



Capital Social y Civismo en las Regiones Chilenas

**Preparado por
Vicente Espinoza. Investigador Titular
Violeta Rabi. Asistente de Investigación
Proyecto Desigualdades (Anillos SOC12)**

"Informe preparado en cumplimiento del producto N° 5.2 del contrato celebrado entre la Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo y la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile, para el proyecto Anillo SOC12 (Proyecto Desigualdades)".

30 noviembre 2009

Índice del Informe

Introducción.....	1
<i>Supuestos de la política regional explorados en el informe.....</i>	<i>1</i>
El vínculo entre el Desarrollo Territorial y el Capital Social.....	3
Requisitos del desarrollo territorial endógeno.....	4
1. Encuesta Nacional de Estratificación Social: Proyecto Desigualdades. 6	
<i>Modelo para la medición del Capital social.....</i>	<i>8</i>
Dimensiones del capital social.....	9
2. Confianza Interpersonal.....	13
<i>Confianza interpersonal: mirada global.....</i>	<i>14</i>
<i>Escala sintética de confianza interpersonal.....</i>	<i>16</i>
<i>Resultados Nacionales y Regionales.....</i>	<i>17</i>
3. La confianza en las Instituciones.....	21
<i>Resultados Nacionales y Regionales.....</i>	<i>22</i>
4. Interés por la Política	25
<i>Resultados Nacionales y Regionales.....</i>	<i>27</i>
5. Compromiso Comunitario.....	29
<i>Índice sintético de Capital Social Comunitario.....</i>	<i>31</i>
<i>Resultados Nacionales y Regionales.....</i>	<i>32</i>
6. Participación Asociativa.....	35
7. Redes personales: La Calidad de los Vínculos.....	40
<i>Redes sociales informales</i>	<i>41</i>
<i>Resultados Nacionales y Regionales.....</i>	<i>45</i>
8. CONCLUSIONES.....	50
<i>Niveles de capital social en las regiones.....</i>	<i>51</i>
<i>Capital social regional y oportunidades</i>	<i>52</i>
9. BIBLIOGRAFÍA.....	53

Introducción

Presentación del Informe

El informe ofrece un análisis exploratorio de la dimensión “Capital Social Regional”. Dicha dimensión, tiene como referencia los supuestos presentes en la política impulsada por la Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo, SUBDERE.

El informe contiene una sección introductoria donde se exponen los supuestos e hipótesis que sirven de sustento al implante regional de los programas que impulsa la SUBDERE. De esta forma es posible plantear algunas ideas que podrían ser discutidas a partir del análisis de los datos de la encuesta del Proyecto Desigualdades.

La siguiente sección presenta la encuesta como instrumento de recolección de los datos, la estimación de la muestra, margen de error, entre otros, de forma de poder dar un contexto a partir del cual evaluar la riqueza de los datos.

Las siguientes secciones del informe, numeradas de 2 a 7 presentan y comentan los hallazgos en los datos relativos al capital social en las regiones; también se presentan los procedimientos utilizados para el cálculo de los índices en los casos que ello fue necesario. Los apartados considerados son los siguientes

- Confianza interpersonal
- Confianza en las instituciones
- Interés por la Política
- Compromiso Comunitario
- Participación Asociativa
- Redes personales

Finalmente, las conclusiones del informe sintetizan los hallazgos por regiones y plantean algunas implicancias para la política pública

Supuestos de la política regional explorados en el informe

La SUBDERE ha establecido como su compromiso central avanzar en el proceso de descentralización, vale decir, que las regiones y su gente dispongan de las capacidades y las herramientas para gestionar su destino. En la actualidad el proceso de descentralización se encuentra en una etapa de fortalecimiento de las capacidades de las instituciones regionales y municipales para que éstas ejerzan efectivamente sus competencias, liderando y articulando el desarrollo de sus territorios. Avanzar en la descentralización fortaleciendo la institucionalidad regional requiere también atender a la diversidad de los territorios y al hecho que la descentralización se justifica precisamente en la diversidad.

