Glaeser, Laibson y Sacerdote (2002) señalan que las personas acumulan capital social cuando tienen incentivos para ello. Por ejemplo, la gente que pertenece a grupos con más capital social tiende a invertir más en capital social porque les genera un mayor rendimiento. Algunas características de los individuos que dan muestra sobre su conducta para invertir o desacumular en este activo son las que se muestran en algunos comportamientos de las siguientes gráficas.

Gráfica IX.17
Indicador de capital social y edad

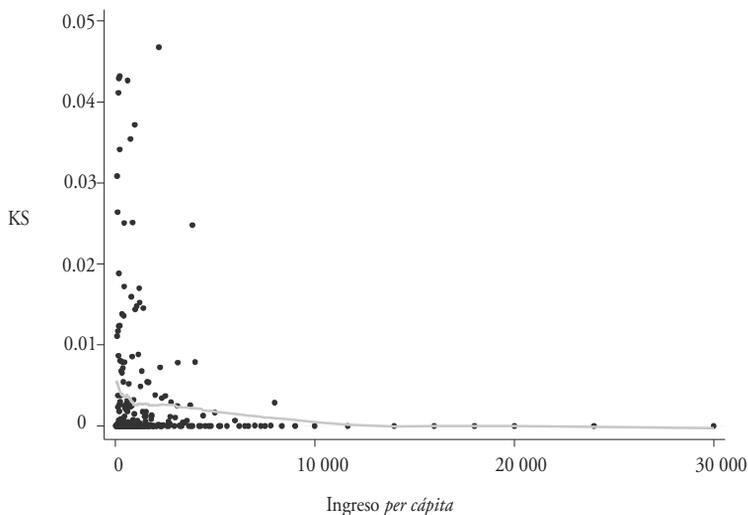


Fuente: Encasu (2006).

En la gráfica IX.17 se observa que a edades tempranas hay una relación positiva del indicador de rendimiento del capital social ($KS\pi$) usado en este estudio con la edad y una relación negativa en edades posteriores a los 20 años de edad; es decir, los individuos alcanzan un valor máximo del rendimiento capital social a una edad entre 20 y 30 años, pero conforme la edad avanza el rendimiento del capital social disminuye. Este comportamiento es consistente con lo que señala la literatura. Al respecto, los efectos sobre el ciclo de vida señalan que las personas invierten más en capital social a una edad temprana, pero conforme aumenta su

edad esta inversión disminuye. Esto ocurre en muestras de países como Estados Unidos (Glaeser, Laibson y Sacerdote, 2002).

Gráfica IX.18
Indicador del rendimiento del capital social e ingreso *per cápita*



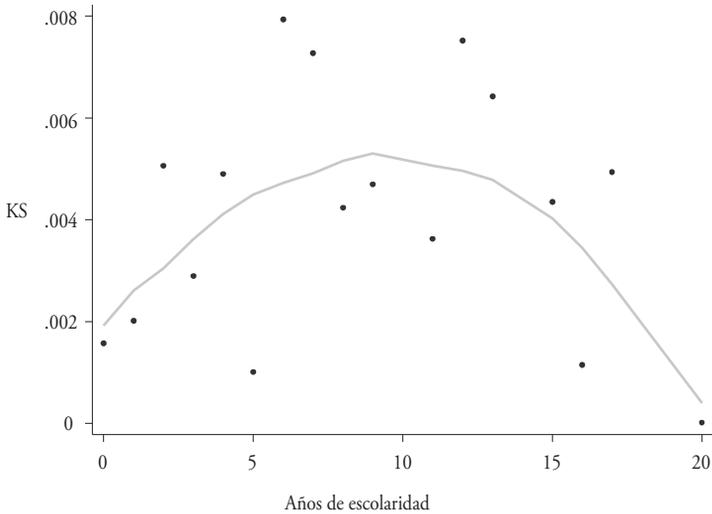
Fuente: Encasu (2006).

En términos generales, las personas con menores ingresos registran un indicador de rendimiento de capital social ($KS\pi$) mayor que las que tienen mayores ingresos (gráfica IX.18). Por un lado, Glaeser, Laibson y Sacerdote (2002) señalan que las personas que perciben altos salarios acumulan menos capital social porque valoran más su tiempo para obtener mayores remuneraciones que los beneficios que puedan obtener por las redes sociales creadas. Por otro lado, Narayan y Pritchett (1997) mencionan que las personas de menor ingreso invierten en capital social como un mecanismo de protección para cubrirse ante riesgos y eventos inesperados.

En menores niveles educativos, el rendimiento de capital social es bajo ($KS\pi$), y conforme el individuo adquiere niveles educativos más altos el capital social es mayor hasta declinar en niveles educativos elevados (gráfica IX.19). Se podría decir que alrededor de los diez años de estudio el indicador de rendimientos de capital social alcanza su nivel máximo, aproximadamente en secundaria de acuerdo a la muestra de la Encasu. La literatura al respecto señala que la gente que

invierte en capital humano también invierte en capital social; en otras palabras, mayor preparación, experiencia y educación significan también mayores posibilidades de obtener ventajas de las relaciones sociales. Al respecto, Glaeser, Laibson y Sacerdote (2002) y también Krishna y Uphoff (1999) señalan que entre mayor sea el número de años de educación, mayor será el capital social. Sin embargo, este comportamiento parabólico que se presenta haciendo uso de la Encasu 2006 podría estar relacionado con un costo de oportunidad en tiempo: en niveles educativos altos la gente usa menos sus redes para proveerse de este tipo de servicios.

Gráfica IX.19
Indicador del rendimiento del capital social y educación



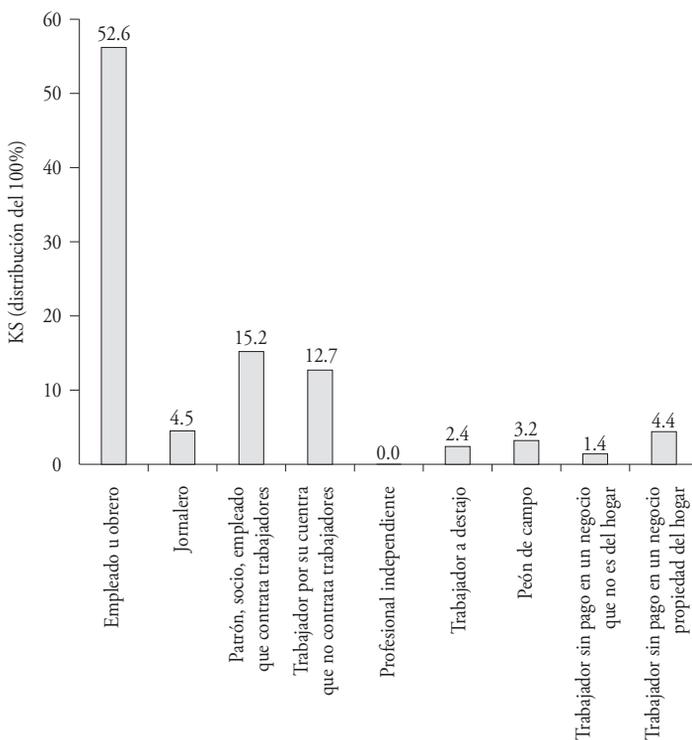
Fuente: Encasu (2006).

En el tipo de ocupaciones diferentes a las de cuello blanco (*white-collar worker*),¹² tales como aquellas compuestas por obreros, peones o jornaleros, se observa un mayor rendimiento del capital social ($KS\pi$). En cambio, en las ocu-

¹² El término de trabajador de cuello blanco (*white-collar worker*) se refiere a los profesionales asalariados o trabajadores con educación formal que realizan actividades de oficina, administrativas y algunos aspectos de coordinación de ventas. Este tipo de trabajos son diferentes a los que realizan los trabajadores de cuello azul (*blue-collar workers*) o que realizan actividades manuales y son principalmente obreros o jornaleros (definiciones usadas por primera vez por Upton Sinclair (Mills, 1951).

paciones de cuello blanco como las que realizan los profesionales independientes no se observa un rendimiento del capital social. La literatura señala que el capital social aumenta en las ocupaciones de las personas donde sus habilidades sociales son compensadas con mayores retornos sociales; en otras palabras, la inversión en capital social es alta en ocupaciones con altos retornos a las habilidades sociales (Glaeser, Laibson y Sacerdote, 2002). Los resultados diferentes de la gráfica IX.20 podrían estar asociados al tipo de capital social de *bonding* que se está usando en este caso. Podría ser que el comportamiento que señala la literatura esté asociado a un tipo de capital social de *linking*. Adicionalmente, otro factor que puede estar influyendo es el hecho de que el indicador de capital social usado en este caso es el de rendimiento y no el de inversión, que es el que señala la literatura.

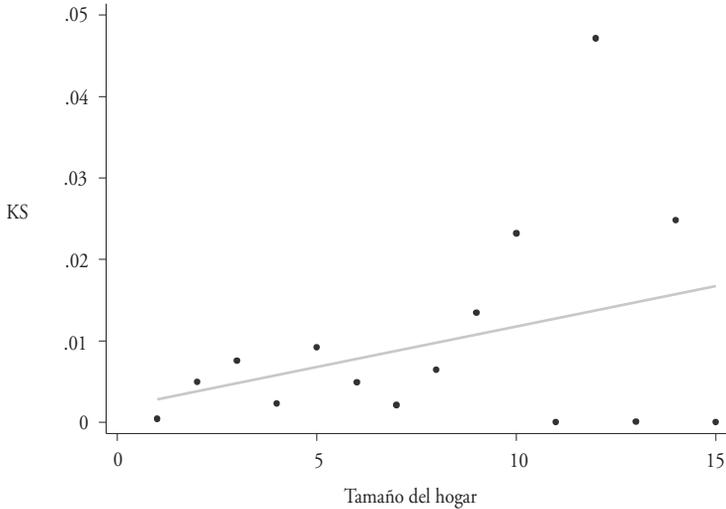
Gráfica IX.20
Indicador del rendimiento del capital social y tipo de empleo



Fuente: Encasu (2006).

Gráfica IX.21

Indicador del rendimiento del capital social y tasa de dependencia económica



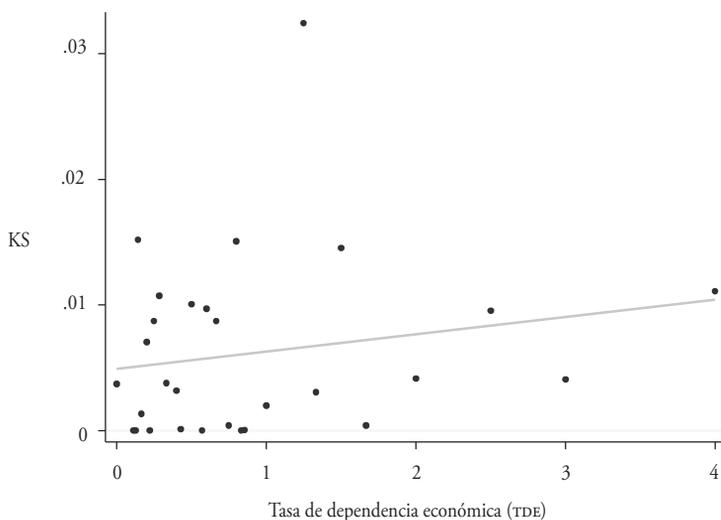
Fuente: Encasu (2006).

En la gráfica IX.21 se observa que entre mayor es el número de integrantes del hogar, mayor es el rendimiento del capital social ($KS\pi$). Coleman (1988) y Furstenberg y Hughes (1995) señalan que un mayor número de hermanos puede afectar negativamente el capital social familiar porque cuando existe un gran número de miembros en el hogar la atención de los padres hacia los hijos se diluye. Sin embargo, Krishna y Uphoff (1999) señalan que existe una relación positiva entre el capital social y el tamaño de la familia. El comportamiento que refleja la gráfica IX.21 es consistente con lo encontrado por estos últimos autores, quizá porque los beneficios derivados del capital social alcanzan a más personas en las familias más grandes.

De alguna forma, la gráfica IX.22 confirma la información anterior: entre mayor es el número de dependientes económicos del hogar, mayor es el rendimiento del capital social ($KS\pi$). Al respecto, Coleman (1990) señala que entre mayor es el número de dependientes mayor es la inversión en capital social. Sin embargo, en la literatura la relación de causalidad en este sentido no es clara. Tal vez las personas invierten en capital social como una situación de prevención para cubrir las necesidades de sus dependientes económicos, lo que podría generarles mayor rendimiento de capital social.

Gráfica IX.22

Indicador del rendimiento del capital social y tasa de dependencia económica



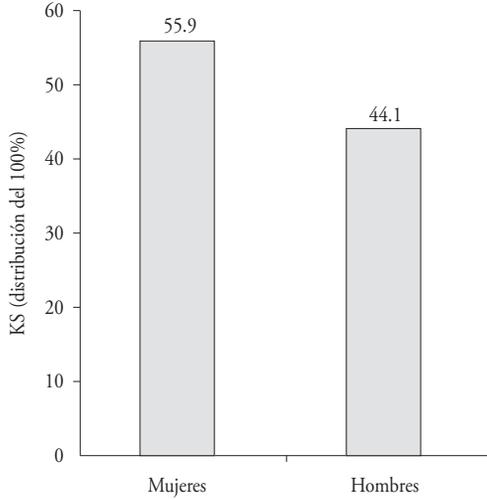
Fuente: Encasu (2006).

El hecho de ser mujer afecta positivamente las necesidades de inversión en capital social (Krishna y Uphoff, 1999). La Encasu muestra que las mujeres presentan mayor rendimiento del capital social ($KS\pi$), lo cual es consistente con esta literatura.

De las tres regiones que define la Encasu, la más rural es la región dos,¹³ y en ésta se presenta el mayor rendimiento del capital social ($KS\pi$). Al respecto, la literatura señala que en las áreas rurales existe un mayor grado de organización social (Coleman, 1990) y que el capital social es mayor en comunidades pequeñas y de menor concentración (Narayan y Pritchett, 1997; Knowles y Anker, 1981).

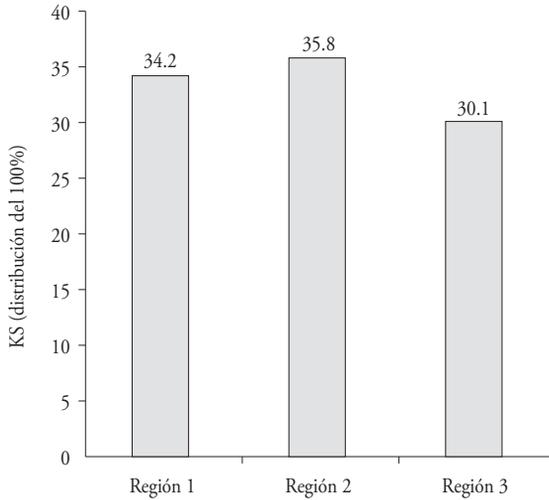
¹³ La región dos es la más rural de las tres regiones porque es donde se ubica la mayor cantidad de localidades con menos de 15 000 habitantes.

Gráfica IX.23
Distribución del indicador del rendimiento del capital social por sexo



Fuente: Encasu (2006).

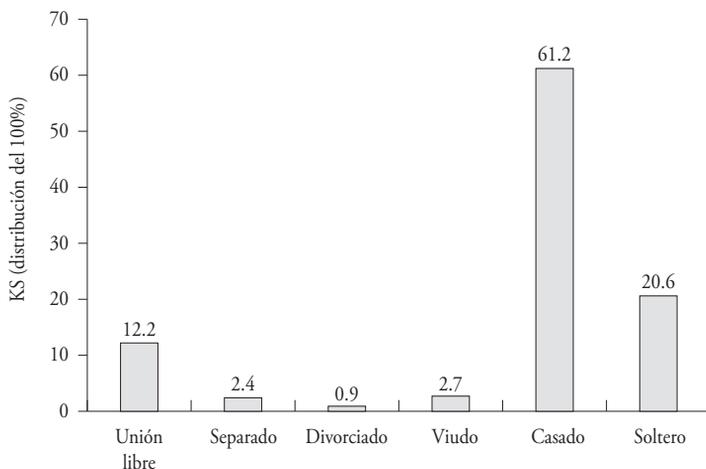
Gráfica IX.24
Distribución del indicador de rendimiento del capital social por región



Fuente: Encasu (2006).

Gráfica IX.25

Distribución del indicador de rendimiento del capital social por estado civil



Fuente: Encasu (2006).

En la gráfica IX.25 se observa que la situación de casado es la que presenta el mayor rendimiento del capital social ($KS\pi$). Esta condición de la pareja está asociada con la presencia física de los adultos en la familia y la atención de los adultos a los hijos (el capital social usado en este ámbito es llamado *intrafamiliar*). En este tipo de capital social se asume un mayor tiempo y esfuerzo gastado de los padres en aspectos intelectuales de los hijos y se presenta una deficiencia estructural del capital social cuando sólo se tiene presencia de un padre dentro del hogar o cuando ambos padres trabajan fuera del hogar (Coleman, 1988; Furstenberg y Hughes, 1995).

Como conclusión de esta sección, puede decirse que, en términos generales, se observa que las variables a utilizar en el análisis empírico mantienen una relación similar (o, al menos, no contradictoria) a la que presenta la literatura respecto a la inversión o uso del capital social.

METODOLOGÍA

Se utilizó un modelo Tobit para estimar la relación entre el indicador de rendimiento del capital social de los pobres ($KS\pi$) y la *proxy* que representa el no

contar con servicios formales (no contar con empleo, crédito formal, servicios de salud ni seguridad social, llamada NECSS) siguiendo el marco teórico de Narayan y Pritchett (1997) y Woolcock (1999). Con el fin de modelar esta relación teórica, se llevó a cabo un análisis simultáneo de la variable endógena y la corrección de Heckman. Se utilizó el enfoque de Tobit para observar cómo la falta de servicios formales hace que los pobres generen rendimientos de capital social. El resto de esta sección describe el procedimiento de estimación. Para efectos de estimación, se asume que el indicador de rendimiento del capital social se puede estimar en forma lineal de la siguiente manera:

$$KS\pi = \beta_0 + \beta_1 NECSS + \beta' X_1 + u_1$$

donde $KS\pi$ es la variable dependiente que representa el indicador de rendimiento del capital social. Las variables independientes incluyen la *proxy* de no contar con servicios formales (NECSS) y un vector de las características socioeconómicas de los individuos, los hogares y las variables de ubicación geográfica llamado X_1 . Los parámetros del modelo están representados por β_0 , β_1 , β' y u_1 es el término de error.

En los modelos se presentó una relación simultánea entre el indicador de rendimiento del capital social ($KS\pi$) y la variable $NECSS$. Esta relación de simultaneidad ocurre porque las personas que no cuentan con crédito formal, empleo formal, seguridad social ni servicios de salud podrían usar más sus redes para proveerse de servicios para el cuidado de sus hijos o enfermos y para conseguir empleo o préstamos. Al mismo tiempo, los hogares con mayor rendimiento del capital social o, en su caso, los que usan más sus redes para proveerse de servicios de cuidado de los hijos y enfermos, o de préstamos o empleo son los que no tienen empleo ni crédito formales, ni cuentan con los servicios de seguridad social. Como resultado, si la variable explicatoria $NECSS$ es determinada simultáneamente por la variable dependiente $KS\pi$, esta variable $NECSS$ estará correlacionada con el término de error U_i y se producirán estimadores MCO¹⁴ sesgados e inconsistentes (Wooldridge, 2002). Una forma de modelar esta doble causalidad es a través de un sistema de ecuaciones simultáneas como el siguiente:

$$KS\pi = \alpha_0 + \alpha_1 NECSS + \alpha_2 X_1 + \alpha_3 X_2 + \dots + \alpha_k X_k + \dots + \alpha_L X_L + u_1$$

¹⁴ Mínimos cuadrados ordinarios (MCO), los estimadores α , serían inconsistentes si $Cov(NECSS, U) \neq 0$.

$$NECSS = \gamma_0 + \gamma_1 KS\pi + \gamma_2 Z_n + \gamma_3 X_1 + \gamma_4 X_2 + \dots + \gamma_k X_k + u_2$$

donde $KS\pi$ se refiere al indicador de rendimiento del capital social. El indicador $NECSS$ es la *proxy* que se refiere al hecho de no contar con crédito formal, empleo formal, seguridad social ni servicios de salud. Las X_1, X_2, \dots, X_k , y $Z_n; Z_1, Z_2, \dots, Z_k$ se refieren a las variables control relacionadas con las características socioeconómicas, demográficas y geográficas de los hogares en cada ecuación. Las X_L son las variables instrumentales que se encuentran en la primera ecuación y deben cumplir la condición de orden y ordenamiento para eliminar el problema de endogeneidad (Wooldridge, 2002: 219.)

El método de variables instrumentales (VI) provee una solución general al problema de endogeneidad de la variable explicatoria en un problema de simultaneidad. Para usar el método VI con $NECSS$ endógena, se requieren variables X_L observables que satisfagan las siguientes dos condiciones: primero que las X_L elegidas no se encuentren correlacionadas con el término de error U_i , *i.e.* $Cov(X_L, U_i) = 0$; y segundo que las X_L se encuentren correlacionadas con $NECSS$, *i.e.* $Cov(X_L, NECSS) \neq 0$. Un supuesto clave en esta relación es que los coeficientes de las X_L deben ser $\neq 0$ en el siguiente modelo: $NECSS^{\wedge} = \delta_0 + \delta_1 X_1 + \delta_2 X_2 + \dots + \delta_k X_k + \delta_L X_L + U_2$. Una vez expresadas las variables instrumentales en el modelo, la ecuación del rendimiento del capital social quedaría expresada de la siguiente forma:

$$KS\pi = \beta_0 + \beta_1 NECSS^{\wedge} + \beta_2 Z_n + \beta_3 X_1 + \beta_4 X_2 + \dots + \beta_k X_k + \beta_L X_L + vI$$

Se analizó la hipótesis de endogeneidad con la prueba de Hausman (1978). Para corregir el problema de endogeneidad, la literatura de capital social (Groo-taert y van Bastelaer, 2002) sugiere tomar como variables instrumentales las que permanezcan más o menos fijas en la comunidad. Las variables que se analizaron como instrumentos son: servicios en la localidad (*serv_loc*), no instituciones (*No_institucion*), activos en la vivienda (*activo_vivien*) y tiempo en la localidad (*tiempo_localidad*). El instrumento llamado servicios en la localidad mide el porcentaje de las localidades en los municipios donde habita la población de la muestra que tienen agua potable, luz y drenaje. No instituciones es un indicador que muestra una razón igual a cuatro si el municipio donde habita la población de la muestra no cuenta con bancos, guarderías, escuelas y clínicas de salud. Activos en la vivienda se refiere a si una persona vive en un hogar que cuenta con enseres domésticos y electrodomésticos como estufa, lavadora, refrigerador, etcétera y muestra el porcentaje de enseres y electrodomésticos con los que cuenta un hogar respecto al total que tienen los hogares en la muestra. Tiempo en la locali-

dad se refiere al tiempo que tiene viviendo en la localidad la persona entrevistada de la muestra. A continuación se muestran los resultados de la prueba:

Cuadro IX.3
Prueba de endogeneidad

<i>Variable dependiente Kπ</i>			<i>Variable dependiente NECSS</i>		
	<i>Coficiente</i>	<i>Errores estándar</i>		<i>Coficiente</i>	<i>Errores estándar</i>
NECSS	0.0154***	0.0018	Primaria	0.0518**	0.0232
Primaria	0.0043**	0.0024	Secundaria	0.0962***	0.0254
Secundaria	0.0027*	0.0017	Preparatoria	0.0101*	0.0102
Preparatoria	0.0075***	0.0023	Licenciatura	-0.0334*	0.0316
Licenciatura	0.0091**	0.0047	Whitecollar	-0.0083	0.0180
Whitecollar	-0.0027	0.0025	Mujertrab	-0.0460***	0.0179
Mujertrab	0.0007*	0.0002	Region 1	-0.1288***	0.0199
Region 1	0.0022*	0.0004	Region 3	-0.0095	0.0170
Region 3	-0.0009	0.0019	Casado	-0.0464***	0.0147
Casado	0.0014*	0.0011	TDE	0.0011*	0.0010
TDE	0.0016*	0.0012	Hogar_exten	0.0052*	0.0039
Hogar_exten	0.0002*	0.0001	Lengua	-0.0073	0.0271
Lengua	0.0003	0.0022	Trab_permanen	-0.0591	0.0686
Trab_permanen	0.0015	0.0032	POBPATRI	0.0628***	0.0185
POBPATRI	0.0018*	0.0002	POBCAP	-0.0145	0.0345
POBCAP	-0.0017	0.0035	POBALIM	0.0125	0.0372
POBALIM	-0.0026	0.0028	Serv_loc	-0.1136*	0.0079
Residuales	-0.0150**	0.0112	Activo_vivien	-0.3158***	0.0421
Constante	-0.0116**	0.0012	No_institucion	0.1519***	0.0624
			Tiempo_localidad	0.1789	0.2547
			Constante	1.0404***	0.0743

n = 2021, R² = 0.1684, F (19, 2001) = 30.29 Prob>F = 0.0000, Wald Test = 84.2*; *90%, **95% y ***99% de nivel de significancia. Se corrigió heteroscedasticidad. Los paréntesis se refieren a los errores estándar.