El informe cubre uno de los aspectos de esta diversidad y que es aquel referido a las tradiciones asociativas en las regiones, la cual se conecta con historias, rasgos socioculturales, actores y tiempos. No obstante, las limitaciones propias de las encuestas

requieren mantener el análisis a un nivel descriptivo, que descansa fuertemente en la interpretación contextual de la información.

Boisier (2003) señala: “Los gobiernos regionales junto con desempeñar labores administrativas, tienen como una de sus tareas impulsar el desarrollo de la región”. En este marco, el desarrollo territorial en Chile comprende una serie de instrumentos técnicos y políticos asociados con la inversión pública. Entre los primeros se cuentan: Estrategia regional de desarrollo, planes sectoriales para una región, programas de desarrollo territorial -como Chile Emprende-, planes especiales y planes de desarrollo comunal. Los instrumentos técnicos están acotados por criterios políticos asociados con el programa de gobierno, compromisos regionales específicos, y planes regionales del gobierno. Este conjunto de herramientas destinadas a fortalecer el desarrollo regional es coordinado por la Subdere, de forma que produzcan efectos sinérgicos que potencien el desarrollo regional. La participación ciudadana tiene un rol subordinado a la elaboración de algunos de los instrumentos técnicos o bien a los programas que la contemplan como insumo para su implementación.

Algunas regiones han avanzado en la implementación de políticas de desarrollo territorial, como es el caso de la Región del Bío-Bío que, en el marco de la Estrategia Regional de Desarrollo estableció “*Territorios de Planificación*”. En sus propias palabras: “[El Gobierno Regional] ha planteado una política de Desarrollo Integral del Territorio, a través de Territorios de Planificación, considerándolos como agrupaciones de comunas, en los cuales se ha estado desarrollando una gestión pública destinada a focalizar y/o coordinar inversiones y acciones públicas y privadas para la superación de problemas específicos en dichas áreas.” (GORE BÍO BÍO, 2006).

El Sistema de Gestión Territorial especifica la fase actual del proceso de descentralización al favorecer un modelo de gestión coordinada entre servicios públicos desde una “perspectiva territorial”. Así lo indica uno de los documentos de la SUBDERE: “Los servicios públicos nacionales, desconcentrados y descentralizados operan en las regiones con una *perspectiva territorial*: buscando convergencias y sinergias con los demás servicios, ofreciendo productos más idóneos, mejorando el uso de los recursos públicos, y logrando un mayor beneficio para sus clientes, usuarios y beneficiarios.”(SUBDERE, 2008).

Resulta difícil concebir el desarrollo local sin actores que sean portadores de este proyecto de desarrollo; ello debiera constituir la próxima fase en el fortalecimiento de la gestión territorial. En esta línea destacan los aportes de Sergio Boisier (2007), quien define al desarrollo como propiedad emergente de la articulación virtuosa entre los componentes que pueden dar competitividad a un territorio local. Lo anterior se mezcla con los desafíos que plantea la sustentabilidad ecológica del desarrollo entre cuyos elementos destaca el incremento en el consumo de energía y en las emisiones de dióxido de carbono, el calentamiento global, el daño a ecosistemas, la concentración de población en centros urbanos, la pérdida de modos de vida y de diversidad cultural asociados a espacios rurales.

Así, Boisier (2007) formula el desarrollo territorial como un fenómeno complejo de carácter sistémico, en el cual la confianza y las relaciones sociales desempeñan un papel clave: *“...depende de la interacción, esto es, de la conectividad y de la interactividad entre varios (muchos) factores y procesos de menor escala, (de escala “local” en el lenguaje de la complejidad), por ejemplo, de una cultura (ya se verá cuáles son las implicaciones de ella), de relaciones de confianza, del papel de las instituciones, de la justicia, de la libertad, del conocimiento socializado en una comunidad, del conocimiento y de las destrezas “incrustadas” en las personas, de la salud, de los sentimientos y de las emociones que acotan y direccionan una supuesta racionalidad instrumental, de la autoconfianza, de elementos simbólicos que constituyen formas de poder, etc., etc.”*