La prueba estadística de endogeneidad encontró que no pudo rechazarse que la variable *NECSS* fuera en realidad endógena.¹⁵ Se estimaron las variables instrumentales y las que mostraron ser instrumentos estadísticamente significativos fueron servicios en la localidad, activos en la vivienda y no instituciones.¹⁶ La variable tiempo en la localidad mostró no ser un instrumento estadísticamente significativo para explicar la variable *NECSS*. Servicios en la localidad está correlacionada con *NECSS* pero no con el rendimiento de capital social, lo mismo ocurre para el caso de activos en la vivienda y no instituciones. Se asume una relación negativa entre la variable *serv_loc* y la variable *NECSS*: si la población habita en municipios con localidades que no cuentan con servicios de agua potable, luz y drenaje podría no tener empleo, crédito formal, servicios de salud ni seguridad social. También se asume una relación negativa entre la variable *serv_loc* y *KSπ*: si la población habita en municipios que no cuentan con servicios de agua potable, luz y drenaje el rendimiento del capital social podría ser mayor por el uso de las redes para adquirir servicios como el cuidado de enfermos o hijos o el conseguir préstamos o empleo.

La relación activos en la vivienda y *NECSS* se asume negativa: si una persona vive en un hogar que cuenta con enseres domésticos y electrodomésticos como estufa, lavadora o refrigerador, podría tener empleo, crédito formal, seguridad social y servicios de salud. También se asume una relación negativa entre la variable activos en la vivienda y la variable *KSπ*: si una persona vive en un hogar que no cuenta con enseres domésticos y electrodomésticos, su rendimiento del capital social podría ser mayor por el uso de sus redes para adquirir servicios como el cuidado de enfermos o hijos o el conseguir préstamos o empleo.

Se asume una relación positiva entre la variable *no_institucion* y *NECSS*: si una persona vive en un municipio que no cuenta con bancos, guarderías, escuelas y clínicas de salud, entonces podría no tener empleo, crédito formal, seguridad social ni servicios de salud. También se asume una relación positiva entre la variable *no_institucion* y la variable *KSπ*: si una persona vive en un municipio que no cuenta con bancos, guarderías, escuelas y clínicas de salud, el rendimiento del capital social podría ser mayor por el uso de las redes para adquirir servicios como el cuidado de enfermos o hijos o el conseguir préstamos o empleo. Haciendo uso de los instrumentos *serv_loc*, *activo_vivien* y *No_institucion* se estimó el

¹⁵ El coeficiente de los residuales fue de -0.0150937 con un error estándar de 0.0112, *i.e.*, los residuales fueron significativos con un nivel de significancia del 90 por ciento.

¹⁶ Los coeficientes de las variables *serv_loc*, *activo_vivien* y *No_institucion* fueron $\theta \neq 0$ en el modelo $NECSS = \delta_0 + \delta_1 X_1 + \delta_2 X_2 + \dots + \delta_k X_k + \theta_1 z_1 + e$. Sus niveles de significancia fueron de 90% y 95%, respectivamente.

modelo estructural mediante el método de variables instrumentales (Hausman, 1978; Heckman, 1997).

El modelo estructural presentó el problema adicional de que la variable dependiente rendimiento del capital social ($KS\pi$) es una variable censurada que va de cero a uno. Es censurada en el sentido de que sólo es observada en la parte del rango propuesto, por lo que se rompe el supuesto de aleatoriedad representativa y, en consecuencia, los residuos están correlacionados con la variable explicativa y los estimadores de mínimos cuadrados ordinarios son inconsistentes. Considerando este problema se aplicaron modelos Tobit, para ello se corrigió el problema de heteroscedasticidad y se probó normalidad. Finalmente se obtuvieron los estimadores de los efectos parciales sobre las medias condicionadas o medias muestrales. Para obtener los estimadores se utilizaron modelos Tobit con variables instrumentales (Newey, 1987; Long y Freese, 2006). En el siguiente apartado se muestran los resultados de los modelos estimados.

RESULTADOS DE LAS ESTIMACIONES

Los siguientes cinco modelos que se estimaron analizan las hipótesis de trabajo. El modelo uno analiza la relación entre la variable $KS\pi$ y la variable $NECSS^{\wedge}$ ($NECSS$ ya instrumentalizada). En este modelo se observa que si una persona no tiene empleo ni crédito formal y no cuenta con servicios de salud ni seguridad social obtiene un mayor rendimiento del capital social para proveerse de servicios como el cuidado de enfermos e hijos o para conseguir préstamos o empleo.

Los modelos 2, 3 y 4 analizan el efecto de los tres tipos de pobreza (patrimonio, de capacidades y alimentaria)¹⁷ en el rendimiento del capital social. En el último modelo se corre el modelo con los tres tipos de pobreza para comparar los efectos de la variable $NECSS$ y el efecto de la pobreza en general con el rendimiento de capital social. Los cuadros IX.4 y IX.5 muestran los coeficientes estandarizados. En términos generales se observa una relación positiva entre la variable $KS\pi$ y $NECSS^{\wedge}$, es decir, si las personas no cuentan con empleo, crédito formal,

¹⁷ *Pobreza alimentaria* se refiere a la incapacidad para obtener una canasta básica alimentaria, aun si se hiciera uso de todo el ingreso disponible en el hogar para comprar sólo los bienes de dicha canasta. *Pobreza de capacidades* se refiere a la insuficiencia del ingreso disponible para adquirir el valor de la canasta alimentaria y efectuar los gastos necesarios en salud y educación, aun dedicando el ingreso total de los hogares nada más que para estos fines. *Pobreza de patrimonio* se refiere a la insuficiencia del ingreso disponible para adquirir la canasta alimentaria y realizar los gastos necesarios en salud, vestido, vivienda, transporte y educación, aunque la totalidad del ingreso del hogar fuera utilizado exclusivamente para la adquisición de estos bienes y servicios (CTMP, 2002).

servicios de salud y seguridad social, obtienen más rendimientos del capital social al obtener servicios como el cuidado de enfermos e hijos y conseguir préstamos o empleo por parte de vecinos, amigos, compadres o comadres, familiares y compañeros de trabajo.

Los coeficientes del modelo Tobit no pueden interpretarse directamente sólo a través de una función de transformación, ya que existe una función de densidad de probabilidades que media entre la variable dependiente y las variables independientes. Se puede multiplicar los estimadores Tobit por los factores de ajuste evaluados en los estimadores y en los promedios para obtener los efectos marginales en las expectativas condicionales. La interpretación de los coeficientes estandarizados del cuadro IX.4 se refiere a la derivada parcial de la variable latente ($KS\pi^*$) con respecto a los regresores. Los efectos marginales de los coeficientes estandarizados del modelo Tobit con variables instrumentales se presentan en el cuadro IX.5.

Cuadro IX.4
Estimaciones del indicador de rendimiento
del capital social con variables exógenas e instrumentales

Variable dependiente $KS\pi$	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
	NECSS	NECSS con pobreza de patrimonio	NECSS con pobreza de capacidades	NECSS con pobreza alimentaria	NECSS con pobreza de patrimonio, de capacidades y alimentaria
NECSS ^A	0.5755*** (0.1439)	0.5516*** (0.1592)	0.5636*** (0.1501)	0.5918*** (0.1519)	0.5645*** (0.1603)
Primaria	0.0837*** (0.0304)	0.0856*** (0.0302)	0.0847*** (0.0303)	0.0829*** (0.0306)	0.0844*** (0.0303)
Secundaria	0.1019*** (0.0337)	0.1059*** (0.0339)	0.1043*** (0.0339)	0.0998*** (0.0343)	0.1035*** (0.0341)
Preparatoria	0.1908*** (0.0394)	0.1926*** (0.0391)	0.1911*** (0.0394)	0.1911*** (0.0395)	0.1920*** (0.0392)
Licenciatura	0.1405*** (0.0439)	0.1418*** (0.0438)	0.1405*** (0.0438)	0.1416*** (0.0441)	0.1431*** (0.0438)
Whitecollar	0.0023 (0.0248)	0.0009 (0.0246)	0.0018 (0.0247)	0.0023 (0.0249)	0.0003 (0.0246)

Mujertrab	0.0891*** (0.0262)	0.0889*** (0.0262)	0.0888*** (0.0263)	0.0898*** (0.0265)	0.0895*** (0.0264)
Region 1	0.1406*** (0.0332)	0.1420*** (0.0332)	0.1393*** (0.0334)	0.1427*** (0.0340)	0.1440*** (0.0335)
Region 2	0.0038 (0.0229)	0.0059 (0.0231)	0.0034 (0.0227)	0.0048 (0.0229)	0.0076 (0.0233)
Casado	0.0544*** (0.0231)	0.0533** (0.0233)	0.0539** (0.0231)	0.0551** (0.0235)	0.0542** (0.0235)
TDE	0.0461*** (0.0166)	0.0458*** (0.0165)	0.0460*** (0.0166)	0.0463*** (0.0167)	0.0461*** (0.0166)
Hogar_exten	0.0177*** (0.0056)	0.0175*** (0.0056)	0.0176*** (0.0056)	0.0178*** (0.0057)	0.0178*** (0.0056)
Lengua	0.0095 (0.0310)	0.0056 (0.0304)	0.0059 (0.0321)	0.0147 (0.0321)	0.0109 (0.0320)
Trab_permanen	0.0304 (0.0275)	0.0290 (0.0279)	0.0297 (0.0277)	0.0314 (0.0279)	0.0303 (0.0280)
POBPATRI		0.0207** (0.0157)			0.0198* (0.0186)
POBCAP			0.0121 (0.0325)		0.0377 (0.0536)
POBALIM				-0.0196 (0.0368)	-0.0629 (0.0577)
Serv_loc	-0.1551** (0.0713)	-0.0907* (0.0737)	-0.1345** (0.0735)	-0.1419** (0.0723)	-0.0930* (0.0739)
Activo_vivien	-0.3422*** (0.0396)	-0.3212*** (0.0400)	-0.3318*** (0.0400)	-0.3341*** (0.0398)	-0.3217*** (0.0402)
No_institucion	-0.1399** (0.0568)	-0.1460*** (0.0569)	-0.1528*** (0.0578)	-0.1454*** (0.0574)	-0.1429** (0.0579)
Constante	-0.7979*** (0.1239)	-0.7891*** (0.1301)	-0.7903*** (0.1274)	-0.8096*** (0.1293)	-0.7995*** (0.1313)
χ^2	67.10	72.20	68.57	66.79	72.16
Prob χ^2	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Log pseudolikelihood	-1533.4506	-1523.2806	-1531.9763	-1532.8194	-1522.5547
Wald test	14.10***	10.75***	12.51***	13.95***	11.17***

n = 2021, *90%, **95% y ***99% de nivel de significancia. Los paréntesis se refieren a los errores estándar.

Cuadro IX.5
Efectos marginales del modelo Tobit con variables instrumentales

<i>Variable dependiente</i> KSπ	<i>Modelo 1</i>	<i>Modelo 2</i>	<i>Modelo 3</i>	<i>Modelo 4</i>	<i>Modelo 5</i>
	NECSS	NECSS con pobreza de patrimonio	NECSS con pobreza de capacidades	NECSS con pobreza alimentaria	NECSS con pobreza de patrimonio, de capacidades y alimentaria
NECSS [^]	0.2263*** (0.0557)	0.2164*** (0.0617)	0.2213*** (0.0581)	0.2330*** (0.0589)	0.2217*** (0.0622)
Primaria	0.0329*** (0.0119)	0.0336*** (0.0118)	0.0333*** (0.0118)	0.0326*** (0.0120)	0.0331*** (0.0118)
Secundaria	0.0401*** (0.0132)	0.0415*** (0.0133)	0.0409*** (0.0133)	0.0393*** (0.0135)	0.0406*** (0.0134)
Preparatoria	0.0750*** (0.0153)	0.0755*** (0.0152)	0.0750*** (0.0153)	0.0752*** (0.0154)	0.0754*** (0.0152)
Licenciatura	0.0552*** (0.0172)	0.0556*** (0.0171)	0.0552*** (0.0171)	0.0557*** (0.0173)	0.0562*** (0.0171)
Whitecollar	0.0009 (0.0097)	0.0003 (0.0096)	0.0007 (0.0097)	0.0009 (0.0098)	0.0001 (0.0096)
Mujertrab	0.0350*** (0.0102)	0.0348*** (0.0102)	0.0349*** (0.0102)	0.0353*** (0.0103)	0.0351*** (0.0102)
Region 1	0.0553*** (0.0129)	0.0557*** (0.0128)	0.0547*** (0.0129)	0.0562*** (0.0132)	0.0565*** (0.0130)
Region 2	0.0015 (0.0090)	0.0023 (0.0091)	0.0013 (0.0089)	0.0019 (0.0090)	0.0030 (0.0091)
Casado	0.0214*** (0.0090)	0.0209** (0.0091)	0.0211** (0.0090)	0.0217** (0.0092)	0.0212** (0.0091)
TDE	0.0181*** (0.0065)	0.0179*** (0.0064)	0.0180*** (0.0065)	0.0182*** (0.0065)	0.0181*** (0.0065)
Hogar_exten	0.0069*** (0.0022)	0.0069*** (0.0021)	0.0069*** (0.0022)	0.0070*** (0.0022)	0.0069*** (0.0022)
Lengua	0.0037 (0.0121)	0.0022 (0.0119)	0.0023 (0.0126)	0.0058 (0.0126)	0.0043 (0.0125)
Trab_permanen	0.0119 (0.0275)	0.0113 (0.0109)	0.0116 (0.0108)	0.0123 (0.0110)	0.0119 (0.0110)

POBPATRI		0.0081** (0.0070)			0.0078* (0.0112)
POBCAP			0.0047 (0.0127)		0.0148 (0.0210)
POBALIM				-0.0077 (0.0145)	-0.0247 (0.0226)

n = 2021, se reportan los efectos marginales ($\partial y/\partial x$), *90%, **95% y ***99% de nivel de significancia. Los paréntesis se refieren a los errores estándar.

De los resultados se infiere que si las personas no cuentan con empleo, crédito formal, servicios de salud ni seguridad social el indicador de rendimiento de capital social esperado es de 0.2263 desviaciones estándar mayor respecto a quienes no tienen ninguna carencia de empleo, créditos, salud y seguridad social, *i.e.*, si un individuo tiene todas las carencias (empleo, crédito, servicios de salud y seguridad social) el indicador de rendimiento de capital social esperado es mayor en 0.2263 desviaciones estándar respecto de los que no tienen ninguna carencia. De igual forma, los indicadores del modelo 2, 3 y 4 tendrían una explicación similar, pero estos cambios marginales serían de 0.2164, 0.2213 y 0.2330, respectivamente.

La variable de pobreza de patrimonio tiene un efecto en el rendimiento del capital social: si una persona es pobre de patrimonio su indicador de rendimiento de capital social es mayor en 0.0081 desviaciones estándar respecto a las personas que no son pobres de patrimonio, es decir, los pobres de patrimonio obtienen mayores rendimientos del capital social que las personas que no son pobres. Los coeficientes de los indicadores de pobreza de capacidades y pobreza alimentaria no fueron estadísticamente significativos una vez que se incluyeron las variables para las distintas zonas del país, quizás también porque el efecto de la variable NECSS ya está captando una parte de la población en situaciones de pobreza. Al incluir los tres tipos de pobreza (como se muestra en el modelo 5), la pobreza de patrimonio es la que afecta al indicador de rendimiento de capital social, lo que no ocurre con la pobreza de capacidades ni con la pobreza alimentaria.

Las variables asociadas a la educación también fueron estadísticamente significativas, es decir, la variable educación tiene efectos sobre el rendimiento del capital social; por ejemplo, en el caso del indicador de primaria, si una persona cuenta con este nivel el indicador de rendimiento de capital social es 0.03 desviaciones estándar mayor respecto a los que no lo tienen. En secundaria el indicador de rendimiento de capital social es 0.04 desviaciones estándar mayor respecto a

los que no tienen secundaria. En preparatoria el rendimiento de capital social es 0.07 desviaciones estándar mayor respecto a los que no tienen preparatoria. En licenciatura el rendimiento de capital social es 0.05 desviaciones estándar mayor respecto a los que no tienen este grado. El rendimiento del capital social es ligeramente mayor en el nivel de preparatoria que en los otros tres niveles. Lo que se observa aquí es que controlando por otros factores el efecto de U invertida que se observó en la gráfica IX.19 se desvanece, es decir, ya no es tan fuerte, aunque sí se recupera un poco la forma de U invertida.

Respecto a las variables de control, las que fueron estadísticamente significativas de forma robusta en los cinco modelos estimados fueron la característica de ser mujer trabajadora (*mujertrab*), estar casado (*casado*), tener una mayor tasa de dependientes económicos (*TDE*) y tener un mayor número de miembros en el hogar (*hogar_exten*). El coeficiente de la región 1 fue estadísticamente significativo, tal vez porque en esta región se ubican los estados con más precariedades, limitando a su vez el poder explicativo de las variables de pobreza de capacidades y alimentaria. Las variables instrumentales (*serv_loc*, *activo_vivien*, *No_institucion*) fueron estadísticamente significativas en estos modelos Tobit.

En cuanto al efecto de no contar con empleo, crédito formal, servicios de salud ni seguridad social sobre el indicador de rendimiento de capital social, este resultó mayor en el rendimiento del capital social que el efecto de los niveles educativos considerados. El efecto sobre el indicador de rendimiento de capital social de ser pobre de patrimonio resultó ser menor que el efecto de no contar con empleo, crédito formal, servicios de salud ni seguridad social. En otras palabras, podría pesar más en el rendimiento del capital social el estar fuera del mercado formal que el hecho de ser pobre o de contar con mayor educación formal. De este comportamiento se podría inferir que la gente usa su capital social para conseguir los servicios que no obtiene en el mercado formal para el cuidado de los hijos y enfermos, o para obtener crédito y trabajo.

COMENTARIOS FINALES

De los resultados expuestos se deduce que las personas en situación de pobreza utilizan un tipo de capital social llamado *bonding*, que corresponde a las redes prevaletentes entre personas con características similares, como miembros de la familia, vecinos, amigos cercanos, compadres y compañeros de trabajo. Este capital social de *bonding* es usado por las personas que no cuentan con crédito, empleo formal, seguridad social ni servicios de salud (categoría NECSS en el aná-

lisis realizado) para obtener ayuda en el cuidado de sus hijos y enfermos o para conseguir dinero y buscar trabajo. Esto es, las personas obtienen rendimientos del capital social al proveerse de los servicios que no consiguen en el mercado formal.

También se observa que influye más en el rendimiento del capital social el estar fuera del mercado formal que el hecho de ser pobre o tener un mayor grado de escolaridad. Por lo anterior se podría esperar que, en adición a canalizar los esfuerzos públicos para incrementar el ingreso de la población pobre, sea también efectivo flexibilizar las características y condiciones del acceso formal a distintos servicios para reorientar el potencial del capital social presente en la informalidad. El análisis muestra que, para aprovechar las oportunidades que abre la presencia de capital social, por un lado, se debe promover el uso de los mercados formales, y por el otro, se puede usar el capital social de *bonding* como complemento de los mercados formales para incentivar las transacciones entre las personas en pobreza. De esta forma cabría esperar que el capital social sirva como detonador de otro tipo de capitales, como el físico o el humano.

Si las personas que no tienen acceso a los servicios formales obtienen rendimiento del capital social al usar sus redes para conseguir ayuda, podría pensarse que su capital social es también un mecanismo útil para expandir la efectividad de los programas públicos dirigidos a las personas de bajos ingresos, quienes generalmente no participan en los mercados formales.

Desde esta perspectiva, el objetivo sería identificar los grupos donde se obtienen rendimientos del capital social para conseguir empleo, préstamos, servicios de salud y cuidado de los hijos. Si se canalizan recursos públicos a comunidades con bajos rendimientos del capital social los beneficios de dicha intervención pública podrían ser menores, por lo que cabe considerar que una mayor efectividad de la política pública radica donde el uso efectivo de las redes sociales incremente su potencial.

Sería de esperar que los beneficios de los programas se guiaran considerando los rendimientos de capital social de modo que generasen recursos útiles tanto para los no pobres como para los pobres. Si el análisis se realizara al revés, es decir, si se identificaran las comunidades con mayor pobreza para canalizar los recursos públicos, quizá las dinámicas locales no se activarían de forma tal que los rendimientos del capital social permitieran un mejor aprovechamiento de estos recursos públicos.

Así, las comunidades identificadas con mayores rendimientos del capital social podrían beneficiarse más de los recursos públicos. Partimos de que las personas que usan más sus redes de capital social para obtener ayuda podrían también

ampliar o potenciar los beneficios de los programas públicos para el resto de las personas con quienes mantienen lazos de simpatía.

En este sentido, el capital social de *bonding* podría ser aprovechado para fortalecer la participación social en programas públicos de superación de la pobreza y que inciden en el empleo, el crédito y la seguridad social. Una alternativa es tratar de hacer conexiones efectivas a través del capital social de *linking*, es decir, entre la participación formal de un grupo pequeño de integrantes de programas públicos y las personas que constituyen las redes informales que se suscitan cada día en la búsqueda de estos servicios.

Para mayor generalización de los resultados será conveniente explorar la hipótesis de trabajo con otros indicadores del capital social, tales como la confianza, la membresía y la acción colectiva. También será conveniente observar los resultados en muestras más grandes, *i.e.*, en una encuesta nacional que considere el ámbito rural además del urbano. De forma adicional, será útil probar el impacto del capital social en las políticas públicas con muestras que consideren una política pública que usa elementos de capital social y otras que no lo hacen.

REFERENCIAS

- ARROW, K. J. (1963). "Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care". *The American Economic Review*, 53 (5), 941-973.
- _____. (2000). "Observations on Social Capital". En P. Dasgupta y I. Serageldin (eds.), *Social Capital a Multifaceted Perspective*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- ATKINSON, A. B. (1995). *Incomes and the Welfare State: Essays on Britain and Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ATKINSON, T. (1998). "Social Exclusion, Poverty and Unemployment". En A. B. Atkinson y J. Hills (eds.), *Exclusion, Employment and Opportunity*. Londres: Centre for Analysis of Social Exclusion.
- ATTANASIO, O. Y M. SZÉKELY (1999). "Introducción: la pobreza en América Latina, análisis basado en los activos". *El Trimestre Económico*, 66 (263).
- BANCO MUNDIAL (1997). *Taking Action to Reduce Poverty in Sub-Saharan Africa*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- _____. (2000). *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*. Nueva York: Oxford University Press.
- _____. (2007). *Reaching Rural Areas with Financial Services: Lessons from Financial Cooperatives in Brazil, Burkina Faso, Kenya, and Sri Lanka*. Washington, D.C.: Banco Mundial.

- BATTU, H., P. SEAMAN Y Y. ZENOU (2010). "Job Contact Networks and the Ethnic Minorities". Londres: Documento de discusión núm. DP8135, CEPR.
- BESLEY, T. (1995). "Savings, Credit and Insurance". En Hollis Chenery y T. N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*. Amsterdam: Elsevier.
- COLEMAN, J. S. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology*, 94 (Supplement): S95-S120.
- _____. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- COMITÉ TÉCNICO PARA LA MEDICIÓN DE LA POBREZA (CTMP) (2002). *Medición de la pobreza: variantes metodológicas y estimación preliminar*. México: Sedesol.
- DAVIS, K. Y S. COLLINS (2006). "Medicare at Forty". *Health Care Financing Review*, 27 (2), 53-62.
- Diario Oficial de la Federación* (2010). "Lineamientos y criterios generales para la definición, identificación y medición de la pobreza", 16 de junio [http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5146940&fecha=16/06/2010].
- FAFCHAMPS, M. Y B. MINTEN (2002). "Social Capital and the Firm: Evidence from Agricultural Traders in Madagascar". En Christiaan Grootaert y Thierry van Bastelaer (eds.), *The Role of Social Capital in Development: an Empirical Assessment*. Nueva York: Cambridge University Press.
- FURSTENBERG, F. Y M. HUGHES (1995). "Social Capital and Successful Development Among At-Risk Youth". *Journal of Marriage and the Family*, 57, 580-592.
- GITTELL, R. Y A. VIDAL (1998). *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy*. Newbury Park: Sage Publications.
- GLAESER, E., D. LAIBSON Y B. SACERDOTE (2002). "An Economic Approach to Social Capital". *Economic Journal*, 112 (483), 437-458.
- GRAY-MOLINA, G., W. JIMÉNEZ, E. PEREZ DE RADA Y E. YAÑEZ (1999). "Pobreza y activos en Bolivia. ¿Qué papel desempeña el capital social?" *El Trimestre Económico*, 66 (263), 365-417.
- GROOTAERT, C. Y T. VAN BASTELAER (2002). *Understanding and Measuring Social Capital: a Multi-Disciplinary Tool for Practitioners*. Washington D.C.: Banco Mundial.
- HANNAH, L. (1986). *Inventing Retirement: the Development of Occupational Pensions in Britain*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HAUSMAN, J. A. (1978). "Specification Tests in Econometrics". *Econometrica*, 46 (6), 1251-1272.
- HECKMAN, J. (1997). "Instrumental Variables: a Study of Implicit Behavioral Assumptions Used in Making Program Evaluations". *Journal of Human Resources*, 32 (3), 441-462.
- HOCHMAN, H. M. Y J. D. RODGERS (1969). "Pareto Optimal Redistribution". *American Economic Review*, 59, 542-57.

- INEGI (2009). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), 4to trimestre del 2009*. México: INEGI.
- KANE R. A., R. L. KANE Y R. LADD (1998). *The Heart of Long-Term Care*. Nueva York: Oxford University Press.
- KHALILY, M. A., M. A. BAQUI ET AL. (2002). Impact of Formal Credit on Agriculture Production in Bangladesh. Dhaka: University of Dhaka, Bureau of Business Research.
- KLAEHN, J., B. HELMS Y R. DESHPANDE (2006). *México, evaluación del ahorro a nivel nacional*. México: CGAP.
- KNOWLES, J. C. Y R. ANKER (1981). "An analysis of Income Transfers in a Developing Country". *Journal of Development Economics*, 8 (abril), 205-226.
- KOZEL, V. Y B. PARKER (1998). "Poverty in Rural India: the Contribution of Qualitative Research in Poverty Analysis". Washington, D.C.: El Banco Mundial (mimeografiado).
- KRISHNA, A. Y N. UPHOFF (1999). *Mapping and Measuring Social Capital: A Conceptual and Empirical Study of Collective Action for Conserving and Developing Watersheds in Rajasthan, India*. Washington, D.C.: Documento de trabajo núm. 13, Social Capital Initiative, Banco Mundial.
- LEVY, SANTIAGO (2008). *Good Intentions, Bad Outcomes: Social Policy, Informality, and Economic Growth in Mexico*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- LONG, J. S. Y J. FREESE (2006). *Regression Models for Categorical Outcomes Using Stata*. College Station: Stata Press.
- LÓPEZ-RODRÍGUEZ, P. Y R. DE LA TORRE (2009). "Closing the Gap: the Link Between Social Capital and Microfinance Services". Munich: University Library of Munich. [<http://ideas.repec.org/s/pramprapa.html>].
- _____ (2010). "Social Capital in the Presence of Market Failures". *International Journal of Social Inquiry*, 3 (1), 163-188.
- MAGEE, L., A. L. ROBB Y J. B. BURBIDGE (1998). "On the Use of Sampling Weights when Estimating Regression Models with Survey Data". *Journal of Econometrics*, 84 (2), 251-271.
- MANSELL, C. (1993). "El nuevo estilo de programas crediticios para los pobres: una herramienta poderosa para la política social". *Informe Mensual sobre la Economía Mexicana*, 10 (12).
- MILLS, C. WRIGHT (1951). *White-Collar: the American Middle Classes*. Nueva York: Oxford University Press.
- MOORE, J. Y D. G. SMITH (2006). "Legislating Medicaid: Considering Medicaid and its Origins". *Health Care Financing Review*, 27 (2), 45-52.

- MORDUCH, J. (1995). "Income Smoothing y Consumption Smoothing". *Journal of Economic Perspectives*, 9 (3), 103-114.
- NAGARAJAN, G. Y R. L. MEYER (2005). *Rural Finance: Recent Advances and Emerging Lessons, Debates and Opportunities*. Columbus: The Ohio State University
- NARAYAN, D. (2002). "Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty". En Jonathan Isham, Thomas Kelly y Sunder Ramaswamy (eds.), *Social Capital and Economic Development: Well-Being in Developing Countries*. Northampton: Edward Elgar.
- _____. Y L. PRITCHETT (1997). "Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania". *Economic Development and Cultural Change*, 47 (4), 871-897.
- _____. (1999). "Social Capital: Evidence and Implications". En P. Dasgupta e I. Serageldin (eds.), *Social Capital: a Multi-Faceted Perspective*. Washington, D.C: Banco Mundial.
- NEWBY, W. K. (1987). "Efficient Estimation of Limited Dependent Variable Models with Endogenous Explanatory Variables". *Journal of Econometrics*, 36, 231-250.
- PNUD (1990). *Informe sobre Desarrollo Humano 1990. Definición y medición del desarrollo humano*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- PORTES, A. (1998). "Social Capital: Its Origins and Applications in Contemporary Sociology". *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- PUTNAM, R. D. (2000). *Bowling Alone: the Collapse and Revival of American Community*. Nueva York: Simon and Schuster.
- REIGNOLD, D. (1999). "Social Networks and the Employment Problem of the Urban Poor". *Urban Studies* 36 (11), pp. 1907-1932.
- ROBISON, L., A. SCHMID Y M. SILES (2002). "Is Social Capital Really Capital?" *Review of Social Economics*, 60 (1), 1-21.
- SCHMID, A. Y L. ROBISON (1995). "Applications of Social Capital Theory". *Journal of Agriculture and Applied Economics*, 27 (1), 59-66.
- TOWNSEND, R. M. (1995). "Consumption Insurance: an Evaluation of Risk-Bearing Systems in Low-Income Economies". *Journal of Economic Perspectives*, 9 (3), 83-102.
- VAN DEN BRINK, R. Y J. P. CHAVAS (1997). "The Microeconomics of an Indigenous African Institution: the Rotating Savings and Credit Association". *Economic Development and Cultural Change*, 45, 745-772.
- VAN BASTELAER, T. (2000). "Imperfect Information, Social Capital and the Poor's Access to Credit". College Park: Documento de trabajo núm. 234, Center for Institutional Reform and the Informal Sector (IRIS), University of Maryland-College Park.
- VITERI, G. (2007). "Capital social y reducción de la pobreza". *Observatorio iberoamericano del desarrollo local y la economía social*, 1 (2), 269-296.
- WALLISER, J. (2000). Adverse Selection in the Annuities Markets and the Impact of Privatizing Social Security. *The Scandinavian Journal of Economics*, 102 (3), 373-393.

- WOODRUFF, CH. (2006). "Characteristics of the Unbanked and Banked in the Popular Financial Sector in Mexico: an Analysis of the BANSEFI Household Panel Survey". En *Una mirada al interior del sector de ahorro y crédito popular en México: estudios sobre hogares e instituciones*. México: BANSEFI.
- WOOLCOCK, M. (1999). "Managing Risk, Shocks, and Opportunity in Developing Economies: the Role of Social Capital". En G. Ranis (ed.), *Dimensions of Development*. New Haven: Yale Center for International and Area Studies.
- _____ Y D. NARAYAN (2000). "Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy". *World Bank Research Observer*, 15 (2), 225-249.
- WOOLDRIDGE, J. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge: MIT Press.
- YUNUS, M. (2007). *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*. Nueva York: Public Affairs.

X. CAPITAL SOCIAL Y GÉNERO*

MÓNICA E. OROZCO CORONA**

CARLOS F. SALGADO SALAZAR***

RESUMEN

Algunas investigaciones sobre el bienestar, la pobreza y las estrategias de supervivencia de los hogares sugieren que las mujeres desarrollan mejores capacidades para relacionarse con los demás y obtener apoyo en un marco de cooperación y confianza. Dichos resultados se traducen en bienestar familiar. En este trabajo se analizan el capital social y las redes con énfasis en las desigualdades de género y las condiciones de pobreza de las personas. Utilizando la Encuesta Nacional de Capital Social en el Medio Urbano (Encasu) 2006, se encuentra que las aportaciones al bienestar familiar que se derivan del uso de las redes para hacer frente al cuidado de los hijos u obtener préstamos, es más frecuente y efectiva cuando es promovida por mujeres. Ello permite disminuir el efecto adverso de la falta de ingresos o de acceso a servicios.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

En general, las personas hacen uso de los recursos que poseen para obtener bienes y servicios a través de redes formales e informales, y a partir de ello se construye su capital social. Se ha documentado que las mujeres tienen menor acceso a recursos económicos debido a su menor tasa de participación laboral. Es de esperarse que las mujeres sean más propensas a hacer un uso más intensivo de otros recursos, como el tiempo disponible, para adquirir recursos fuera del mercado.

* Las opiniones vertidas en este documento son responsabilidad exclusiva de los autores y no de la institución a la que pertenecen. Agradecemos el apoyo de Hiram Benítez, quien al momento de la realización de este documento labora en la Secretaría de Desarrollo Social.

** Instituto Nacional de las Mujeres <meorozco@inmujeres.gob.mx>.

*** Instituto Nacional de las Mujeres <cfsalgado@inmujeres.gob.mx>.

En este trabajo hemos tratado de arrojar evidencia de las diferencias de género en el uso y beneficio de un componente del capital social (redes sociales). Si interpretamos la presencia de mecanismos informales de transferencias de servicios de cuidados como la respuesta a una oferta inadecuada de estos servicios, la implicación de estos resultados para las políticas públicas es que existe un margen de mejora del bienestar de los hogares aumentando la provisión de servicios de cuidados.

Claramente, una política que, por ejemplo, impulse la remuneración del trabajo de cuidados aumentaría los ingresos de las personas empleadas en ese servicio. Sin embargo, es probable que, dado que la provisión ahora se da a cambio de un pago, el efecto sobre el peso de la reciprocidad en los intercambios sociales de cuidados disminuya: en la medida en que la relación sea más de mercado, el peso moral de la reciprocidad puede disminuir, y con él, el valor de la red social. Por otra parte, está documentado que el tipo y uso de las redes cambian en el tiempo, así, es muy posible que al subsanarse esas fallas exista potencial para la creación y desarrollo de otras formas democráticas de organización en donde las mujeres participen activamente.

INTRODUCCIÓN

Las sociedades están constituidas por complejas interrelaciones entre individuos e instituciones que interactúan a través de redes sociales. El capital social representa uno de los conceptos más utilizados en las ciencias sociales actuales y se ha aplicado para explicar un amplio rango de fenómenos que acontecen en el marco de estas redes y sus mecanismos de funcionamiento.

En este documento se busca identificar aspectos relacionados con el capital social desde una perspectiva de género, por medio de una revisión de la literatura existente y de la generación de información empírica, como punto de partida para una agenda de trabajo sobre el tema.

La perspectiva de género en investigación se utiliza como una categoría analítica a partir de la cual se busca identificar las condiciones de la población o los resultados de acciones y políticas públicas con desagregaciones por sexo, pero también analizar eventos o situaciones en donde la participación de mujeres y hombres es desigual, comúnmente debido a que unas y otros desempeñan papeles socialmente construido: es decir, de género (De Beauvoir, 1999).

En este sentido, al igual que en otras áreas de investigación, se espera que en el estudio del capital social la participación de mujeres y hombres y los resultados

o efectos esperados de dicha participación estén influenciados por las construcciones de género que prevalecen. Por ello, es probable que los componentes a partir de los cuales se construye el concepto de *capital social* involucren significados distintos en función del género, e incluso, que formas de organización femenina no se encuentren identificadas en las encuestas e instrumentos de recolección de información tradicionales (Lowndes, 2000).

Los resultados de este trabajo se enfocan en las diferencias de género en el empleo de uno de los componentes del capital social: el uso de las redes para obtener beneficios. En este caso particular, analizamos el uso de las redes para obtener/brindar cuidado infantil y, en forma agregada, las relaciones que estas formas de interacción guardan con el acceso al crédito informal a partir de diferencias por sexo para quienes hacen uso de este tipo de redes.

El trabajo está organizado de la siguiente manera: en el segundo apartado se presenta el marco conceptual con base en la revisión de la literatura. El tercero identifica las hipótesis de trabajo, describe los datos a utilizar y plantea el análisis empírico. El cuarto resume los resultados y finalmente en el quinto apartado se presentan las conclusiones.

MARCO CONCEPTUAL

En la revisión histórica sobre el concepto de *capital social* que realiza Halpern (2005), hace referencia a los trabajos de Adam Smith, Tocqueville, Durkheim y Aristóteles. Halpern señala que las redes, normas y sanciones que regulan las relaciones sociales pueden derivar en múltiples beneficios para los individuos y las comunidades. Las redes, normas y sanciones derivan en beneficios concretos para las mujeres, los cuales se analizarán en esta sección.

Las aproximaciones más comunes al concepto de *capital social* se basan en los trabajos de Putnam *et al.* (1994), quienes hacen una crítica al individualismo en la conceptualización; en Bourdieu (1980, 1986), que explica el *capital social* como una red de relaciones que hacen que el desarrollo no se base únicamente en las capacidades individuales, sino en la pertenencia a ciertos grupos, pero entendido como un recurso individual; y Coleman (1988), que refiere el concepto de *capital social* en relación con su función y afirma que, como otras formas de capital, éste es productivo y hace posible el logro de ciertos fines que en su ausencia no sería posible alcanzar.

Putnam (1995) señala que la idea central alrededor del capital social se basa en que las redes sociales tienen un valor para quienes participan en ellas, pero

también externalidades que benefician inclusive a quienes no participan en ellas.¹ En este sentido, la presencia de capital social se relaciona con la existencia de un cúmulo de posibilidades, como mercados laborales y de capital más eficientes, la disminución del crimen, mejor salud pública y desempeño educativo, bienestar infantil, mejor administración de gobierno, reducción de la corrupción y de la evasión de impuestos e intercambios recíprocos entre hogares de un mismo vecindario (Sampson, Morenoff y Earls, 1999).

Así como el capital social tiene diversas posibilidades, en su relación con género el concepto muestra algunas derivaciones. Montaña (2003) señala seis derivaciones de la relación capital social y género, éstas son acciones facilitadoras para la participación social de las mujeres a partir de su empoderamiento: la creación de espacios institucionales accesibles, la formalización de derechos legales, el fomento de la organización, la transmisión de capacidades, y el acceso y control sobre los recursos (materiales, financieros y de información). Con base en ellos tiene relevancia la participación efectiva y la apropiación de instrumentos y capacidades de negociación y ejecución. Montaña afirma que los recursos de las mujeres, sus organizaciones y experiencia han sido movilizados como recursos en valor económico.

También desde el punto de vista de género y su relación con el capital social, Nega *et al.* (2009) analizan el empoderamiento de las mujeres en el norte de Etiopía y lo definen como el poder de los hogares para tomar decisiones importantes que cambian el curso de sus vidas. Dependiendo del grado de control sobre sus decisiones, la respuesta de los hogares es clasificada como pasiva, activa o de control total. Ellos encuentran que el capital social, medido por el número de asociaciones locales donde participan hogares, es un factor importante de empoderamiento pero con diferencias significativas de género. El capital social es significativo para los jefes del hogar hombres, pero no para los jefes del hogar que son mujeres; en este sentido, la educación y el acceso al crédito son los determinantes más fuertes de empoderamiento.

Por su parte, Arriagada *et al.* (2004) se refieren al capital social de las mujeres como una herramienta para comprender el papel de sus relaciones de confianza, reciprocidad y cooperación en la sustentabilidad de sus iniciativas comunitarias y de estrategias de vida, así como para reducir su exclusión social. Las redes sociales de las mujeres dotadas de capital social constituyen un activo, en tanto que representan medios para desplegar capacidades de reacción frente a la pobreza. Es decir, las redes sociales de las mujeres permiten enfrentar fallas

¹ Putnam refiere también la posibilidad de que las externalidades sean negativas.

de mercado que impiden a estos sectores de la población beneficiarse de las políticas públicas.

Aun cuando los beneficios de capital social en las mujeres potencian su poder de acción, el limitado acceso al capital social por parte de éstas también afecta su posibilidad de crecimiento laboral. Timberlake (2005) señala la importancia del género en la formación de capital social; menciona que aunque el número de mujeres que ingresan al mercado de trabajo ha aumentado de manera constante en el último medio siglo y se ha avanzado en la consecución de la paridad económica con los hombres, las estadísticas revelan que las mujeres siguen a la zaga de los hombres en la promoción profesional y en los niveles de remuneración y estatus adquirido. Argumenta en la literatura que las mujeres se ven obstaculizadas en sus esfuerzos para lograr la promoción profesional y sus beneficios asociados debido a su incapacidad para tener acceso a capital social, una mercancía valiosa de organización y fuente de los conocimientos, recursos y redes que son esenciales para el desarrollo profesional y el crecimiento.

En este sentido, Burt (1998) menciona que las redes empresariales vinculadas a la promoción temprana para los hombres no funcionan para las mujeres; señala que las personas no aceptadas como miembros legítimos de la población (como puede ser el caso de las mujeres) pueden tener acceso a los préstamos de capital social a través de su red con un socio estratégico, pero no de forma independiente.

Putnam *et al.* (1994) y Putnam (1995) han argumentado que el decaimiento del capital social implica una potencial pérdida de bienestar, González de la Rocha y Grinspun (2001) y Chant (2003a, 2003b) hacen referencia a los efectos negativos y desproporcionados de esta reducción en el capital social para las mujeres; señalan que el efecto radica principalmente en la disminución de empoderamiento de las mujeres y su acceso a los recursos y, en general, su pérdida de bienestar.

Montaño (2003) señala que los espacios y tipos de intercambio y relacionamiento social son distintos en función de las relaciones de género. Al respecto señala: “las prácticas de reciprocidad comunitaria, que se entienden como capital social, a menudo se realizan gracias al aporte invisible de las mujeres que son aún, en muchas comunidades, las responsables directas de ‘devolver’ los dones recibidos para el prestigio del miembro masculino de la familia”. En este sentido, los usos del intercambio social a través de una red son identificados en función del género, el estrato socioeconómico y las transacciones realizadas en la “moneda de cambio” que cada contraparte de la relación dispone, por ejemplo, ayudar en el cuidado infantil a cambio de un préstamo informal de dinero.

Adicionalmente, estas transacciones podrían llevar implícito otro tipo de intercambios de índole subjetivo, como los afectivos y emocionales que se asocian al cuidado de personas (adultos mayores, enfermos, etcétera), aspectos potencialmente más complejos de medir que los que implican las transacciones monetarias. Tales aspectos han sido analizados desde otro enfoque a partir de la perspectiva de la psicología (Berkman y Kawachi, 2000).

Desde el punto de vista de género, uno de los principales elementos que afectan la participación de las mujeres en la vida social, económica, política y cultural es el uso del tiempo (Montaño, 2003). De esta forma, desde el enfoque de género el uso del capital social puede estar asociado a contar con más tiempo disponible y a la incorporación de aspectos emocionales y afectivos en la construcción de confianza.

En este trabajo utilizaremos las definiciones de *capital social* utilizadas por Knack y Keefer (1997) y Granovetter (1975), que se refieren al nivel de confianza y apego a normas, porque estamos interesados en analizar los intercambios basados en relaciones interpersonales (de amistad, familia, trabajo) y creemos que esta definición informal es más adecuada a la estructura de los datos que utilizaremos en la parte empírica del trabajo.

Desde el punto de vista empírico, la estrategia del modelo propuesto en este documento es similar a la de Ravallion y Dearden (1988), con la diferencia de que el marco conceptual de estos autores no es el capital social, sino que desarrollan y estiman un modelo de transferencias solidarias entre personas para identificar parámetros estructurales de aversión a la desigualdad.²

En la literatura se ha privilegiado el análisis del papel del capital social para explicar alguna variable de interés (educación, ingresos, empleo, etcétera). Nuestra estrategia empírica busca encontrar los factores relevantes en el uso del capital social, más que analizar la relación de éste con una variable de interés.

En términos generales, se puede decir que la aproximación conceptual y empírica al capital social y su medición han sido escasamente abordadas en las investigaciones desarrolladas para México. Menos aún se han explorado las relaciones entre el capital social y el género. Por ello, la definición de conceptos claros y formas de medición es una tarea a desarrollar en los años por venir.