La consideración de los actores en el desarrollo territorial ha tenido un desarrollo amplio en la discusión acerca del capital social, vale decir cómo las relaciones sociales externas e internas de un territorio facilitan o limitan su desempeño económico. Por ello, mirar el desarrollo regional desde el punto de vista del capital social provee una perspectiva necesaria al proceso de descentralización. En efecto, los avances en el ámbito institucional, administrativo y político tienen como sustento y expresión la participación organizada de la población, de forma que el encuentro entre ambos estimule las capacidades endógenas de desarrollo de las regiones.

Una actoría regional identificada con los procesos de desarrollo económico, social y cultural de sus regiones, puede apoyar y buscar un mayor traspaso de poder a las esferas regionales de administración del Estado. En la medida que se toman en cuenta y fortalecen las tradiciones asociativas y las instituciones informales de cooperación en las regiones, los actores se vuelven más capaces de interpelar a su entorno, ya sea el nivel central, como el mundo privado, y sobretodo están en mejores condiciones para articular iniciativas y elaborar demandas regionales.

El vínculo entre el Desarrollo Territorial y el Capital Social.

El desarrollo territorial endógeno, algunas veces llamado “desarrollo local” es un tema de la agenda de las políticas públicas desde los años 1980. El desarrollo territorializado requiere de un contexto institucional que favorezca la descentralización. De hecho, todas las Constituciones Políticas de América Latina incorporaron por esa época disposiciones explícitas para otorgar mayores atribuciones a los órganos de gobierno local. Las nuevas constituciones, no obstante, hasta la fecha no han logrado revertir la tradición de gobiernos locales débiles en la región, condición institucional clave para sustentar el desarrollo local.

En la agenda del desarrollo territorial se mezclan elementos que comprenden desde la búsqueda de eficacia en la implementación de las políticas públicas hasta la crítica al modelo de desarrollo vigente, pasando por reivindicaciones identitarias localizadas territorialmente. Según indica Arocena el desarrollo local tomó cuerpo en Europa como una respuesta de emergencia ante la crisis del petróleo en los años 1970, poniendo énfasis en su carácter alternativo al modelo de desarrollo. En pocos años se convirtió en una corriente de creciente

influencia, bajo los postulados de- *Small is Beautiful* –lo pequeño es hermoso. Aparecen así “múltiples propuestas que hablan de *desarrollo a escala humana, desarrollo de base, ecodesarrollo, desarrollo autosostenido, desarrollo autocentrado, etcétera.*” (Arocena, 1995). Lo común a todas es ellas es una concepción del desarrollo que lo concibe como algo más que el crecimiento económico.

A nivel internacional, como resalta un informe de la ONG Posicionamiento Local. la creación del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en los años 1990 instaló mundialmente la noción de Desarrollo Humano, concepto que implica la ampliación de oportunidades de las personas “las más importantes de las cuales son una vida prolongada y saludable, acceso a la educación y el disfrute de un nivel de vida decente. Otras oportunidades incluyen la libertad política, la garantía de los derechos humanos y el respeto a sí mismo...” (PNUD, 1990). Los informes mundiales y nacionales del PNUD fueron resaltando las condiciones favorables para el desarrollo humano, tales como la participación, la descentralización, la sustentabilidad ambiental, la equidad, la identidad, la necesaria contribución del Estado, del mercado y de la ciudadanía, etc., sin dejar de lado el crecimiento económico. La misma ONG agrega que en la presente década han cobrado importancia los temas relativos a la conectividad (TIC) y las interrelaciones (capital relacional, asociatividad), como condiciones necesarias para un mayor desarrollo. A su vez, se ponen en valor las identidades y culturas locales.