² Ravallion y Dearden (1988) utilizan el concepto de *economía moral* (intercambios basados en transferencias voluntarias de dinero, bienes y servicios) para enmarcar su trabajo. Más allá de las diferencias o coincidencias conceptuales entre economía moral y capital social, es interesante cómo este último concepto ha dado lugar a la comunicación interdisciplinaria (Durlauf y Fafchamps, 2004).

Este trabajo intenta aportar evidencia a la literatura existente sobre las diferencias de género en el uso y beneficio de las redes sociales (como componente del capital social), al estimar de manera conjunta tanto las aportaciones como el beneficio que las mujeres reciben de la red social en la que están inmersas.

ESTRATEGIA EMPÍRICA

En general, las personas hacen uso de los recursos que poseen para obtener bienes y servicios a través de redes formales e informales, y a partir de ello se construye su capital social. Se ha documentado que las mujeres poseen menor acceso directo a recursos económicos debido a que su tasa de participación laboral representa sólo poco más de la mitad de la tasa de participación masculina. Por este motivo, se espera que las mujeres sean más propensas a hacer un uso más intensivo de otros recursos, como el tiempo disponible.

El uso del tiempo destinado/recibido en actividades de soporte y cuidado de personas podría facilitar el acceso a activos como el crédito a nivel informal mediante la construcción de confianza entre las personas, y en este sentido fortalecer las redes como elementos del capital social, actuando como elemento de reciprocidad. A partir de este enfoque se plantean las siguientes hipótesis de trabajo:

Hipótesis general: El sostenimiento de las redes comprende intercambios monetarios y no monetarios, y estos intercambios pueden estar siendo aportados en mayor medida por las mujeres, particularmente cuando viven en condiciones de pobreza, actuando como estrategias de sustitución de los bienes y servicios a los que la situación económica de sus hogares les impide tener acceso.

Para el análisis del uso de las redes como mecanismo de acceso al cuidado infantil y el crédito se establecen las siguientes hipótesis:

- 1) Las mujeres hacen un mayor “uso efectivo” de las redes que los hombres para obtener cuidados infantiles.
- 2) Las mujeres otorgan mayor “apoyo efectivo” que los hombres en cuidados infantiles para otros miembros de su red social.
- 3) El “uso efectivo” de las redes para obtener cuidados infantiles es mayor para las mujeres en condiciones de pobreza en comparación con los hombres.
- 4) Los beneficios obtenidos de las redes se potencian con el apoyo otorgado a otros, cualquiera que sea el tipo de apoyo.

Para el análisis empírico, en este trabajo se utiliza la base de datos de la Encuesta que se levantó en 2006 como parte de un proyecto de la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol), con la colaboración del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo en México (PNUD), para contar con una fuente de datos sobre la magnitud de las relaciones entre capital social, redes sociales y resultados colectivos.

La encuesta contiene información detallada sobre el uso y extensión de las redes sociales para una muestra representativa de personas mayores de 18 años, habitantes de zonas urbanas de México. El tamaño de la muestra es de 2 167 hogares y es representativa para el nivel nacional y para tres regiones (norte, centro-occidente y sur-sureste de México).³

El instrumento de captación de información se aplicó a un informante elegido entre los miembros de cada hogar encuestado, quien suministró la información sobre el uso del capital social y las relaciones sociales. Particularmente, en este trabajo se hace uso de la sección “Redes sociales”, que contiene preguntas sobre la extensión, frecuencia, valoración del uso (propio y recíproco) de las redes de vecinos, amistades, compañeros de trabajo, familiares y compadres para obtener préstamos, conseguir empleo, cuidar niños, tramitar asuntos, cuidar enfermos, proveerse de asistencia legal o recibir regalos. Esto permite empatar la información de las características de la persona informante (sexo, edad, educación, etcétera) con su propio uso, extensión, frecuencia y valoración de las redes sociales, ya que esta información se solicita siempre con referencia al informante, no a su hogar.⁴

El análisis exploratorio de la información (cuadro X.1) muestra que las mujeres reportaron mayor uso efectivo de sus redes para todos los tipos de miembros de su red (vecinos, amigos, familia, compadres, compañeros); representan 55 y 64% del total de personas que recibieron préstamos y ayuda para cuidado infantil, respectivamente. En el caso del cuidado infantil, también el número de veces que solicitan o prestan apoyo es mayor en el caso de las mujeres.

En el caso de préstamos, las cantidades solicitadas y la recibidas son alrededor de 30% menores para las mujeres en comparación con los hombres, tanto en valor total como en valor promedio por solicitud (cantidad solicitada entre el número de veces que se solicita); es decir, que para obtener beneficios monetarios equiparables de sus redes, las mujeres requerirían un número mayor de solicitudes.

³ Véase el capítulo III de este libro.

⁴ Algunos ejemplos de las preguntas: “En lo que va del año, ¿a cuántos (vecinos, amigos, familia, compadres o compañeros) les pidió dinero? ¿Cuántas veces cuidó a los hijos de sus (vecinos, amigos, familia, compadres o compañeros) en este mes?”

Cuadro X.1
Estadísticas descriptivas*

<i>Solicitado por el entrevistado (a)/solicitado al entrevistado(a)</i>	<i>Uso (préstamos recibidos por el entrevistado[a])</i>	<i>Reciprocidad (préstamos otorgados por el entrevistado[a])</i>	<i>Uso (cuidado infantil recibido por el entrevistado[a])</i>	<i>Reciprocidad (cuidado infantil otorgado por el entrevistado[a])</i>
Total	100	100	100	100
Mujer	54.71	51.63	63.22	68.38
Hombre	45.29	48.37	36.78	31.62
Recibido/otorgado				
Total	100	100	100	100
Mujer	54.25	50.69	63.98	68.71
Hombre	45.75	49.31	36.02	31.29
Núm. veces				
Total <i>media</i>	3.2348	3.2143	5.2467	5.7873
Mujer <i>media</i>	3.1868	3.1182	5.4123	6.0395
Hombre <i>media</i>	3.2917	3.3132	4.9525	5.2337
Total <i>media</i>	2996.14**	2744.72**	n.a.	n.a.
Mujer <i>media</i>	2454.12**	1932.17**	n.a.	n.a.
Hombre <i>media</i>	3638.78**	3579.96**	n.a.	n.a.
Cantidad recibida/otorgada				
Total <i>media</i>	2963.54**	2707.23**	189.42***	426.74***
Mujer <i>media</i>	2470.13**	1910.73**	159.57***	394.51***
Hombre <i>media</i>	3548.55**	3525.96**	242.43***	497.51***
Cantidad a pagar/Cuánto estima que hubiera tenido que pagar por el cuidado				
Total <i>media</i>	2758.03**	762.40**	195.85**	170.37**
Mujer <i>media</i>	2278.63**	630.84**	190.63**	146.65**
Hombre <i>media</i>	3328.69**	897.64**	205.11**	222.46**

* Se usaron factores de expansión.

** Pesos corrientes

*** Horas al mes

Fuente: Cálculos propios a partir de la Encasu (2006).

Cuando se trata de préstamos otorgados, las mujeres otorgan préstamos inferiores en 45% al valor de los préstamos que otorgan los hombres, y alrededor de 33% inferiores a los que ellas reciben. En el caso de los hombres, el valor de los préstamos recibidos y los otorgados es prácticamente el mismo.

Si bien la encuesta proporciona información sobre la cantidad a pagar por el dinero recibido/otorgado, la información relativa al pago por préstamos otorgados refleja montos muy por debajo del valor prestado. Posiblemente exista una complicación con el uso de dicha información, debido a que no se cuenta con preguntas de control para conocer si una parte del dinero ya se ha devuelto al momento de la entrevista. Por esta razón, estos datos sólo se utilizan a nivel descriptivo en este documento.

Como evidencia provisional de las hipótesis de este trabajo, en el cuadro X.2 se puede observar que, en general, mayores aportaciones de tiempo para el cuidado infantil están relacionadas positivamente con el hecho de recibir un préstamo por parte de un miembro de la red social.

Cuadro X.2
Tiempo promedio dedicado al cuidado infantil para otros*

<i>No recibió préstamo</i>		
<i>Mujer</i>	<i>Hombre</i>	<i>Total</i>
24.821	2.296	14.763
<i>Sí recibió préstamo</i>		
<i>Mujer</i>	<i>Hombre</i>	<i>Total</i>
131.167	113.143	122.921
<i>Total</i>		
<i>Mujer</i>	<i>Hombre</i>	<i>Total</i>
64.947	45.286	56.085

* Horas al mes.

Fuente: Cálculos propios a partir de la Encasu (2006).

Para probar las hipótesis planteadas, se analizará la relación entre el uso que hacen las personas de sus redes sociales para proveerse de servicios de cuidados informales y su sexo, nivel de ingresos y reciprocidad con otros miembros de la red social. Formalmente, se estimarán los siguientes modelos de probabilidad:

$$\text{Pr}_i^d = \alpha + \beta_1 S_i + \beta_2 Y_i + \beta_3 Y_i * S_i + \partial X_i^d + u_i^d, \quad (1)$$

donde Pr_i^d es la probabilidad de que el i -ésimo informante reciba o provea (donde d puede indicar dos estados: $d = \text{recibir}$ o $d = \text{proveer}$) cuidados infantiles de (para) algún miembro de su red social; S_i es el sexo del informante; Y_i es el nivel de ingresos del hogar; X_i^d es un vector de variables de control para el modelo d , y u_i^d es una perturbación aleatoria.

Debido a los factores de reciprocidad que norman las relaciones sociales, especialmente las transferencias entre miembros de una red (Ravallion y Dearden, 1988), la decisión de solicitar y proveer cuidados entre las personas de una red social están relacionadas entre sí. Por ello, estimaremos el siguiente modelo de ecuaciones simultáneas:

$$\text{Pr}_i^{\text{recibir}} = \alpha^{\text{recibir}} + \beta_1^{\text{recibir}} S_i + \beta_2^{\text{recibir}} Y_i + \beta_3^{\text{recibir}} Y_i * S_i + \partial^{\text{recibir}} X_i^{\text{recibir}} + u_i^{\text{recibir}}$$

$$\text{Pr}_i^{\text{proveer}} = \alpha^{\text{proveer}} + \beta_1^{\text{proveer}} S_i + \beta_2^{\text{proveer}} Y_i + \beta_3^{\text{proveer}} Y_i * S_i + \partial^{\text{proveer}} X_i^{\text{proveer}} + u_i^{\text{proveer}} \quad (2)$$

Esta especificación nos permitirá estimar de manera simultánea las probabilidades de recibir y proveer servicios de cuidados y contar evidencia sobre la existencia o no de simultaneidad, que en este trabajo interpretaremos como evidencia de reciprocidad. Además, permite flexibilizar la estructura del modelo ya que los vectores X_i^{recibir} y X_i^{proveer} no tienen que contener necesariamente los mismos elementos; del mismo modo, los errores u_i^{recibir} y u_i^{proveer} pueden estar correlacionados.

Una de las principales ventajas del modelo simultáneo radica en la posibilidad de estimar probabilidades condicionales de ocurrencia de los eventos que se analizan. La misma metodología se aplica para aproximar las relaciones de probabilidad de recibir/otorgar préstamos y recibir/otorgar cuidado infantil.

Dado que el uso de mecanismos informales de servicios de cuidados probablemente se debe a restricciones económicas, puede estar presente un problema de endogeneidad en nuestra estrategia de identificación al utilizar como variable al ingreso (Y_i): como analistas, no observamos si estas restricciones están presentes debido al bajo nivel de ingresos del hogar (es decir, no cuenta con ingreso suficiente para pagar por el servicio) o si la falta de acceso a montos de crédito adecuados explica el bajo nivel de ingresos (por ejemplo, no puede obtener fondos para invertir en la acumulación de capital físico y humano).

Para tratar de resolver este problema, en lugar de utilizar el nivel de ingresos Y_i en los modelos (1)-(2), sustituiremos esta variable con la predicción de ingreso a partir de la información sociodemográfica del hogar y de las características de las viviendas en donde habitan los hogares, y utilizaremos los percentiles de esta predicción como variable independiente.

Esta estrategia multietápica no es equivalente a una estrategia de variables instrumentales (VI) ya que los coeficientes estimados en la primera etapa no provienen de una estimación de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) de Y_i respecto a un vector de instrumentos. La predicción proviene de un modelo de análisis discriminante (Huberty, 1994) que predice la pertenencia a un estado (pobreza) a partir de los datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH). Los coeficientes de este modelo ajustado para la ENIGH levantada el mismo año de la Encasa se usan para la predicción de ingreso utilizada en este documento. En el cuadro X.3 se definen las variables a utilizar.

RESULTADOS

Los resultados de estimar la ecuación (1) de manera individual se presentan en el cuadro X.4. Debido a que algunas de las variables de interés (sexo e ingresos) se encuentran incluidas en el modelo con sus interacciones, la forma de medir su significancia es a través de una prueba conjunta, que resulta significativa.

Los signos de los coeficientes son los esperados: la probabilidad de recibir cuidado infantil es mayor para las mujeres y se incrementa a lo largo de la distribución del ingreso para los estratos más pobres. La diferencia entre los sexos se amplía en los cuartiles más bajos de la distribución, principalmente debido a este incremento sostenido en la probabilidad para las mujeres, en tanto que las posibilidades masculinas permanecen en el mismo nivel prácticamente en todos los cuartiles, con excepción del de mayores ingresos (gráfica X.1).

Del mismo modo, la probabilidad de proveer cuidados para algún miembro de la red social es mayor para las mujeres (gráfica X.2). En este caso, sin embargo, la probabilidad disminuye conforme disminuye el nivel de ingresos. Esto es consistente con el hecho de que los hogares con mayores recursos tienen estructuras por edad más envejecidas, y por tanto sus integrantes pueden prestar ese tipo de ayuda más que requerirla.

Cuadro X.3
Definición de variables

<i>Variables</i>	<i>Definición</i>
<i>Dependientes</i>	
Recibir cuidados de los miembros de la red social	1, si solicitó y recibió cuidados 0, en otro caso
Proveer cuidados a los miembros de la red social	1, si le solicitaron y dio cuidados 0, en otro caso
Recibir préstamos de los miembros de la red social	1, si solicitó y recibió dinero prestado 0, en otro caso
Proveer préstamos a los miembros de la red social	1, si le solicitaron y dio dinero prestado 0, en otro caso
<i>Independientes</i>	
Sexo	Sexo de entrevistado: 0, Mujer 1, Hombre
Posición en el hogar	1, si es el jefe(a) del hogar 0, en otro caso
Cuartil	Variable categórica de cada uno de los cuartiles de la predicción del ingreso del hogar: El cuartil de más bajos ingresos está etiquetado como cuartil 4º. El primer cuartil está excluido.
Tamaño de hogar	Número de integrantes del hogar
Edad	Edad
Escolaridad	Número de años de escolaridad
Hijos entre 0 y 5 años	Número de hijos entre 0 y 5 años
Hijos entre 6 y 12 años	Número de hijos entre 6 y 12 años
Región	Variable categórica de cada región representada en la base de datos: Región 1: norte (excluida) Región 2: centro Región 3: sur

Cuadro X.4
Resultados probit^a

	<i>Variable dependiente</i>			
	<i>Recibir cuidados</i>		<i>Proveer cuidados</i>	
Sexo	-0.4804	*	-0.4539	*
	[0.2523]		[0.1965]	
Cuartil 2	0.3616		-0.1581	
	[0.2407]		[0.1712]	
Cuartil 3	0.3523		-0.1584	
	[0.2545]		[0.1668]	
Cuartil 4	0.1566		-0.5152	*
	[0.2751]		[0.2136]	
Sexo×cuartil 2	0.3405		0.0856	
	[0.3382]		[0.2795]	
Sexo×cuartil 3	0.1234		0.0329	
	[0.3159]		[0.2613]	
Sexo×cuartil 4	-0.0218		0.0859	
	[0.317]		[0.2804]	
Posición en el hogar	0.2539	*	0.1377	
	[0.1223]		[0.1213]	
Edad	0.0067		0.0124	
	[0.0288]		[0.0152]	
Edad al cuadrado	-0.0003		-0.0001	
	[0.0003]		[0.0001]	
Escolaridad	0.0023		-0.0227	*
	[0.0121]		[0.011]	
Número de hijos entre 0 y 5 años	0.5861	*	0.2038	*
	[0.0746]		[0.0692]	
Número de hijos entre 6 y 12 años	0.3556	*	0.0416	
	[0.0711]		[0.0741]	
Tamaño de hogar	-0.0869	*	-0.0626	**
	[0.0423]		[0.0348]	

	<i>Variable dependiente</i>			
	<i>Recibir cuidados</i>		<i>Proveer cuidados</i>	
Región 2	-0.3261	*	-0.2537	*
	[0.1184]		[0.1032]	
Región 3	-0.2411	*	-0.4072	*
	[0.1163]		[0.117]	
Constante	-1.2516	*	-0.6617	*
	[0.5825]	*	[0.4306]	

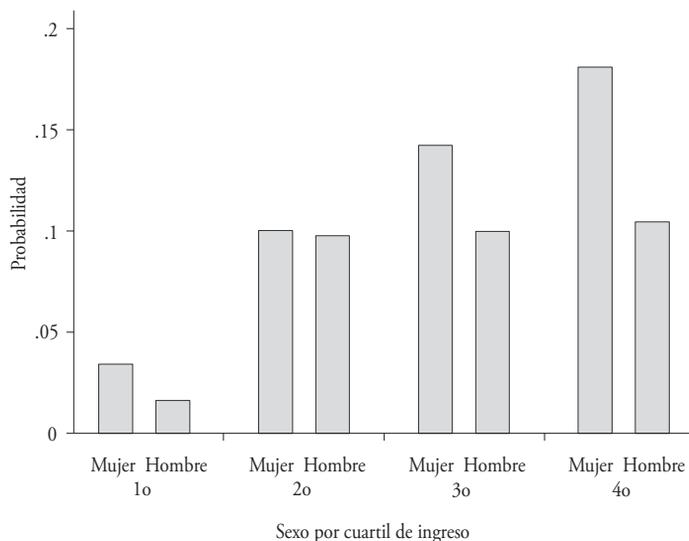
^a En todos los modelos de regresión se utilizó, como ponderador, al factor de expansión individual dividido entre el total de la población a la que expande dicho factor:

$$\frac{f_i}{\sum_{i=1}^N f_i}$$

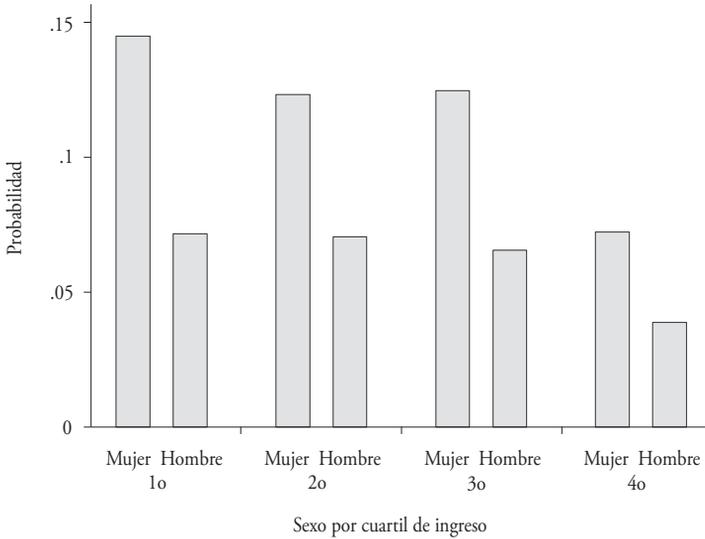
donde f_i es el factor de expansión de la observación i , y N es el tamaño de la muestra. Esto permite ponderar los resultados sin que se afecte el cálculo de los errores estándar y, por tanto, de las conclusiones de inferencia.

Errores estándar robustos entre corchetes. * Significativo a 5%. ** Significativo a 10 por ciento. Fuente: Cálculos propios a partir de la Encasu (2006).

Gráfica X.1
Predicción de la probabilidad de recibir cuidados



Gráfica X.2
 Predicción de la probabilidad de proveer cuidados



Como se mencionó, debido a las normas de reciprocidad entre personas pertenecientes a una red social, es de esperar que las decisiones de prestar ayuda y recibirla se tomen de manera conjunta.

Por ello, estimamos de manera conjunta el modelo (2) esperando encontrar evidencia de que estas decisiones son conjuntas y de que las hipótesis se mantienen. Los resultados se muestran en el cuadro X.5.

La prueba Wald reportada arroja evidencia de que $Cov(u_i^{recibir}, u_i^{proveer}) \equiv \rho \neq 0$, por lo tanto, las decisiones de solicitar y otorgar cuidados están, como se esperaba, correlacionadas. Los signos son consistentes y las magnitudes de los coeficientes se ajustaron ligeramente. Para ver el efecto conjunto, el cuadro X.6 muestra las predicciones de las probabilidades marginales (véase gráficas X.1 y X.2) y las que se derivan del modelo simultáneo.

La ventaja del modelo de probabilidades simultáneas es que permite estimar las probabilidades condicionales y compararlas respecto de las probabilidades marginales. Interpretamos las diferencias entre ambas probabilidades como el efecto de la reciprocidad. En las gráficas X.3 y X.4 se muestran las probabilidades condicionales de recibir cuidados dado que se otorgan cuidados y viceversa. En general, el patrón por sexo y por cuartil se mantiene respecto a las probabilidades marginales. Sin embargo, la probabilidad condicional es sistemáticamente mayor.

Cuadro X.5
Resultados probit simultáneo

	<i>Variable dependiente</i>			
	<i>Recibir cuidados</i>		<i>Proveer cuidados</i>	
Sexo	-0.4604	**	-0.4638	*
	[0.2500]		[0.1972]	
Cuartil2	0.3415		-0.1628	
	[0.2392]		[0.1713]	
Cuartil3	0.3546		-0.1503	
	[0.255]		[0.1665]	
Cuartil4	0.1609		-0.5011	*
	[0.2751]		[0.2122]	
Sexo×cuartil2	0.3286		0.0979	
	[0.3400]		[0.2798]	
Sexo×cuartil3	0.0945		0.0231	
	[0.3143]		[0.2623]	
Sexo×cuartil4	-0.0252		0.0799	
	[0.3145]		[0.2810]	
Posición en el hogar	0.2307	**	0.1508	
	[0.1214]		[0.1218]	
Edad	0.0066		0.0131	
	[0.0289]		[0.0152]	
Edad al cuadrado	-0.0003		-0.0001	
	[0.0003]		[0.0001]	
Escolaridad	0.0015		-0.0223	*
	[0.0120]		[0.0109]	
Número de hijos entre 0 y 5 años	0.5841	*	0.2019	*
	[0.0747]		[0.0700]	
Número de hijos entre 6 y 12 años	0.3561	*	0.0376	
	[0.0702]		[0.0743]	
Tamaño de hogar	-0.089	*	-0.0632	
	[0.0418]		[0.034]	

Variable dependiente

	<i>Recibir cuidados</i>		<i>Proveer cuidados</i>	
Región2	-0.326	*	-0.2546	*
	[0.1181]		[0.1031]	
Región3	-0.249	*	-0.4115	*
	[0.1164]		[0.1175]	
Constante	-1.2273	*	-0.6801	
	[0.5809]	**	[0.4286]	*
Prueba WaldHo:r=0 chi2(1)=13.949 Prob>chi2=0.0002				

Se utilizó el comando biprobit de Stata.

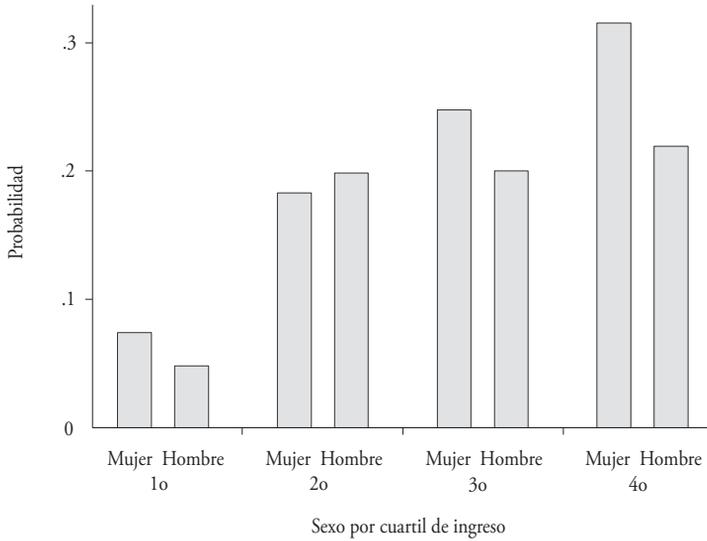
Errores estándar robustos entre corchetes. * Significativo al 5%. ** Significativo al 10 por ciento.

Fuente: Cálculos propios a partir de la Encasu (2006).

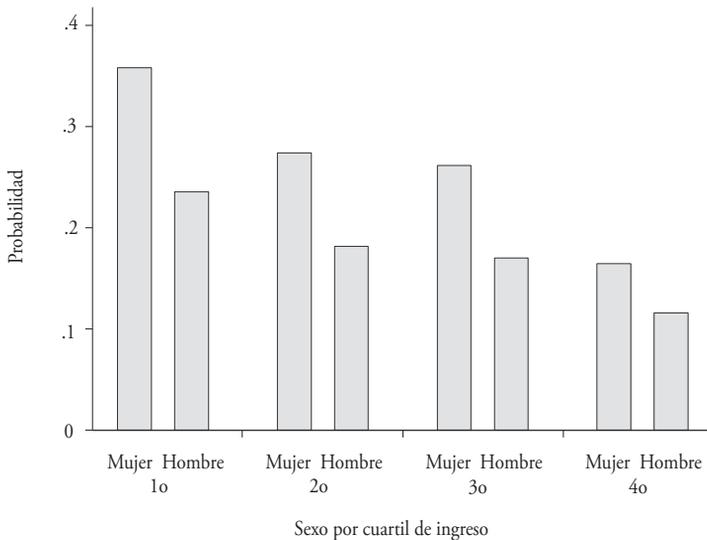
Cuadro X.6
Predicción de la probabilidad marginal

	<i>Individual</i>	<i>Simultáneo</i>	<i>Individual</i>	<i>Simultáneo</i>
	<i>Recibir cuidados</i>		<i>Proveer cuidados</i>	
<i>Mujer</i>				
1 ^{er} Cuartil	0.0261665	0.0345435	0.1268548	0.1457016
2 ^o Cuartil	0.0887261	0.0980775	0.1107884	0.1225384
3 ^{er} Cuartil	0.1299608	0.143229	0.1210973	0.1259772
4 ^o Cuartil	0.1801125	0.181753	0.0706937	0.0733623
<i>Hombre</i>				
1 ^{er} Cuartil	0.0130585	0.0167442	0.0632304	0.0715644
2 ^o Cuartil	0.0797792	0.0949429	0.0622856	0.0711902
3 ^{er} Cuartil	0.0950382	0.0973576	0.0627024	0.0646385
4 ^o Cuartil	0.1046354	0.1053989	0.0384856	0.0386441

Gráfica X.3. Predicción de la probabilidad condicional: PROB (recibir cuidados-proveer cuidados)



Gráfica X.4. Predicción de la probabilidad condicional: PROB (proveer cuidados-recibir cuidados)



La evidencia del modelo conjunto confirma las hipótesis iniciales. La probabilidad de que una mujer recurra a/haga uso efectivo de su red para conseguir servicios de cuidados es mayor que la de los hombres y dicha probabilidad (así como la diferencia con los hombres) aumenta conforme nos movemos a la parte baja de la distribución de ingreso. Al mismo tiempo, la probabilidad de que una mujer otorgue apoyo en forma de cuidados infantiles para los miembros de su red social es mayor que la de los hombres. La probabilidad está inversamente relacionada con el nivel de ingresos del hogar que la otorga, así como con la diferencia entre sexos.

Tanto los cuidados infantiles como los préstamos informales son servicios que, en principio, pueden ser adquiridos en el mercado. Sin embargo, debido a una inadecuada oferta o a fallas de mercado, éstos son adquiridos informalmente por medio de intercambios de sociales. Para analizar los intercambios de este tipo, se realizan estimaciones de las probabilidades conjuntas y condicionales de recibir/proveer préstamos y proveer/recibir cuidado infantil.

Los resultados se obtienen a partir de la estimación de un modelo probit simultáneo (Anexo 1) y se muestran en las gráficas X.5 y X.6. La probabilidad condicional de recibir/dar préstamos aumenta cuando se dan/reciben cuidados, comparada con la condición de no dar/no recibir cuidados en todos los niveles de ingreso, y mantienen el mismo patrón para ambos sexos.

Dicho de otro modo, las aportaciones de las personas a los miembros de su red social aumentan la probabilidad de obtener un beneficio de la misma red, tanto en el caso de cuidados infantiles como de préstamos.

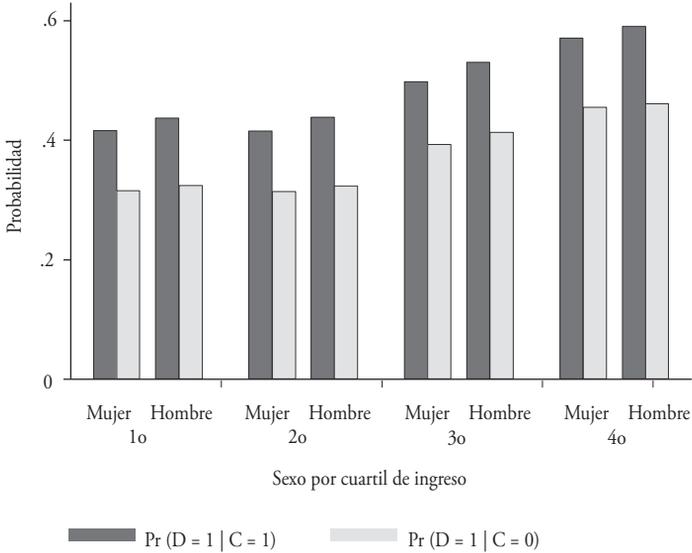
Aunque estos efectos no deben interpretarse como una relación causal (la condición de dar o recibir cuidados es claramente endógena, lo que impide tratar cada condición como el resultado de un proceso aleatorio), si consideramos los modelos simultáneos como sistemas estructurales, los resultados podrían significar que en los intercambios sociales que sostienen las redes, las aportaciones a los miembros de la red aumentan la probabilidad de obtener beneficios de la misma.

Dejamos para futuras investigaciones explorar las diferencias de género en la reciprocidad de una red social.⁵

⁵ Diferenciar entre los mecanismos que afectan estos resultados requeriría datos adicionales. Se ha encontrado evidencia sobre los distintos mecanismos explorados en la literatura experimental (Leider *et al.*, 2009; Andreoni y Vesterlund, 2001).

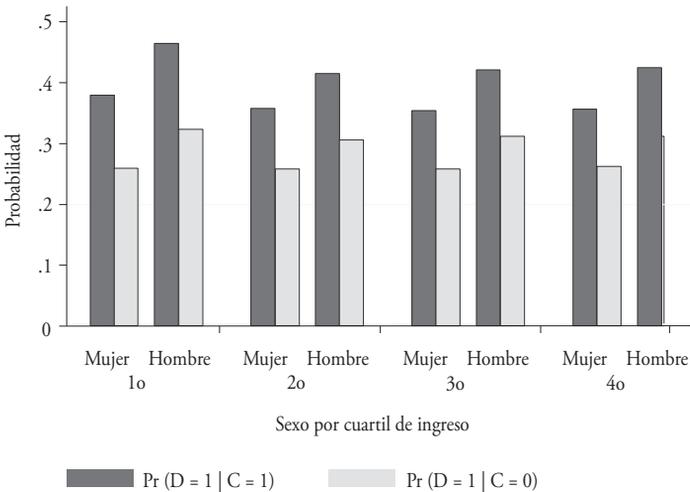
Gráfica X.5

Predicción de las probabilidades condicionales de recibir préstamos



Gráfica X.6

Predicción de las probabilidades condicionales de dar préstamos



CONCLUSIONES

En general, las personas hacen uso de los recursos que poseen para obtener bienes y servicios a través de redes formales e informales, y a partir de ello se construye su capital social. Se ha documentado que las mujeres tienen menor acceso a recursos económicos debido a su menor tasa de participación laboral. Es de esperarse que las mujeres sean más propensas a hacer un uso más intensivo de otros recursos, como el tiempo disponible, para tener acceso a recursos fuera del mercado.

Usando datos de una muestra de hogares urbanos, en este trabajo mostramos evidencia de que estos intercambios (cuidados infantiles y préstamos informales) están siendo aportados en mayor medida por las mujeres, particularmente cuando viven en condiciones de pobreza, lo cual es compatible con la interpretación de que estas acciones estarían actuando como estrategias de sustitución de los bienes y servicios a los que la situación económica de sus hogares les impide tener acceso.

En este trabajo hemos tratado de arrojar evidencia de las diferencias de género en el uso y beneficio de un componente del capital social (redes sociales). Si interpretamos la presencia de mecanismos informales de transferencias de servicios de cuidados como la respuesta a una oferta inadecuada de estos servicios, la implicación de estos resultados para las políticas públicas es que existe un margen de mejora del bienestar de los hogares aumentando la provisión de servicios de cuidados.

Vale la pena retomar la idea de Bourdieu (1980 y 1986) sobre la desatención del Estado a su responsabilidad con el bien común y las desigualdades sociales que de ello se derivan. En este sentido, la desatención a la oferta de cuidado infantil impacta en forma negativa y desproporcionada en mayor medida a las mujeres pobres, que deben subsanar esta falla mediante el uso de sus redes sociales.

Claramente, una política que, por ejemplo, impulse la remuneración del trabajo de cuidados aumentaría los ingresos de las personas empleadas en ese servicio. Sin embargo, es probable que, dado que la provisión ahora se da a cambio de un pago, el efecto sobre el peso de la reciprocidad en los intercambios sociales de cuidados disminuya: en la medida en que la relación sea más de mercado, el peso moral de la reciprocidad puede disminuir, y con él, el valor de la red social. Por otra parte, está documentado que el tipo y uso de las redes cambian en el tiempo, así, es muy posible que al subsanarse esas fallas exista potencial para la creación y desarrollo de otras formas democráticas de organización en donde las mujeres participen activamente.

Está más allá del objetivo de este trabajo explorar estos efectos de equilibrio general (Moffit, 2001). Dejamos para futuras investigaciones ampliar el análisis de este capítulo para trabajar, por ejemplo, con las variables continuas correspondientes (es decir, tiempo dedicado a los cuidados y montos prestados) tomando en cuenta la naturaleza censurada de los datos. Asimismo, analizar las relaciones entre proveer y recibir beneficios a los miembros de la red social (que identificamos como reciprocidad) identificando adecuadamente el *efecto causal* es otra posibilidad en la agenda de trabajo.

Finalmente, para retroalimentar en la construcción de instrumentos de captación en el levantamiento de datos sobre capital social, concluimos con recomendaciones sobre algunos puntos a mejorar. Si bien la información es de gran utilidad para medir aspectos sin antecedente previo para México, un instrumento futuro podría considerar algunas otras variantes de información relativa al género que permitan corroborar empíricamente algunos aspectos de interés señalados en la literatura conceptual. Tal es el caso de la posibilidad de recolectar información sobre todos los miembros del hogar que participan en redes sociales y contribuyen al capital social. Este aspecto es de gran relevancia desde el punto de vista de género debido a que los principales resultados de investigación cualitativa refieren a la capitalización del sostenimiento de las redes informales de las mujeres en beneficio de las redes de otros miembros del hogar.

La información sobre cuidado tal como se capta en la encuesta podría estar registrando relaciones de cuidado pagado, por ello sería necesario incluir filtros específicos o el registro de estas contraprestaciones en su valor monetario.

Por otra parte, debido a que los eventos que se registran en el intercambio de redes con familiares representan un volumen importante, sería relevante considerar si el lugar de residencia de esos familiares es el mismo hogar o habitan en unidades separadas. Esto permitiría comprender si la actividad registrada como uso de redes corresponde a relaciones al exterior o a la propia dinámica interna del hogar. Ello conlleva interpretaciones muy distintas en términos del intercambio social en el primer caso, y de las relaciones intrahogareñas en el segundo. En este mismo sentido la información de las características de los miembros de la red que proveen apoyo sería de gran valía.

Si bien el análisis exploratorio de la participación de las personas en organizaciones más estructuradas no muestra diferencias por sexo, es posible que algunas formas de organización no incluidas en las categorías disponibles en el instrumento pudieran aportar más información sobre las formas de relación y construcción del capital social con enfoque de género. Particularmente, las referentes a la organización para obtener apoyos de programas sociales, que por

diseño requieren de la formación de grupos de beneficiarios. Comúnmente, los liderazgos en este tipo de grupos son asumidos por personas del sexo masculino cuando involucran manejo de recursos, por lo que las características de quienes integran estos grupos también son de especial relevancia, sobre todo si la motivación para crearlos es garantizar la participación social igualitaria.

En lo referente a la información sobre préstamos, consideramos importante incorporar preguntas de control para afinar el reporte de datos considerando además de la cantidad a pagar por el dinero recibido/otorgado, si una parte del dinero ya se ha devuelto en momentos anteriores a la entrevista.

ANEXO X

Cuadro X.A1
Resultados probit simultáneo

	<i>Variable dependiente</i>			
	<i>Recibir préstamo</i>		<i>Proveer cuidados</i>	
Sexo	-0.1571125	**	-0.377329	**
	[0.0869]		[0.1996]	
Cuartil2	-0.1075968		-0.142035	
	[0.1097]		[0.1783]	
Cuartil3	0.0680296		-0.098148	
	[0.1122]		[0.1693]	
Cuartil4	0.0847843		-0.462066	*
	[0.1293]		[0.2164]	
Sexo×cuartil2			0.0276533	
			[0.2859]	
Sexo×cuartil3			-0.016616	
			[0.2655]	
Sexo×cuartil4			0.0345481	
			[0.2899]	
Posición en el hogar	0.3814355	*	0.1043697	
	[0.0916]		[0.1219]	
Edad	-0.0161486		0.0028956	
	[0.0118]		[0.0155]	
Edad al cuadrado	-0.0000318		-0.00008	
	[0.0001]		[0.0001]	
Escolaridad	-0.0270214	*	-0.023304	*
	[0.0084]		[0.0116]	

	<i>Variable dependiente</i>			
	<i>Recibir préstamo</i>		<i>Proveer cuidados</i>	
Número de hijos entre 0 y 5 años			0.1688986	*
			[0.0706]	
Número de hijos entre 6 y 12 años			0.0328941	
			[0.0735]	
Tamaño de hogar	0.075276	*	-0.062698	**
	[0.0219]		[0.0359]	
Región 2	-0.2105303	*	-0.255303	*
	[0.0802]		[0.1063]	
Región 3	-0.3453507	*	-0.441704	*
	[0.0845]		[0.1190]	
Constante	0.4373066		-0.449928	
	[0.3145]		[0.4454]	
Prueba Wald Ho: r=0 chi2(1) = 5.98855 Prob > chi2 = 0.0144				

Errores estándar robustos entre corchetes. * Significativo al 5%. ** Significativo al 10 por ciento.
Fuente: Cálculos propios a partir de la Encasu (2006).

Cuadro X.A2
Resultados probit simultáneo

	<i>Variable dependiente</i>			
	<i>Proveer un préstamo</i>		<i>Recibir cuidados</i>	
Sexo	0.1447148	*	-0.449936	**
	[0.0728]		[0.2545]	
Cuartil 2			0.3484242	
			[0.2428]	
Cuartil 3			0.3077167	
			[0.2543]	
Cuartil 4			0.1398621	
			[0.2754]	

Variable dependiente

	<i>Proveer un préstamo</i>		<i>Recibir cuidados</i>	
Sexo×cuartil 2			0.354054	
			[0.3412]	
Sexo×cuartil 3			0.1470362	
			[0.3180]	
Sexo×cuartil 4			-0.02242	
			[0.3195]	
Posición en el hogar			0.1957596	
			[0.1195]	
Edad	0.0240777	**	0.0062807	
	[0.0129]		[0.0283]	
Edad al cuadrado	-0.0003471	*	-0.000392	
	[0.0001]		[0.0003]	
Escolaridad			0.0000232	
			[0.0121]	
Número de hijos entre 0 y 5 años	0.0893399	**	0.5935908	*
	[0.0489]		[0.0746]	
Número de hijos entre 6 y 12 años	-0.0019268		0.3624399	*
	[0.0420]		[0.0704]	
Tamaño de hogar			-0.09029	*
			[0.0423]	
Región 2	-0.1849025	*	-0.327166	*
	[0.0777]		[0.1193]	
Región 3	-0.2809248	*	-0.238962	*
	[0.0768]		[0.1167]	
Constante	-0.8227528	*	-1.188808	*
	[0.2713]		[0.5775]	
Prueba Wald Ho: r=0 chi2(1) = 3.62144 Prob > chi2 = 0.0570				

Errores estándar robustos entre corchetes. * Significativo al 5%. ** Significativo al 10 por ciento.
Fuente: Cálculos propios a partir de la Encasu (2006).

REFERENCIAS

- ANDREONI, J. Y L. VESTERLUND (2001). "Which Is the Fair Sex? Gender Differences in Altruism". *The Quarterly Journal of Economics*, 116.
- ARRIAGADA, I., F. MIRANDA Y T. PÁVEZ (2004). *Lineamientos de acción para el diseño de programas de superación de la pobreza desde el enfoque del capital social: Guía conceptual y metodológica*. Santiago: Serie Manuales núm. 36, CEPAL.
- BERKMAN, L. F. Y I. KAWACHI (eds.) (2000). *Social Epidemiology*. Nueva York: Oxford University Press.
- BOURDIEU, P. (1980). "Le Capital Social". *Actes de Recherche en Sciences Sociales*, 31, 2-3.
- _____ (1986). "The Forms of Capital". En J. G. Richardson (ed.), *Handbook for Theory and Research for the Sociology of Education*. Nueva York: Greenwood.
- BURT, R.S. (1998). "The Gender of Social Capital". *Rationality and Society*, vol. 10, núm. 1, 5-46.
- CHANT, S. (2003a). *New Contributions to Analysis of Poverty: Methodological and Conceptual Challenges to Understanding Poverty from a Gender Perspective*. Santiago: Series Mujer y Desarrollo núm. 47, CEPAL.
- _____ (2003b). "The Engendering of Poverty Analysis in Developing Regions: Progress Since the United Nations Decade for Women, and Priorities for the Future". Londres: Nuevo documento de trabajo núm. 11, London School of Economics.
- COLEMAN, J. C. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital". *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120.
- DE BEAUVOIR, Simone (1999). *El segundo sexo*, Buenos Aires: Sudamericana.
- DURLAUF, S. N. Y M. FAFCHAMPS (2004). "Social Capital". Oxford: Documento de trabajo núm. CSAE WPS/2004-14, Centre for the Study of African Economies.
- GONZÁLEZ DE LA ROCHA Y A. GRINSPUN (2001). "Private Adjustments: Household, Crisis and Work". En A. Grinspun (ed.), *Choices for the Poor: Lessons for National Poverty Strategies*. Nueva York: United Nations Development Program.
- GRANOVETTER, M. (1975). *Getting a Job: a Study of Contacts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press.
- HALPERN, D. (2005). *Social Capital*. Cambridge: Polity Press.
- HUBERTY, C. J. (1994). *Applied Discriminant Analysis*. Nueva York: Wiley.
- KNACK, S. Y PH. KEEFER (1997). "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation". *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (4).
- LEIDER, S., M. M. MÖBIUS, T. ROSENBLAT Y Q. A. DO (2009). "Directed Altruism and Enforced Reciprocity in Social Networks". *The Quarterly Journal of Economics*, 124 (4).

- LOWNDES, V. (2000). "Women and Social Capital: a Comment on Hall's 'Social Capital in Britain'". *British Journal of Political Science*, 30 (3).
- MOFFITT, Robert A. (2001). "Policy Interventions, Low-Level Equilibria and Social Interactions". En Steven N. Durlauf y H. Peyton Young (eds.), *Social Dynamics*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- MONTAÑO, S. (2003). "Políticas para el empoderamiento de las mujeres como estrategia de lucha contra la pobreza". En R. Atria, M. Siles, I. Arriagada, L. Robison y S. Whiteford (comps.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago: CEPAL.
- NEGA, F., E. MATHIJS, J. DECKERS, E. TOLLENS (2009). "Gender, Social Capital and Empowerment in Northern Ethiopia", Munich: Documento de trabajo núm. 24629, MPRA, University Library of Munich.
- PUTNAM, R. D., R. LEONARDI Y R. NANETTI (1994). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- PUTNAM, R. D. (1995). "Bowling Alone: America's Declining Social Capital". *Journal of Democracy*, 6 (1).
- RAVALLION, M. Y L. DEARDEN (1988). "Social Security in a 'Moral Economy': an Empirical Analysis for Java". *The Review of Economics and Statistics*, 70.
- SAMPSON, R. J., J. D. MORENOFF Y F. EARLS (1999). "Beyond Social Capital: Spatial Dynamics of Collective Efficacy for Children". *American Sociological Review*, 64, 633-660.
- TIMBERLAKE, SH. (2005). "Social Capital and Gender in the Workplace". *Journal of Management Development*, vol. 24, núm. 1, 34-44.

XI. EFECTO DE LA MIGRACIÓN SOBRE EL CAPITAL SOCIAL

ALFREDO CUECUECHA MENDOZA*

RESUMEN

La investigación ha centrado su atención en la importancia de las redes de migrantes sobre el proceso migratorio de numerosos países. Menos atención ha sido dada a la relación dinámica que existe entre la migración y el capital social. Esta relación dinámica surge del hecho de que el capital social puede incrementarse o decrecer en respuesta a la migración de los individuos. En este artículo, se estudia el efecto de la migración sobre el capital social. Utilizando datos de la Encuesta Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano (Encasu) 2006, se encuentra que la migración aumenta los beneficios que las familias obtienen de su red social y no afecta a los lazos que las familias forman.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

Debido a la importancia del capital social sobre la cohesión social en las comunidades y a que en este trabajo se demuestra que la migración mejora la calidad de los lazos que las familias tienen y no afecta la formación de nuevos lazos, se propone que se estudie el efecto que la migración y programas públicos (como 3x1) tienen sobre el capital social. Esto se deriva del hecho de que este tipo de programas tienen como objetivo motivar que las remesas comunitarias se utilicen para producir bienes públicos y privados, lo cual puede modificar la lógica que domina el envío de remesas de los mexicanos residentes en Estados Unidos hacia sus familiares en México. La migración es un fenómeno que por su naturaleza reduce el número de contactos que las personas tienen físicamente en un lugar, pero que potencialmente aumenta la calidad de los contactos que las personas pueden tener, debido a las remesas. Por lo mismo, las remesas comunitarias que fortalecían la cohesión social son tan importantes para lograr que la comunidad

* El Colegio de Tlaxcala <alfredo.cuecuecha@gmail.com>.

se beneficie de la migración y no únicamente los familiares directos de los migrantes. Se propone entonces estudiar el impacto de programas como 3x1 pues es primordial procurar que la cohesión social en comunidades con altos índices migratorios no se vea debilitada por dichas políticas públicas.

INTRODUCCIÓN

En la literatura está bien documentado que las redes sociales migratorias facilitan la emigración de personas mediante un proceso de causación acumulada, en el cual un fenómeno histórico genera los primeros migrantes y estos a su vez reducen los costos para migrantes adicionales (Massey y Aysa 2005; Massey, Alarcón, Durand y González, 1987; Delechat, 2001; Reyes, Johnson y van Swaeringen, 2002; Orrenious, 1999; Richter, Taylor y Yúnez, 2007). Además de la reducción de costos para emigrar, las redes sociales migratorias también ayudan a mejorar los salarios y aumentan la posibilidad de encontrar trabajo en Estados Unidos (Munshi, 2003).

Nuevas investigaciones han encontrado que las redes sociales migratorias no siempre trabajan con la misma eficiencia y sus resultados dependen de factores específicos de las comunidades (Garip, 2008). Una posible explicación a la heterogeneidad en la efectividad de las redes sociales se encuentra en el hecho de que para algunos autores lo que importa en el funcionamiento de las redes no es únicamente la red en sí, sino el capital social que está implícito en dichas redes. Para estos autores, *capital social* se define como las normas, la confianza y las redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad al facilitar la coordinación y la cooperación (Putnam, 1993). Bajo esta interpretación de las redes sociales, es posible que, en algunas ocasiones, tener redes sociales fuertes pueda inhibir la migración y no fomentarla. Por ejemplo, Banerjee y Newman (1997) plantean que para que un sistema de crédito informal en comunidades rurales surja y se mantenga, se requiere que la movilidad hacia fuera de la comunidad se inhiba. Éste es un fenómeno que para algunos estudiosos es más la regla que la excepción, y citan como ejemplo el hecho de que en la práctica observamos un número relativamente pequeño de migrantes de pocos lugares (Faist, 2000). Faist argumenta que el hecho de que algunos aspectos del capital social requieran de una cohesión fuerte en la comunidad, genera que en ocasiones la movilidad hacia fuera de la comunidad se inhiba pues puede poner en riesgo la cohesión que sustenta al capital social. En otras palabras, para que el capital social funcione en dichos casos, se requiere de lazos muy fuertes y de la reciprocidad en las acciones

entre los miembros de la red social, lo cual hace indispensable la presencia y proximidad de los integrantes de la red. Tienen que ocurrir accidentes históricos como guerras, severos choques económicos o persecuciones políticas, entre otros eventos traumáticos para las comunidades, para que el fenómeno de la migración comience y se sustente en el largo plazo.¹

La anterior discusión sugiere que la relación entre migración y capital social es una relación dinámica en la cual el segundo causa la primera, pero la movilidad de las personas modifica el capital social.

Para simplificar, en este estudio asumiremos que el capital social se mide (imperfectamente)² por los recursos y servicios que se obtienen por pertenecer a las redes sociales de las personas (llamados beneficios de capital social). Asimismo, para probar nuestra hipótesis, se analiza el impacto de la emigración sobre medidas de beneficio del capital social y medidas de inversión de las familias en capital social. Estas medidas de beneficio e inversión en capital social se refieren a diferentes indicadores que se considera miden diversas maneras en las cuales las familias pueden beneficiarse de las redes sociales e invertir en capital social.

La medición de la migración se hace a nivel municipal con el fin de reducir el problema de endogeneidad que sabemos existe en la variable migración a nivel del hogar pues, como se indicó, hay evidencia de que el capital social aumenta la migración (Massey *et al.*, 1987). Ahora bien, no se mide a nivel localidad pues nuestra base de datos para medirla (la muestra pública del censo mexicano del año 2000) no es representativa a nivel localidad. Nuestra medición de este fenómeno se basa entonces en analizar el cambio de la migración a nivel municipal entre los censos de 1990 y 2000.

Asimismo, se estudia el efecto de la migración sobre el capital social condicionando en el nivel de migración a nivel municipal en 1990. De esta manera, se estudia el impacto de la emigración sobre el rendimiento del capital social.

Los indicadores que se utilizan para medir tanto los beneficios como la inversión en capital son los siguientes:

¹ Otros autores definen el *capital social* en términos de la simpatía que una persona o un grupo de personas tiene hacia otra persona o grupo (Robison, Siles y Smith, 2003). De esta forma, el capital social se entiende como los sentimientos de solidaridad que una persona o grupo siente hacia otra persona o grupo (Forni, Siles, Barreiro, 2004). Sobre este enfoque, véase también el capítulo II de este libro.

² Se mide imperfectamente porque se capta con quiénes se relaciona el individuo de análisis, pero no con quiénes se relacionan los demás que no están en su red.

- 1) Recepción de remesas externas e internas
- 2) Crédito recibido y otorgado.
- 3) Ayuda recibida y otorgada para llevar a cabo trámites
- 4) Ayuda recibida y otorgada para el cuidado de niños
- 5) Ayuda recibida y otorgada para el cuidado de enfermos
- 6) Ayuda recibida y otorgada en asuntos legales
- 7) Regalos recibidos y otorgados
- 8) Ayuda recibida y otorgada para encontrar trabajo

El estudio utiliza información de la Encasu 2006 para medir las anteriores variables y se cruza con información del censo del año 2000 para tener una medida representativa de los movimientos migratorios a nivel municipal. Para controlar por la posible endogeneidad en las variables de migración a nivel municipal, se utilizan como variables instrumento los registros de niveles de lluvia en el estado, la infraestructura carretera a nivel municipal, la migración histórica en el estado y el PIB *per cápita* en 1995.

El artículo no estudia el efecto del capital social de la migración pues se ha demostrado ampliamente en la literatura que el efecto es positivo para el caso mexicano (Massey, Alarcón, Durand y González, 1987; Orrenious, 1999; Delechat, 2001; Reyes, Johnson y van Swaeringen, 2002 y Richter, Taylor y Yúnez, 2007).

El resto del artículo se divide en cuatro partes. La primera reúne los datos utilizados en este trabajo, así como estadísticas sobre los datos utilizados. La segunda presenta el modelo empírico. La tercera muestra los resultados del trabajo. La cuarta resume las conclusiones.

DATOS

Los datos que se utilizan proceden de la Encasu 2006.³ Las variables específicas que a continuación se describen se utilizan tanto para medir beneficios como para medir la inversión en capital social, con la excepción de los dos primeros conceptos que sólo aplican al caso de recibir beneficios:

- a) Un indicador para saber si la familia recibe remesas del extranjero.
- b) Un indicador para saber si la familia recibe remesas de un lugar ubicado en México diferente a aquel en que la familia radica.

³ Para más detalles de la Encasu véase capítulo III de este libro.

- c) Un indicador que mide si la familia ha pedido prestado/le pidieron crédito.
- d) Un indicador que mide si el individuo pidió/le pidieron ayuda para realizar trámites.
- e) Un indicador que mide si la familia pidió/le pidieron ayuda para cuidar sus hijos.
- f) Un indicador que mide si la familia pidió/le pidieron ayuda para cuidar enfermos.
- g) Un indicador que mide si la familia recibió /dio regalos.
- h) Un indicador que mide si la familia pidió/le pidieron ayuda para encontrar trabajo.

Para todos los indicadores a partir de *c)* se hace la distinción entre los recursos y servicios obtenidos de cualquiera de las redes de capital social, incluyendo familiares, compadres, amigos, vecinos o compañero de trabajo, y la ayuda recibida únicamente de miembros de la familia y compadres. De esta manera se busca analizar el efecto de la migración sobre indicadores de los recursos y servicios obtenidos en el uso de las redes, llamados en este artículo *indicadores de beneficio de capital social*, tanto en general, como únicamente en indicadores de capital social de *bonding*.⁴

El cuadro XI.1 muestra que, de acuerdo con la muestra de la Encasu, 6.84% de los hogares reciben remesas nacionales; mientras que 4.27% recibe remesas del exterior. El cuadro también muestra los resultados de la Encasu para los indicadores de beneficio de capital social de los incisos *c)* a *i)*. Específicamente:

- a) 37% de las familias pidió prestado a por lo menos un miembro de su red social, 24% de las familias pidió prestado a familiares o compadres.
- b) 26% pidió ayuda para realizar trámites a por lo menos un miembro de su red social, 21% pidió ayuda para realizar trámites a familiares o compadres.
- c) 19% pidió ayuda para el cuidado de los niños a por lo menos un miembro de su red social, 13% pidió esa ayuda a familiares o compadres.
- d) 6% pidió ayuda para cuidar a un enfermo a por lo menos un miembro de su red social, 5% pidió ayuda a familiares o compadres.

⁴ El capital social de *bonding* se refiere al de personas más cercanas al individuo. Otras formas de capital social son *linking* que se refiere a personas no tan cercanas al individuo pero dentro de la categoría social del individuo (por ejemplo, compañeros de trabajo); y *bridging*, que se refiere a personas no tan cercanas al individuo y fuera de su categoría social (Putnam, 1993). Véase también al respecto el capítulo introductorio de este libro.

- e) 31% pidió ayuda para cuestiones legales a por lo menos un miembro de su red social, 28% pidió ayuda de este tipo a familiares o compadres.
- f) 23% recibió regalos de por lo menos un miembro de su red social, 18% los recibió de familiares o compadres.
- g) 10% pidió ayuda para encontrar trabajo a por lo menos un miembro de su red social, 4% solicitó dicha ayuda de familiares y compadres.

Es importante destacar que según estos datos los tres primeros beneficios que las familias reciben o buscan son: 1) pedir dinero prestado, 2) buscar ayuda para cuestiones legales, y 3) buscar ayuda para realizar trámites.

El cuadro XI.1 también muestra los resultados para los indicadores de inversión en capital social:

- a) 27% de las familias recibió una petición de crédito de al menos una persona, 47% de esas peticiones provino de un compadre o familiar.
- b) 2.4% de las familias recibió una petición de ayuda para realizar trámites de al menos una persona, 62% de esas peticiones provino de un familiar o un compadre.
- c) 13% de las familias recibió al menos una solicitud de ayuda para cuidar niños, 73% de dichas peticiones procedieron de un familiar o de un compadre.
- d) 6% de las familias recibió al menos una solicitud de ayuda para cuidar enfermos, casi 82% de esas peticiones provinieron de familiares o compadres.
- e) 1% de las familias recibió al menos una petición de ayuda para realizar trámites legales, casi 70% de esas peticiones provinieron de familiares o compadres.
- f) 13% de las personas dio regalos a al menos una persona, 79% de esos regalos fueron dados a familiares o compadres.
- g) 8% de las familias recibieron una petición de ayuda para buscar trabajo, sólo 30% de esas peticiones provinieron de familiares o compadres.

Estos resultados indican que las tres formas más comunes de inversión en capital social son: a) crédito, b) regalos y c) cuidado de niños.

El cuadro XI.2 muestra los valores para las variables exógenas utilizadas en este trabajo. Son tres los tipos de variables exógenas utilizadas aquí. Las primeras buscan describir los recursos de los hogares, la estructura de los hogares y las características específicas de los jefes de familia. Estas variables proceden de la Encasa 2006 y son: la educación del jefe del hogar, la edad del jefe del hogar, el número de miembros en el hogar que tiene menos de cinco años, el número de miembros en el hogar que están entre cinco y quince años de edad, y la razón de hombres a mujeres en el hogar.

Cuadro XI.1
Indicadores de beneficio e inversión para los hogares (porcentaje)

<i>Variable</i>	<i>Beneficios (reciben)</i>		<i>Inversión (otorgan)</i>	
	<i>Media</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación estándar</i>
Reciben remesas de un país diferente a México	4.27	20.23	Na	Na
Reciben remesas nacionales	6.84	25.24	Na	Na
Dinero prestado, al menos a una persona (1)	36.92	48.27	27.45	44.64
Dinero prestado, al menos a una persona (2)	23.97	42.70	13.13	33.78
Ayuda para realizar trámites al menos a una persona (1)	25.80	43.77	2.43	15.42
Ayuda para realizar trámites al menos a una persona (2)	4.44	20.61	1.53	12.27
Ayuda para cuidado de niños al menos a una persona (1)	11.36	31.74	13.21	33.87
Ayuda para cuidado de niños al menos a una persona (2)	9.00	28.62	9.73	29.64
Ayuda para cuidado de enfermos al menos a una persona (1)	4.78	21.35	6.26	24.22
Ayuda para cuidado de enfermos al menos a una persona (2)	4.10	19.83	5.10	22.01
Asistencia legal al menos a una persona (1)	2.04	14.15	1.21	10.95
Asistencia legal al menos a una persona (2)	1.10	10.45	0.84	9.13
Regalos al menos una persona (1)	22.38	41.69	13.43	34.11
Regalos al menos una persona (2)	18.46	38.81	10.63	30.83
Ayuda para encontrar trabajo al menos a una persona (1)	10.45	30.60	8.35	27.67
Ayuda para encontrar trabajo al menos a una persona (2)	4.23	20.14	2.61	15.95

Notas:

Na: no aplica el concepto

(1) Ayuda de familiares, compadres, amigos o compañeros de trabajo.

(2) Ayuda de familiares o compadres.

Fuente: Encasu (2006). Cálculos propios.

El cuadro XI.2 muestra que 18% de los jefes de hogar no tiene educación formal, 10% cuenta con educación máxima primaria, y para 39% la secundaria es su máximo nivel de educación, mientras que 32% de los jefes del hogar tienen preparatoria, universidad o incluso un mayor grado de escolaridad. La edad promedio de los jefes de hogar es 48 años. En cuanto a la estructura de edades del hogar, tenemos que en promedio hay 0.48 individuos menores a cinco años y 0.86 individuos entre los cinco y los quince años de edad en los hogares. El cuadro también muestra que la razón hombre a mujer en las familias es en promedio 0.46.

El cuadro XI.2 muestra también la información que se utiliza en el estudio a nivel municipal. La primera y más importante se refiere a información obtenida del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) que mide la migración a nivel municipal. Específicamente, se utilizan los datos de Simbad sobre el número de personas a nivel municipal que declara haber estado en otro país cinco años antes del censo.⁵ Este indicador de migración es la mejor variable para medir migración a nivel municipal que se pudo obtener, pues la muestra pública del censo, en la cual se puede recuperar el número de migrantes en Estados Unidos al momento del censo, no es representativa a nivel municipal. Además, esta pregunta sólo se encuentra disponible en el censo del año 2000. Para aquellos municipios para los cuales también se tienen datos en la Encasu, en promedio, 1 157 personas contestaron haber estado en Estados Unidos cinco años antes del censo.

El cambio en la migración municipal se mide usando la misma pregunta para 1990 y obteniendo la primera diferencia de la migración municipal. En promedio, entre los censos de 1990 y 2000, el número de personas que declaró estar en Estados Unidos cinco años antes de censo creció en 723 personas..

Existen dos variables más que se utilizan a nivel municipal para medir dos factores de la producción: la tierra y el trabajo. De la base de datos del Simbad se obtuvo la población a nivel municipal en el año 2000. En promedio, en los municipios incluidos en la muestra el tamaño de la población es de 350 000 personas. De la base de datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa, 2009) se obtuvo la superficie cultivable en el municipio en el censo de 1991. Los municipios incluidos en la muestra tienen en promedio 160 000 hectáreas.

⁵ El Simbad es el Sistema Municipal de Bases de Datos (INEGI, 2009) y puede consultarse en [http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/simbad/default.asp?c=73].

Cuadro XI.2
Medias de variables independientes a nivel hogar, municipal y estatal

<i>Variable</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación estándar</i>
Jefe sin educación (a)	18%	38%
Jefe con primaria (a)	10%	31%
Jefe con secundaria (a)	39%	49%
Jefe con preparatoria o más (a)	32%	47%
Edad del jefe (a)	48.86	16.04
Menores a 5 años (a)	0.46	0.76
Individuos entre 5 y 15 años (a)	0.86	1.1
Razón hombre a mujer en hogar (a)	0.46	0.24
Migración en 2000 (b)	1 557	2 531
Cambio en migración 2000-1990 (b)	723.64	1 142.92
Población 2000 (b)	359 921.5	374 228.1
Superficie en 1991 (b)	168 607.8	306 286
Lluvia 2005 (c)	872.4	499.96
Razón mujer a hombre en Estados Unidos (d)	1.04	0.64
Creación de empleo en Estados Unidos 2000-1999 (e)	4.92%	3.03%

Notas:

1) La migración en el año 2000 mide el número de personas que en el censo de ese año contestaron haber estado en Estados Unidos cinco años antes del censo. El cambio en la migración se mide usando la misma pregunta para 1990.

2) La razón mujer a hombre en Estados Unidos se mide utilizando la información sobre mujeres y hombres mexicanos por estado americano *i* en el año 2000. Después se calcula un promedio ponderado para cada estado mexicano *b*, multiplicando a cada estado americano *i* por el porcentaje de documentos consulares que se tramitaron para dicho estado americano por ciudadanos del estado mexicano *b*. Los trámites consulares se obtuvieron del consulado mexicano en Washington, D.C.

Fuente:

(a) Encasu (2006).

(b) INEGI (2009).

(c) Sagarpa (2009).

(d) Consulado de México en Estados Unidos (2009).

(e) United States Population Census (2008); Consulado de México en Washington, D.C.

El tercer tipo de variables que se utilizan en el estudio son las estatales. La primera variable que se utiliza a nivel estatal es el nivel de precipitación anual promedio, factor exógeno e importante para determinar las condiciones en las que se encuentra el sector agrícola en un periodo determinado. Los datos provienen de Sagarpa (2009). En 2005 la lluvia anual promedio fue de 872 mm. Dos variables a nivel estatal se incluyen en el estudio: la razón mujer a hombre y la tasa de creación de empleo en los estados americanos de destino para los mexicanos.

La razón mujer a hombre en los estados americanos de destino de mexicanos se construyó utilizando información del censo de Estados Unidos para el año 2000 (United States Population Census, 2000), de la cual obtuvimos el número de mujeres mexicanas y hombres mexicanos por estado americano. Para conseguir que esta variable tuviera variación a nivel de estados mexicanos, utilizamos información del Consulado Mexicano en Washington, D.C. (Consulado de México en Estados Unidos, 2009) que muestra el número de documentos consulares tramitados por ciudadanos mexicanos, por estado americano y por estado mexicano. Con esta información creamos un ponderador de importancia para cada estado americano i , el cual usamos para generar la razón mujer a hombre para cada estado mexicano h . El cuadro muestra que la razón es 1.04 en promedio y que hay una varianza de 0.64 en la variable. Esta variable busca controlar por las diferentes razones que pueden tener los ciudadanos mexicanos para migrar a Estados Unidos. En particular, se hace la hipótesis de que esta variable es una *proxy* del interés que pueden tener los migrantes mexicanos de buscar esposas mexicanas en Estados Unidos. Esta variable también nos ayuda a separar entre estados mexicanos cuyos migrantes buscan establecerse permanentemente en Estados Unidos y estados donde los migrantes buscan retornar a México. Es la primera vez que esta variable se utiliza en la literatura.

La tasa de creación de empleo en los estados americanos de destino de mexicanos se construyó utilizando la información del Bureau of the Census (Labor Market Statistics) acerca de la creación de empleo por estado americano para el periodo 2000-1999 (United States Population Census, 2008). Esta información se hizo variar por estado mexicano con la información del Consulado Mexicano en Washington, D.C., usando un método similar al descrito en el párrafo anterior. El cuadro XI.2 nos muestra que esta variable fue en promedio 4.92% para el periodo 2000-1999 y que tiene una varianza de 3.03%. Esta variable fue utilizada como instrumento por Adams y Cuecuecha (2010) para el caso de Guatemala.

MODELO EMPÍRICO

En esta sección se detallan los modelos a estimar para medir el impacto de la migración sobre el capital social en el aspecto de los beneficios que los individuos obtienen del capital social, la inversión que hacen al mismo y el rendimiento que obtienen de éste.

Beneficios

El modelo empírico a estimar está dado por:

$$B_{ij} = a_0 + X'_{ij} a_1 + a_2 DM_j + u_i \quad (1)$$

B_{ij} : Medida de beneficio para la familia i en el municipio j del capital social

X_{ij} : Vector de características del hogar, municipio y estado

DM_j : Cambio en el nivel de migración en el municipio

Este modelo empírico se utiliza para medir el impacto de la migración a nivel municipal sobre el beneficio de la familia i en el municipio j . El modelo empírico a estimar en todos los casos convierte la medida de beneficio en una variable indicador que toma el valor de uno en caso de que la familia reciba el beneficio y de cero en caso de que no lo reciba. Esto implica que el parámetro a_2 medirá el impacto de la migración municipal sobre la probabilidad de recibir el beneficio. Debido a esto, utilizaremos modelos para variables dicotómicas del tipo probit, pues se sabe que los modelos de probabilidad lineal no necesariamente representan correctamente probabilidades (Wooldridge, 2008).

Debido a que el cambio en el nivel de migración que se utiliza en esta investigación mide un periodo de 10 años, es muy probable que existan factores no observables que explican el cambio en la migración en este periodo y que están correlacionados con otros factores no observables que determinan el que una familia reciba o no beneficios.⁶ Esto tiene como resultado que el parámetro a_2 de la regresión sea sesgado. Para evitar este sesgo, se utilizan variables instrumentales. Las variables instrumentales deben estar correlacionadas con la migración y

⁶ Por ejemplo, se sabe que las redes sociales facilitan la migración, por lo que esperaríamos que el cambio en la migración a nivel municipal esté correlacionado con esta variable. De igual manera, es muy probable que las redes sociales de migrantes estén correlacionadas con la recepción de beneficios del capital social.

no deben estar correlacionadas con los factores no observables que determinan el que una familia reciba beneficios del capital social o no. Hay cuatro instrumentos que se usan en este trabajo:

- a) La lluvia no esperada en el municipio en 1992
- b) La densidad estatal carretera en 1997
- c) La migración que se dio en el estado entre 1950 y 1955
- d) El PIB *per cápita* de 1995 en el estado

A continuación se explica por qué cada una de estas variables puede servir como instrumento.

- a) La lluvia no esperada en el municipio en 1992. Esta variable está correlacionada con la necesidad de migrar. En comunidades rurales mexicanas, la lluvia determina los ciclos agrícolas y la falta de ella, o su exceso, puede ser detonante de la migración. Al ser una variable ubicada en un momento en el tiempo anterior al cual estamos analizando, sólo se correlaciona con la migración histórica y las redes de migrantes existentes, más no directamente con la necesidad de migrar actual. La variable fue utilizada primero en la literatura por Munshi (2003) para México.
- b) La densidad estatal carretera en 1997. Esta variable está correlacionada tanto con la necesidad de migrar como con la facilidad de hacerlo. Está correlacionada con la necesidad de migrar pues el acceso a los mercados determina parcialmente la actividad económica de una región y está correlacionada con la facilidad de migrar pues un mejor acceso a carreteras reduce los costos de transporte. Al ser una variable histórica y tratarse de la década de 1990, en la cual se realizaron muchas inversiones en carreteras, estará correlacionada con la migración histórica mas no con la necesidad actual de migrar. Los primeros en usar variables de infraestructura como instrumento fueron Woodruff y Zenteno (2007).
- c) La migración que se dio en el estado entre 1950 y 1955. Esta variable está correlacionada a la migración legal que se dio con el Programa Bracero. Está correlacionada con la migración histórica, pero no con la necesidad actual de migrar. Los primeros en utilizar esta variable fueron Woodruff y Hanson (2003).
- d) La cuarta variable instrumento es el PIB estatal en 1995. Esta variable está correlacionada con la necesidad de migrar en 1995, mas no con la necesidad actual de migrar.

El cuadro XI.3 muestra los valores promedio para las variables instrumento. Específicamente, muestra que en 1991 la lluvia promedio fue de 762 mm. Respecto a la densidad carretera, el promedio es de 1% para 1998. La variable población migrante entre 1950-1955 muestra una tasa promedio de 1.4% y el PIB de 1995 en dólares corresponde a un nivel promedio de 1 589 dólares por persona.

Cuadro XI.3
Medias de variables instrumento.
Correlación con la variable cambio en migración

	<i>Media</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Coefficiente (a)</i>	<i>Desviación estándar (a)</i>
Lluvia 1991 (c)	762.35	322.94	-0.03	0.03
Densidad carretera 1997 (d)	1%	1%	-1271.59	549.70
Población migrante 1950-1955	1.38%	1.40%	-20.90	4.44
PIB <i>per cápita</i> 1995 (dólares)	1589	899	-0.03	0.01
Test F de significancia conjunta	11.03			

Notas:

(a) Corresponden a los coeficientes y desviación estándar de una regresión con variable dependiente cambio en migración y como variables independientes los instrumentos y las variables de control mencionadas en el texto: edad del jefe del hogar, *dummies* para educación del jefe del hogar, *dummies* para estructura de edad del hogar, razón hombre a mujer en hogar, lluvia en 2005, superficie cultivable en 1991, población en 2000, creación de empleo en Estados Unidos en 2000-1999 y razón mujer a hombre para mexicanos en Estados Unidos en 2000.

(b) Todos estos instrumentos aprobaron los exámenes de identificación, fortaleza y validez de instrumentos para cada uno de los indicadores de beneficio, para cada uno de los indicadores de inversión y para cada una de las ecuaciones de rendimiento. Estos resultados están disponibles si el lector así lo solicita al autor.

Inversión

El modelo empírico a estimar está dado por:

$$I_{ij} = b_0 + X'_{ij} b_1 + b_2 DM_j + v_i \quad (2)$$

Donde:

I_{ij} : Medida de inversión para la familia i en el municipio j del capital social

X_{ij} : Vector de características del hogar y municipio

DM_j : Medida de la migración en el municipio

Al igual que en el caso de las ecuaciones de beneficio, las variables I_{ij} se transforman en variables indicador. En este caso, la variable toma el valor de uno si la familia ha invertido en capital social y de cero si no ha invertido. El modelo empírico utiliza la misma metodología descrita para el caso de las ecuaciones de beneficio, así como las mismas variables de control y los mismos instrumentos.

RENDIMIENTOS

En esta sección se plantea una estimación en la cual se encuentra el efecto de un cambio en la migración a nivel municipal sobre la probabilidad de recibir beneficios, condicionando en el nivel de migración que existe en el municipio. Esto es lo que plantea la ecuación (3). El objetivo de introducir el nivel de migración en la ecuación de regresión es que podemos reinterpretar el parámetro que acompaña al cambio en la migración municipal α_2 como el rendimiento que la red agregada a nivel municipal tiene para el hogar i .

$$B_{ij} = \alpha_0 + X'_{ij}\alpha_1 + \alpha_2 DM_j + \alpha_3 M_j + u_i \quad (3)$$

B_{ij} : Medida de beneficio para la familia i en el municipio j del capital social

X_{ij} : Vector de características del hogar y municipio

DM_j : Cambio en el nivel de migración en el municipio j

M_j : Nivel de migración en el municipio j

El método empírico y las variables de control que utilizan en la estimación de la ecuación (3) son los mismos descritos para la ecuación (1).

RESULTADOS

El cuadro XI.4 presenta los resultados de la estimación. Se muestran los resultados de modelos probit con instrumentos.⁷ La primera columna presenta los modelos para la ecuación de recepción de beneficios (ecuación 1); la segunda, la estimación de la misma ecuación condicionando a que la ayuda sea de familiares y compadres. La tercera columna presenta los modelos para la ecuación de inversión en capital social (ecuación 2), mientras que la cuarta muestra la misma estimación condicionando a que la inversión sea hecha con familiares o compadres.

En cuanto a los resultados para las ecuaciones de beneficio, se encuentra que el cambio en la migración 1990 a 2000 tiene un impacto positivo sobre la recepción de remesas externas. En particular, un incremento de una persona adicional en el extranjero a nivel municipal genera un aumento de 0.068% en la probabilidad de recibir remesas del exterior. Por el contrario, no se encuentra un efecto estadísticamente significativo sobre la recepción de remesas nacionales. También se encuentra un resultado positivo y estadísticamente significativo en la recepción de ayuda para buscar trabajo. Un individuo más en el extranjero a nivel municipal aumenta en 0.043% la probabilidad de recibir ayuda para encontrar trabajo.

La tercera columna del cuadro XI.4 muestra que, en general, el cambio en la migración no tiene resultados significativos sobre las medidas de inversión en capital humano, con la excepción de la ayuda que los hogares dan a otros individuos para encontrar empleo. En esta ocasión, encontramos un efecto negativo del cambio en la migración sobre el capital social. En particular, encontramos que un individuo adicional en el extranjero reduce la probabilidad de ayudar a una persona a encontrar trabajo en 0.05 por ciento.

La segunda y la tercera columna del cuadro XI.4 muestran que los cambios en la migración no tienen efectos sobre los beneficios o la inversión que los individuos hacen con familiares o con compadres.

El cuadro XI.5 muestra los resultados para la ecuación de rendimientos (ecuación 3). La primera columna muestra los resultados para recepción de beneficios del capital social provenientes de cualquier persona; la segunda, los resultados para la recepción de beneficios del capital social provenientes de familiares y compadres.

⁷ Los instrumentos resultaron ser estadísticamente significativos y no débiles en sentido estadístico. Esto asegura la identificación de la variable cambio en migración a nivel municipal.

Cuadro XI.4.

Efecto de la migración a nivel municipal y los indicadores de beneficio e inversión de capital social. Efectos marginales de modelos IV probit (porcentaje)

	<i>Beneficio</i>		<i>Inversión</i>	
	<i>Todo tipo de personas</i>	<i>Familiares y amigos</i>	<i>Todo tipo de personas</i>	<i>Familiares y amigos</i>
<i>Remesas internacionales</i>				
Cambio en migración 2000-1990	0.068***	Na	Na	Na
	0.026			
<i>Remesas nacionales</i>				
Cambio en migración 2000-1990	0.036	Na	Na	Na
	0.023			
<i>Dinero prestado</i>				
Cambio en migración 2000-1990	-0.009	0.016	0.021	-0.017
	0.016	0.017	0.016	0.019
<i>Trámites</i>				
Cambio en migración 2000-1990	-0.010	-0.027	-0.014	0.005
	0.021	0.027	0.022	0.032
<i>Cuidado de niños</i>				
Cambio en migración 2000-1990	0.001	-0.010	-0.009	0.006
	0.023	0.024	0.020	0.022
<i>Cuidado de enfermos</i>				
Cambio en migración 2000-1990	-0.035	-0.024	0.023	0.029
	0.026	0.027	0.023	0.025
<i>Asistencia legal</i>				
Cambio en migración 2000-1990	0.013	-0.025	-0.034	nd
	0.038	0.046	0.038	nd
<i>Regalos</i>				
Cambio en migración 2000-1990	0.000	0.000	0.002	0.003
	0.017	0.017	0.019	0.021
<i>Ayuda para encontrar trabajo</i>				
Cambio en migración 2000-1990	0.043***	-0.043	-0.053*	-0.053
	0.016	0.030	0.030	0.035

Notas:

1) Se corre un modelo IV probit para todos los casos que incluyen las variables de educación del jefe de hogar, la edad del jefe, la estructura de edad del hogar, la razón hombre a mujer en el hogar, la población en el año 2000, la lluvia en el 2005, la superficie cultivada de acuerdo al censo agrícola de 1991, la creación de empleo en Estados Unidos y la relación mujer a hombre para mexicanos en Estados Unidos.

2) Los errores estándar son robustos.

3) Las variables instrumento son la densidad carretera en 1997, la lluvia en 1992, la migración histórica en 1950-1955 y el PIB *per cápita* en dólares en 1995.

4) Los instrumentos sobreidentifican al modelo y no son débiles de acuerdo a las pruebas aplicadas en todos los casos.

Cuadro XI. 5
Relación entre la migración a nivel municipal y los rendimientos
del capital social. Efectos marginales de modelo IV probit (porcentaje)

	<i>Todo tipo de personas</i>	<i>Familiares y amigos</i>
<i>Remesas internacionales</i>		
Cambio en migración 2000-1990	0.539	Na
	0.155	
<i>Remesas nacionales</i>		
Cambio en migración 2000-1990	-0.282	Na
	0.212	
<i>Dinero prestado</i>		
Cambio en migración 2000-1990	0.364**	0.441**
	0.143	0.135
<i>Trámites</i>		
Cambio en migración 2000-1990	0.182	0.156
	0.206	0.294
<i>Cuidado de niños</i>		
Cambio en migración 2000-1990	0.227	0.093
	0.233	0.260
<i>Cuidado de enfermos</i>		
Cambio en migración 2000-1990	0.012	0.213
	0.282	0.259
<i>Asistencia legal</i>		
Cambio en migración 2000-1990	0.465	-0.169
	0.303	0.464
<i>Regalos</i>		
Cambio en migración 2000-1990	0.215	0.289*
	0.164	0.158
<i>Ayuda para encontrar trabajo</i>		
Cambio en migración 2000-1990	0.618***	0.103
	0.077	0.397

Notas:

1) Se corre un modelo IV probit para todos los casos que incluye las variables de educación del jefe de hogar, la edad del jefe, la estructura de edad del hogar, la razón hombre a mujer en el hogar, la población en el año 2000, la lluvia en el 2005, la superficie cultivada de acuerdo al censo agrícola de 1991, la creación de empleo en Estados Unidos, la relación mujer a hombre para mexicanos en Estados Unidos y el nivel de migración para el año 2000.

2) Los errores estándar son robustos.

3) Las variables instrumento son la densidad carretera en 1997, la lluvia en 1992, la migración histórica en 1950-1955 y el PIB *per cápita* en dólares en 1995.

4) Los instrumentos sobreidentifican al modelo y no son débiles, de acuerdo a las pruebas aplicadas en todos los casos.

Si condicionamos en el tamaño de la red municipal de migrantes, un aumento en la migración a nivel municipal incrementa la probabilidad de recibir remesas en 0.54%. Es decir, el pequeño efecto marginal encontrado anteriormente esconde el hecho de que las redes más fuertes generan más beneficios para sus integrantes.

Nuevamente, no encontramos efectos significativos de los cambios en la migración a nivel municipal sobre la probabilidad de recibir remesas nacionales.

Si condicionamos en el tamaño de la red municipal, encontramos efectos positivos y significativos en las siguientes medidas de beneficio proveniente del capital social:

- a) *Dinero prestado*. Condicionado en el tamaño de la red municipal, una persona más en el extranjero aumenta la probabilidad de recibir dinero prestado en 0.36%. El efecto es aún mayor (0.44%) sobre la probabilidad de que un familiar o compadre preste dinero a la familia.
- b) *Regalos*. Condicionado en el tamaño de la red municipal, una persona más en el extranjero aumenta la probabilidad de recibir regalos (0.29%) de familiares o compadres. No tiene ningún efecto en la probabilidad de recibir regalos de cualquier persona.
- c) *Ayuda para encontrar trabajo*. Condicionado en el tamaño de la red municipal, una persona más en el extranjero aumenta la probabilidad de recibir ayuda para encontrar trabajo (0.62%). No hay ningún efecto sobre la probabilidad de que un familiar o compadre ayude a la familia a encontrar trabajo.

Si resumimos los resultados de los cuadros XI.4 y XI.5, la migración aumenta la probabilidad de que los hogares reciban beneficios del capital social en la forma de remesas, créditos, ayuda para encontrar trabajo y regalos. Además, es importante destacar que en el caso de los créditos y de la ayuda para encontrar trabajos el efecto se encuentra cuando se consideran personas fuera del círculo de familiares y compadres de las familias. Por el contrario, las familias no parecen afectar su inversión en capital social con la excepción de la ayuda que prestan a personas fuera de su círculo de familiares y compadres para encontrar trabajo.

Finalmente, la migración también fortalece los lazos que la familia forma con familiares y compadres pues incrementa la probabilidad de que las familias reciban regalos de éstos.

Es importante hacer notar que nuestros resultados señalan que la migración no parece aumentar el grado de solidaridad en general que hay en las comuni-

dades pues no encontramos que las familias inviertan más en capital social, aunque sí se observan aumentos en los beneficios del capital social que las familias reciben. Por lo mismo, es posible que esto indique que la migración genera un aumento en la calidad del capital social de las familias (es decir, en el margen intensivo), pero no en la extensión del capital social que las familias poseen.

CONCLUSIONES Y COMENTARIOS FINALES

El objetivo de este trabajo es estudiar el efecto de la migración sobre diferentes indicadores de beneficios, inversión y rendimiento del capital social. En términos generales, se encontró que la migración incrementa los indicadores de beneficio de capital social, si bien no lo hace en todos los casos. En particular, aumenta la probabilidad de recibir remesas del exterior, de que las personas reciban créditos, de recibir ayuda para encontrar trabajo y de recibir regalos.

Por el contrario, se encontró que, en términos generales, la migración no está correlacionada con la inversión que los hogares hacen al capital social, con la excepción de la ayuda que otorgan a personas fuera de su círculo de familiares y compadres para encontrar trabajo, la cual se ve reducida.

Por lo tanto, podemos afirmar que la migración aumenta la calidad de los lazos de las familias, mas no el número de lazos que éstas forman. De esta manera, la migración afecta el margen intensivo, pero no el margen extensivo del capital social.

Estos resultados sugieren que la migración tiene importantes efectos sobre el tejido social de las comunidades, no únicamente al cambiar los actores que se quedan en las comunidades en México, sino también al afectar los lazos que las familias forman a consecuencia de la migración y los beneficios esperados de los mismos. Al basarse en aspectos muy importantes para el desarrollo local, como el crédito y la búsqueda de empleos, estos lazos pueden hacer que las consecuencias de la migración sobre el desarrollo económico y social de las comunidades expuestas a la migración sean mayores de lo que hasta ahora se ha considerado en la literatura, por lo que constituyen un campo fértil para estudios en el futuro.

En particular, y debido a la importancia del capital social sobre la cohesión social en las comunidades y a que en este trabajo se demuestra que la migración mejora la calidad de los lazos que las familias tienen y no afecta la formación de nuevos lazos, se propone estudiar el efecto que la migración y programas públicos como 3x1 tienen sobre el capital social.

La migración es un fenómeno cuya naturaleza reduce el número de contactos que las personas tienen físicamente en un lugar, pero tal como muestra este artículo, debido a las remesas aumenta potencialmente la calidad de los contactos que las personas pueden tener. En otros estudios se ha mostrado que las remesas comunitarias se utilizaban primordialmente para que los migrantes participaran en las fiestas patronales de sus comunidades. Esto claramente genera capital social para la familia de los migrantes que permanecen en México, pues les da prestigio y reconocimiento en su comunidad. Es por ello que es importante determinar si la existencia de programas como 3x1, cuyo fin es desviar las remesas comunitarias hacia la provisión de bienes públicos (camino, por ejemplo) o privados (proyectos productivos), puede alterar la lógica que determina el envío de las remesas. Esto es primordial pues debe procurarse que la cohesión social en comunidades con altos índices migratorios no se vea debilitada por dichas políticas públicas. El diseño de esta encuesta impide obtener información de zonas o entidades con alta migración, pero obtener información en un nivel más desagregado (estatal) permitiría explorar los resultados en zonas de mayor concentración de migrantes.

REFERENCIAS

- ADAMS, R. Y A. CUECUECHA (2010). "Remittances, Household Expenditure and Investment in Guatemala". *World Development* (en prensa).
- BANERJEE, A. Y A. NEWMAN (1997). "A Dual Economy Model of Migration and Development". Cambridge: Documento de trabajo, MIT.
- CONSULADO DE MÉXICO EN ESTADOS UNIDOS (2009). Instituto de los Mexicanos en el Exterior. [<http://www.ime.gob.mx/>].
- DELECHAT, C. (2001). "International Migration Dynamics: the Role of Experience and Social Networks". *Labour* 15 (3), 457-486.
- FAIST, T. (2000). *The Volume and Dynamics of International Migration and Transnational Social Spaces*. Oxford: Oxford University Press.
- FORNI, P., M. SILES Y L. BARREIRO (2004). "¿Qué es el capital social y cómo analizarlo en contextos de exclusión?" East Lansing: Reporte de investigación núm. 35, Julian Samora Research Institute, Universidad Estatal de Michigan. [www.jsri.msu.edu].
- GARIP, F. (2008). "Social Capital and Migration: How Do Similar Resources Lead to Divergent Outcomes?" *Demography* 45 (3), 1-27.
- INEGI (2009). Sistema Municipal de Base de Datos (Simbad). [<http://sc.inegi.org.mx/simbad/index.jsp?c=125>].

- MASSEY, D., R. ALARCÓN, J. DURAND Y H. GONZÁLEZ (1987). *Return to Aztlan: the Social Process of International Migration from Western Mexico*. Berkeley: University of California Press.
- MASSEY, D. Y M. AYSÁ (2005). "Social Capital and International Migration from Latin America". Princeton: Documento de trabajo, Office of Population Research, Universidad de Princeton.
- MUNSHI, K. (2003). "Networks in the Modern Economy: Mexican Migrants in the US Labor Market". *Quarterly Journal of Economics* 118 (2), 549-599.
- ORRENIUS, P. M. (1999). "Family Networks, Coyote Prices and the Rural Economy in Migration from Western Mexico: 1965-1994". Dallas: Federal Reserve Bank Dallas (manuscrito).
- PUTNAM, R. D. (1993). "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life". *American Prospect*, 4 (13).
- REYES, B. I., H. P. JOHNSON Y R. VAN SWAERINGEN (2002). *Holding the Line? The Effect of the Recent Border Build-Up on Unauthorized Migration*. San Francisco: Public Policy Institute of California.
- RICHTER, S., E. TAYLOR Y A. YÚNEZ (2007). "Impacts of Policy Reforms on Labor Migration from Rural Mexico to the United States". En G. Borjas (ed.), *Mexican Immigration to the US*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- ROBISON, L., M. SILES Y A. SCHMID, (2003). "El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro". En R. Atria y M. Siles (comps.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Santiago: CEPAL-MSU.
- SAGARPA (2009). Sistema de información agropecuaria y pesquera (SIAP). [<http://www.siap.gob.mx/>].
- UNITED STATES POPULATION CENSUS (2000). "Population and Household Economics Topics". [<http://www.census.gov/population/www/>].
- _____ (2008). "Local Area Unemployment Statistics". [<http://www.bls.gov/LAU/>].
- WOODRUFF, C. Y G. HANSON (2003). "Emigration and Educational Attainment in Mexico". San Diego, CA: Documento de trabajo, Universidad de California-San Diego.
- _____ Y R. ZENTENO (2007). "Migration Networks and Microenterprises in Mexico". *Journal of Development Economics*, 82 (2), 509-528.
- WOOLDRIDGE, J. M. (2008). *Introductory Econometrics: a Modern Approach*. Mason: South Western Cengage Learning.

CONCLUSIONES

MIGUEL SZÉKELY PARDO*

En México existe históricamente un núcleo estructural de pobreza que ha permanecido a pesar de que el país ha evolucionado en forma considerable en otras dimensiones. A lo largo de los años, el Estado mexicano ha instrumentado una variedad de programas y políticas orientadas a enfrentar este fenómeno, pero es evidente que a pesar de algunos avances y aciertos, es necesario considerar intervenciones más eficaces que vayan a la raíz del problema atacando sus determinantes estructurales.

En 2003, la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol) identificó un área específica en la que los avances habían sido incipientes y que, al menos de manera conceptual, contaba con el potencial para aumentar significativamente la eficacia de las intervenciones sociales. En específico, se argumentó que al menos desde hace dos décadas, las acciones de política social no habían logrado incorporar a la organización comunitaria y la participación social de manera adecuada como un elemento estratégico para reducir la pobreza.

Una primera propuesta para generar la información que permitiera llenar este “vacío” en las políticas existentes fue la realización de la Encuesta Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano (Encasu) que se realizó por primera vez en 2006 en colaboración con el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Su objetivo fue cuantificar la magnitud de este tipo de acervo, examinar sus procesos de generación y analizar su uso y rendimiento en términos de ingresos para los hogares de distintos sectores de la sociedad.

Este libro da cuenta de la importancia que ha tenido la generación de información sobre capital social por primera vez en el país. La principal conclusión que se desprende de los diversos análisis desarrollados a lo largo del volumen es que el capital social es altamente valorado, utilizado y acumulado a lo largo del tiempo para mejorar el nivel de bienestar, especialmente entre los hogares de menores ingresos. Adicionalmente, la información sugiere que este tipo de activo cuenta con un potencial considerable para reducir la pobreza, e incluso para romper el ciclo estructural histórico. Esto a su vez sugiere que su promoción

* Director del Instituto de Innovación Educativa, Tecnológico de Monterrey.

y acumulación debe asumirse como un objetivo explícito de las políticas y programas sociales.

Una manera de ilustrar la importancia del capital social en las dimensiones exploradas en la presente obra consiste en seguir un enfoque de “activos” para conceptualizar el proceso de generación de ingresos de una persona o una familia. En un esquema sencillo, los ingresos pueden entenderse como una función de la combinación de cuatro elementos cruciales: *i*) el acervo de activos generadores de ingresos que posee cada persona; *ii*) la tasa a la cual se utilizan dichos activos para producir ingresos; *iii*) el valor de mercado de los activos generadores de ingresos; y *iv*) las transferencias y legados independientes de los activos generadores de ingresos poseídos.

A su vez, los activos pueden clasificarse en al menos tres tipos: capital humano, capital físico y capital social. Bajo *capital humano* se incluye el grupo de competencias, habilidades o conocimientos necesarios para producir un bien o servicio. La variable más utilizada para cuantificar estas habilidades son los años de educación formal. El *capital físico* se refiere al valor monetario de cualquier forma de activo financiero, tenencias de dinero, propiedades y reservas de capital utilizadas para la producción. Este tipo de capital puede desempeñar papeles diferentes, en el sentido de que puede ser utilizado para amortiguar *shocks* temporales o para la producción (inversión), y también puede ser acumulado para objetivos a largo plazo como el ahorro para el retiro.

En cuanto al *capital social* en este esquema, se refiere al efecto que tienen las relaciones humanas en las posibilidades de generar ingresos. Por ejemplo, esto coincide con la definición de Putnam (1993) de que “el capital social se refiere a las características de la organización social, tales como confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones coordinadas”. Siguiendo las clasificaciones tradicionales, incluye el capital de unión, puente y escalera que se acumula mediante las relaciones de confianza, reciprocidad y cooperación (discutidos de manera detallada en los primeros capítulos de este libro).

La posesión de o el acceso a cualquiera de estos activos implica que una persona cuenta con la capacidad potencial de generar ingresos en un momento dado, pero los ingresos que son generados en realidad dependen del uso que se le dé al activo. Por ejemplo, en el caso del capital humano, los años de escolaridad de una persona sólo se traducirán en ingresos si existe participación en el mercado laboral. El capital físico se convierte en ingresos cuando el dividendo o el rendimiento generado por el *stock* se hace líquido, mientras que el capital social tiene un efecto positivo cuando se usan las relaciones sociales para generar ingresos. Como lo ha

mostrado este libro, el capital social genera valor monetario cuando la utilización de las redes sociales permite el acceso a oportunidades de empleo, cuando implica el acceso a servicios por los que no se requiere un pago en efectivo, o incluso cuando su utilización lleva a una mayor acumulación de capital físico u humano —es decir, generando efectos cruzados con la acumulación de otros activos—.

Por otra parte, el precio de mercado de cada activo generador de ingresos está determinado por la oferta, la demanda y por factores institucionales, en los cuales el peso relativo de cada individuo no es significativo. Los precios son fijados por el sistema económico y se vuelven relevantes para la persona en el proceso de decidir si obtener o no un ingreso y si acumular o no un cierto tipo de activo.

Una de las motivaciones para la realización de la Encasu es que bajo este esquema sencillo el fortalecimiento del capital social puede ser un eje articulador y potenciar la política social para mejorar el bienestar. Por un lado, desde el punto de vista del *uso* de este activo, un programa social puede utilizar el capital social existente incluyendo en su diseño mecanismos que impliquen la participación de organizaciones o redes existentes, mejorando con esto la eficiencia de la operación, su focalización, e incluso reduciendo de manera significativa los costos operativos. Esto puede darse, por ejemplo, cuando el diseño de la política pública promueve que los propios beneficiarios se incorporen a la realización de tareas específicas de un programa de manera organizada y voluntaria.

Por otro lado, los programas sociales pueden *generar* capital social —lo cual, de acuerdo con los estudios de este volumen, genera impactos positivos en sí mismos—. Esto sucede cuando se incorporan en el diseño mecanismos que garanticen que durante la operación del programa se generarán procesos de creación de nuevas relaciones y redes sociales, o se fortalecerán los existentes. Por ejemplo, los programas que establecen como requisito la constitución de una red u organización, implícitamente propician la colaboración de actores que tal vez no contarían con los incentivos para asociarse de manera voluntaria. Los programas de crédito comunitario que incorporan como requisitos que la comunidad se organice para decidir y ejecutar una inversión, que decida la utilización de las utilidades y, sobre todo, que se responsabilice en conjunto de manera solidaria para garantizar el pago del préstamo, son un buen ejemplo.

En suma, siguiendo las definiciones tradicionales, la relación entre capital social y programas sociales se da en tres dimensiones, dependiendo de: *i*) el tipo de capital social del que se trate (unión, puente o escalera); *ii*) la naturaleza de las relaciones en las que se sustenta su creación (confianza, reciprocidad o cooperación); y *iii*) la orientación que adquiera dicho capital (uso o generación). El cuadro 1 resume estas relaciones esquemáticamente.

Cuadro 1
Capital social y programas sociales

<i>Categoría de capital social</i>	<i>Tipo de Interacción</i>	<i>Tipo de relación en la que se sustenta</i>		
		<i>Confianza</i>	<i>Reciprocidad</i>	<i>Cooperación</i>
Unión	Uso	1	2	3
	Generación	4	5	6
Puente	Uso	7	8	9
	Generación	10	11	12
Escalera	Uso	13	14	15
	Generación	16	17	18

En 2003, una de las motivaciones centrales de Sedesol para el inicio de los trabajos de la Encasu fue contar con la información para ubicar a cada programa en el cuadro 1, a fin de identificar de manera clara la relevancia del capital social en el diseño e instrumentación de las políticas públicas de combate a la pobreza en el país. Podemos afirmar que si un programa no crea ningún tipo de asociación (eje vertical), no propicia relaciones de asociación (eje horizontal), y no desempeña ningún papel durante la ejecución de la acción (sub eje horizontal), y por lo tanto no puede clasificarse dentro de este esquema, no presenta vínculos con este tipo de capital.

En contraste, si un programa propicia el estrechamiento de los lazos familiares, grupales o de instancias aparentemente ajenas entre sí mediante el fortalecimiento y construcción de la confianza, las relaciones de reciprocidad o la cooperación, y por lo tanto, utiliza el capital para la instrumentación de acciones, o lo genera al establecer reglas y requisitos de asociación, podrá afirmarse que dicho programa aprovecha y fortalece el capital social. Desde el punto de vista de las políticas públicas, el interés estará en generar información que permita, por un lado, confirmar los vínculos y, por el otro, medir su intensidad.

Incluso, un mismo programa puede presentar más de un vínculo y generar efectos positivos o negativos. Tómese por ejemplo el caso de las Transferencias Condicionadas. Por una parte, este tipo de programas fortalece los lazos de unión familiar al propiciar relaciones de cooperación para cumplir con las condicionalidades establecidas por cada uno de los miembros del hogar (casilla 4 en el cuadro 1). Pero por otro, si el programa utiliza procedimientos de focalización que implican ya sea que en una misma comunidad algunas familias sean incorporadas,

y otras en condiciones similares pero en condiciones marginalmente mejores no califiquen para participar, pueden generar tensión social y reducir el capital puente mediante la generación de desconfianza o reduciendo los incentivos a cooperar en otras actividades (casillas 10 y 12 del cuadro 1, con signo negativo).

Otro ejemplo de la multiplicidad de vínculos son las estancias infantiles comunitarias. En este caso, los diseños más comunes incluyen como requisito que un conjunto de madres de familia constituya una asociación para establecer la estancia bajo lineamientos específicos. En el caso de mujeres de la misma comunidad, el programa se clasificaría dentro de la casilla 12. Adicionalmente, si las reglas establecen que un conjunto de las mismas beneficiarias deberán atender por turnos la operación de las estancias, el programa se ubicaría en la casilla 8, indicando el uso de capital social puente a través de la reciprocidad.

Tanto los datos de la Encasu como los 11 capítulos que presentados en este libro permiten ahora acercarse al objetivo original del proyecto, al ofrecer información para realizar un primer análisis general de 17 programas de la Sedesol para el año 2010, ubicándolos en el cuadro 1. La clasificación se presenta en el cuadro 2. Es importante destacar que dicha aproximación toma como punto de referencia el diseño de los programas plasmados en sus reglas de operación oficiales, y no presentan evaluaciones formales sobre su operatividad en campo, por lo que debe tomarse con cautela. Incluso es posible que aunque las reglas de operación especifiquen mecanismos de participación o uso del capital social, en la práctica esto no sea una realidad.

Un primer resultado es que de los 17 programas en operación, ocho de ellos no utilizan ni generan capital social, al menos a juzgar por los elementos de su diseño. Por otra parte, como puede observarse en el cuadro 2, siete programas cuentan con elementos explícitos para la generación y uso de capital social puente a partir de la cooperación, mientras que también existen algunos casos en los que el diseño propicia el uso y generación de capital social de unión y de escalera. Sólo se observa un caso en el que el capital social puente se construye a partir de la reciprocidad.

En cuanto a los ocho primeros casos que no pueden clasificarse en ninguna de las casillas, los programas 70 y más, Jornaleros Agrícolas, el Programa de Apoyo para Vecindados en Condiciones de Pobreza Patrimonial para Regularizar Asentamientos Irregulares, Apoyo Alimentario, el Programa de Ahorro y Subsidio para la Vivienda "Tu Casa", el Programa de Vivienda Rural y el Programa de Abasto Social de Leche Liconsal, se caracterizan por ofrecer beneficios directos a la familia de manera individual, sin requerir acciones de la comunidad organizada ni establecer canales oficiales para la participación de los beneficiarios en la operación.

En el caso de Hábitat, las reglas de operación permiten que la comunidad proponga planes de desarrollo dentro de los polígonos de pobreza, pero lo hemos incluido en este grupo por no incorporar procedimientos puntuales para la concreción de este tipo de iniciativas y por considerarlas únicamente de manera marginal. Las autoridades locales son quienes llevan el liderazgo en esta materia.

Cuadro 2
Capital social y programas sociales en México*

<i>Categoría de capital social</i>	<i>Tipo de interacción</i>	<i>Tipo de relación en la que se sustenta</i>		
		<i>Confianza</i>	<i>Reciprocidad</i>	<i>Cooperación</i>
	Uso			Empleo temporal
Unión		-----		
	Generación			Oportunidades
	Uso		Estancias Infantiles	Empleo temporal 3x1 para migrantes Opciones productivas
Puente		-----		
	Generación			Programa de abasto rural Rescate de espacios públicos Estancias Infantiles Atención a zonas prioritarias
	Uso			Opciones productivas
Escalera		-----		
	Generación	3x1 para migrantes		3x1 para migrantes

* Programas no incluidos en esta clasificación: Programa 70 y más, Jornaleros Agrícolas, Hábitat, Programa de Apoyo para los Avecindados en Condiciones de Pobreza Patrimonial para Regularizar Asentamientos Irregulares, Apoyo Alimentario, Programa de Ahorro y Subsidio para la Vivienda “Tu Casa”, Programa de Vivienda Rural, Liconsá.

De acuerdo con nuestra clasificación, los programas de Empleo Temporal (PET), 3x1 para Migrantes y Opciones Productivas (OP) son iniciativas que utilizan capital social de puente mediante la cooperación entre miembros de la comunidad. Por ejemplo, el PET establece como requisito para participar en el programa que el beneficiario “esté de acuerdo en cumplir con las tareas asignadas dentro de un proyecto de beneficio familiar o comunitario”. Por la dimensión de cooperación familiar, hemos incluido a este programa adicionalmente en la casilla 3 del cuadro 1.

El 3x1 es un caso interesante ya que, por un lado, incluye como uno de sus requisitos que los mexicanos en el extranjero se organicen en clubes u organizaciones de migrantes (cooperación en la modalidad de escalera) para realizar obras con participación social en las comunidades de origen (capital social de puente mediante la cooperación). Este programa adicionalmente se sustenta en una base de confianza entre las comunidades donantes en el extranjero y las receptoras en las comunidades de origen, agregando un elemento innovador y que cuenta con el potencial para reforzar los lazos entre aquellos que optaron por buscar oportunidades de desarrollo en el extranjero y los que continúan residiendo en el país.

Por su parte, OP, un programa de crédito comunitario, también cuenta con dos facetas desde el punto de vista del capital social. Por una parte, al requerir de la organización comunitaria para el desarrollo de proyectos de microcrédito, aprovecha la capacidad de organización y creatividad local e incentiva los lazos de cooperación. Por otra parte, propicia la creación de redes fuera de la propia comunidad al contribuir a la comercialización de productos e interacción con otros productores.

Otros programas que propician la cooperación dentro del contexto del capital social de puente son los de Abasto Rural (AR), Rescate de Espacios Públicos (REP), Estancias Infantiles (EI) y Atención a Zonas Prioritarias (Pazap). La diferencia con respecto a los tres programas descritos anteriormente es que éstos incluyen en su diseño elementos que propician la generación, más que el uso del capital social. Por ejemplo, el programa de AR operado por Diconsa incluye como uno de sus requisitos que la comunidad en donde se establecerá un centro de abasto (tienda comunitaria) sea aprobada por una asamblea constituida por al menos 15 jefes de familia, así como la celebración de una asamblea constitutiva con la integración de un Comité Rural de Abasto. Más aún, el encargado de la tienda y algún miembro del Comité Rural de Abasto deben firmar un pagaré que ampara el importe del capital de trabajo otorgado para la operación. Este requisito promueve la asociación por medio de la cooperación (y en alguna medida, también mediante la confianza).

El programa de REP también se clasifica dentro de este grupo ya que incluye como requisito para recibir apoyos el entregar un diagnóstico comunitario del espacio público a mejorar, así como la firma por parte de un representante de la comunidad del anteproyecto a presentar. Aunque esto no garantiza necesariamente la creación de nuevos lazos de cooperación, su inclusión como requisito indica que al menos en su intencionalidad el programa pretende lograr acuerdos entre los actores locales para llevar a cabo las acciones.

Uno de los programas que más claramente incluye en su diseño el objetivo de crear y utilizar capital social es el de EI. Este programa contribuye a la generación de capital social de puente, por una parte, al propiciar la cooperación en la comunidad para la apertura de una estancia que ofrezca servicios de cuidado y atención infantil y, por la otra, al establecer relaciones de reciprocidad entre las madres que reciben el servicio y aquellas que ofrecen su trabajo para el cuidado y atención infantil.

En el caso del Pazap, su característica principal en el marco del presente análisis es que incluye como requisito que los beneficiarios o las organizaciones sociales locales sean quienes efectúen las acciones de mejoramiento e infraestructura comunitaria que se financia mediante los recursos del programa. Esto propicia la generación de capital social puente a través de la cooperación.

En suma, la persistencia de la pobreza en México durante las últimas décadas ha obligado a explorar alternativas para incrementar el impacto de los programas sociales actualmente en operación en el país. A pesar de que México ha sido pionero en algunas innovaciones como los programas de Transferencias Condicionadas, un “vacío” en el diseño de sus acciones en materia social era la falta de aprovechamiento de la participación y organización social para mejorar su impacto y eficiencia. La Encasu 2006 ha permitido corroborar que el capital social es un activo valioso y valorado para mejorar las condiciones de vida de la población, por lo que su incorporación en el diseño de las políticas públicas es fundamental.

Este volumen, por lo tanto, puede tomarse como un punto de partida para dar al capital social el lugar que le corresponde en el diseño y la evaluación de programas sociales. La medida de éxito de la iniciativa será que esta información y análisis sirvan para mejorar las condiciones de vida de la población de menores recursos.

REFERENCIAS

- ARRIAGADA, I. (2005). *Aprender de la experiencia: El capital social en la superación de la pobreza*. Santiago de Chile: CEPAL.
- _____ (2006). *Breve guía para la aplicación del enfoque de capital social en los programas de pobreza*. Santiago de Chile: CEPAL.
- _____, F. MIRANDA y T. PÁVEZ (2004). *Lineamientos de acción para el diseño de programas de superación de la pobreza desde el enfoque de capital social: guía conceptual y metodológica*. Santiago de Chile: CEPAL.
- ATRIA, R., M. SILES, I. ARRIAGADA, L. ROBISON y S. WHITEFORD (2003). *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago de Chile: CEPAL.
- ATTANASIO, O. Y M. SZÉKELY (1999). “La pobreza en America Latina: Un análisis basado en los activos”, *El trimestre economico*, núm. 263, vol. 66, junio-septiembre.
- BEBBINGTON, A. Y T. CARROLL (2000). “Induced Social Capital and Federations of Rural Poor”. Washington D. C.: Social Capital Initiative, documento de trabajo núm. 19, Banco Mundial.
- CAMERON, L. Y S. MANISHA (2009). “Mistargeting of Cash Transfers, Social Capital Destruction and Crime in Indonesia”. Melbourne: Department of Economics, University of Melbourne.
- COLEMAN, J. S. (1988). “Social Capital in the Creation of Human Capital”, *American Journal of Sociology*, supplement 94, S95-S120.
- _____ (1990). *Foundations of Social Theory*. Harvard: Harvard University Press.
- COLLIER, P. (1998), “Social Capital and Poverty”. Washington D. C.: Social Capital Initiative, documento de trabajo núm. 4, Banco Mundial.
- DASGUPTA, P. E I. SERAGELDIN (2000). *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington D. C.: Banco Mundial.
- DOWLA, A. (2006). “In Credit we Trust: Building Social Capital by Grameen Bank in Bangladesh”, *Journal of Socio-Economics*, vol. 35, núm. 1.
- DURSTON, J. (2003). “Capital social: parte del problema, parte de la solución en la persistencia de la pobreza en América Latina y el Caribe”. En Atria *et al.*, *Capital Social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago de Chile: CEPAL.
- FELDMAN, T. Y S. ASSAF (1999). “Social Capital: Frameworks and Empirical Evidence”. Washington D. C.: Social Capital Initiative, documento de trabajo núm. 5, Banco Mundial.
- FUKUYAMA, F. (1995). “Capital social y economía global”. *Ciencia política*, núm. 40, 81-93.

- _____ (1999). "Social Capital and Civil Society". Washington D. C. IMF Working Paper, noviembre.
- GONZÁLEZ DE LA ROCHA, M. (2005). "México: oportunidades y capital social". En I. Arriagada (ed.), *Aprender de la experiencia: El capital social en la superación de la pobreza*. Santiago de Chile: CEPAL.
- GROOTAERT, C. Y T. VAN BASTELAER (2002). *Understanding and Measuring Social Capital: a Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative*. Washington D. C.: Banco Mundial.
- GROOTAERT, C., D. NARAYAN, V. NYHAN JONES Y M. WOOLCOCH (2004). "Measuring Social Capital: an integrated questionnaire". Washington D. C.: Documento de trabajo núm. 18, Banco Mundial.
- ISHLAM, J. (2000). "The Effects of Social Capital on Technology Adoption: Evidence from Rural Tanzania". College Park: University of Maryland, documento de trabajo núm. 235, abril.
- JANSSENS, W., J. VAN DE GAAG Y W. GUNNING (2004). *The Role of Social Capital in Early Childhood Development: Evidence from Rural India*. Amsterdam: Amsterdam Institute for International Development.
- MIRANDA, F. Y E. MONZÓ (2003). *Capital social, estategias individuales y colectivas: el impacto de programas públicos en tres comunidades campesinas de Chile*. Santiago de Chile: CEPAL.
- NARAYAN, D. Y L. PRITCHETT (1997). "Cents and Sociability". Washington D. C.: Policy Research, documento de trabajo núm. 1796, Banco Mundial.
- NORTH, D. (1994). "¿Qué queremos decir cuando hablamos de racionalidad?" *Estudios Públicos*, núm. 53, Santiago de Chile.
- OSTROM, E. Y K. AHN (2003). "Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva". *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 65, núm. 1, 155-233.
- PUTNAM, R. D. (1993). *Making Democracy Work: civil traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- _____ (1995). "Bowling Alone America's Declining Social Capital". *Journal of Democracy*, 6, 65-78.
- REID, C. Y L. SALMEN (2000). "Understanding Social Capital, Agricultural Extension in Mali: Trust and Social Cohesion". Washington D. C.: Social Capital Initiative, documento de trabajo núm. 22, Banco Mundial.
- REYES, S. V. (2005). "Capital social e ingreso de los hogares en el sector urbano de Colombia". *Desarrollo y Sociedad*, 56.
- ROBISON, L. J., M. SILES Y A. SCHMID (2002). "Social Capital and Poverty Reduction: Toward a Mature Paradigm". *Agricultural Economics Report*, núm. 614, Michigan State University, East Lansing.

- SABATINI, F. (2006). "The Empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective". *Nota di Lavoro* 15, Fondazione Eni Enrico Mattei.
- SECRETARÍA DE DESARROLLO SOCIAL (2010). *Programas de la Secretaría de Desarrollo Social*. México: Sedesol.
- SHEFFLER, R. Y T. BROWN (2008). "Social Capital, Economics and Health: New Evidence". *Health Economics, Policy and Law*, vol. 3, núm. 4, 321-331.
- SZÉKELY, M. (2003). "Hacia una nueva generación de política social". En G. Merino, *Cambio institucional: agenda pendiente para las políticas públicas en México*. México: Instituto Tecnológico Autónomo de México.
- _____ y E. RASCÓN (2005). "México 2000-2002: Reducción de la pobreza con estabilidad y expansión de programas sociales". *Economía mexicana*, vol. XIV, núm. 2.

Capital social y política pública en México,
se terminó de imprimir en junio de 2012
en los talleres de Reproducciones y Materiales, S.A. de C.V.
Presidentes 189-A, col. Portales, 03020 México, D.F.
Portada: Pablo Reyna.
Formación: Logos Editores.
Cuidó la edición la Dirección
de Publicaciones de El Colegio de México.

CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

La mayoría de la experiencia personal se lleva a cabo en y a través de lo que hacemos juntos. Es en estas actividades que las comunidades se construyen y sostienen, el significado de nuestras identidades se nutre, nuestro sentido de la participación se afirma y las instituciones se edifican y fortalecen. A partir de ello, en los últimos veinticinco años, el "capital social" se ha convertido en uno de los conceptos más conocidos y controvertidos de la ciencia social. El concepto de capital social ha estado asociado con las redes tejidas entre las personas, la reciprocidad, la confianza, los valores, las normas y las instituciones. La esencia del capital social radica en que nuestras relaciones sí importan, por derecho propio y porque influyen en muchas de las cosas relevantes en la vida.

Este libro ayuda a explicar el alcance de nuestras interacciones con otros y con las instituciones públicas, y sus consecuencias que van desde mejoras en la educación, el conseguir empleo, la decisión de migrar, la igualdad de género hasta la disminución de la desigualdad y la pobreza. Basado en la primera Encuesta de Capital Social en México, las rigurosas investigaciones que presenta muestran como nuestros amigos, familiares y colegas nos ayudan a "salir adelante", así como la forma en la que las políticas públicas se pueden apoyar en la participación de las personas y en la vida comunitaria para aumentar su eficacia.

Los autores abordan temas que van desde los lazos familiares y las redes de empresas, hasta las escuelas de la comunidad y la confianza institucional. Los estudios que se desarrollan en este libro ponen énfasis en las personas como poseedoras y dueñas de sus recursos sociales que producen activos en sus relaciones con los demás. Estos recursos crean oportunidades de ingreso y bienestar individual con consecuencias colectivas y fortalecen a las personas como actores de su propio bienestar.

Los estudios que se presentan en este libro también proporcionan información práctica del capital social que da lugar a reflexiones sobre nuestra vida cívica y nacional, sin importar el lugar donde vivimos o nuestra condición de vida; provee resultados empíricos para México los cuales resultan necesarios para confirmar y traducir el efecto del capital social en la eficiencia y calidad de muchos procesos de desarrollo y el de su incidencia en políticas públicas más efectivas.

ISBN: 978-607-462-377-2



C EL COLEGIO
M DE MÉXICO