Requisitos del desarrollo territorial endógeno

En su versión más estricta, el desarrollo territorial supone una dimensión económica consistente en la generación de riqueza y su control por el nivel local, así como un conjunto de actores locales, vale decir sujetos portadores de un proyecto de desarrollo territorial. En su versión más amplia, el desarrollo territorial es un programa de potenciamiento económico para comunidades con potencial productivo no explotado. De esta forma dos consultores del BID (Llorens et al, 2002) definen el “desarrollo económico local” como “procesos de concertación público-privada de actores territoriales para la ejecución de las actuaciones que cuentan con una formulación o programación estratégica de los procesos de desarrollo local”.

Al centro de esta visión se ubican los actores del desarrollo local, dejando aparentemente de lado los pre-requisitos económicos, aunque se reconoce que todos los territorios poseen una “vocación económica” que es necesario descubrir. Vale decir que la sola existencia de voluntad política local permitiría impulsar el desarrollo, pues los actores operan como “agentes del desarrollo”. De allí la importancia que se le asigna al liderazgo en la implementación de este tipo de iniciativas. Los mismos consultores recurren a una cita de Enríquez para mayor precisión de estas definiciones: “El desarrollo local es un complejo proceso de concertación entre los agentes —sectores y fuerzas— que interactúan dentro de los límites de un territorio determinado con el propósito de impulsar un proyecto común que combine la generación de crecimiento económico, equidad, cambio social y cultural, sustentabilidad ecológica, enfoque de género, calidad y equilibrio espacial y territorial con el

fin de elevar la calidad de vida y el bienestar de cada familia y ciudadano que viven en ese territorio o localidad” (Enríquez, 1997).

La definición agrega una serie de elementos a los contenidos del proyecto de desarrollo local, de forma que se convierte prácticamente en una propuesta de orden social.

Desarrollo Territorial y Capital social

La relación entre lo económico y lo social ha constituido una de las grandes tensiones en la discusión acerca del desarrollo territorial o local. La mayor parte de las propuestas lo plantea como un elemento clave para este proceso en cuanto facilita la cooperación entre los actores locales, públicos y privados, de lo que depende en gran medida la sustentabilidad de los procesos de desarrollo local. La formulación clásica al respecto pertenece a Robert Putnam (1993), como anota Biagioni (2006) : "La contribución de Putnam fue señalar que aquellas regiones donde existían mejores formas de organización y de redes institucionales, así como de participación de la ciudadanía en las mismas, también mostraron mejores índices de desarrollo económico." De esta forma el capital social deviene un bien público, que opera como externalidad incrementando la productividad de toda la economía.

Ahora bien, el capital social se crea y acumula en procesos históricos lentos, no siempre destinados a incrementar la eficiencia económica. De manera semejante, no siempre es posible “construir” el capital social en períodos breves. Como anota Camagni (2003), el capital social necesario para el desarrollo territorial supone proximidad geográfica y similitud socio-cultural, expresada en comportamientos, confianza, lenguaje, y normas eficaces para poner orden el entorno. La coincidencia entre cultura y territorio produce cohesión y sentido de pertenencia en el grupo. Este tipo de ambientes generan un “ambiente de gobernanza” que previene los comportamientos oportunistas, o permite honrar los contratos incompletos, por su capacidad para sancionar los comportamientos dañinos para la comunidad.

En otras palabras, generar capital social requiere mucho más que "articulación" de los actores locales, pues debe contribuir a reducir la incertidumbre en la toma de decisiones, facilitar la coordinación para la acción colectiva y operar como garantía informal en aspectos no previstos de los procesos de innovación. Como anota Durston, el capital social supone la existencia de instituciones sociales –esto es, comportamientos recurrentes– asociados con la cooperación (Durston et al 2005). De entre ellos la reciprocidad es el más relevante, pues permite entender los intercambios puntuales como parte de relaciones sociales más amplias. Los principios de equivalencia no están explícitamente establecidos, ni tampoco los plazos de retorno ante la cesión de un recurso; lo que existe es la certeza de que lo que alguien ha cedido le será devuelto en algún momento, incluso por una persona diferente de la comunidad.

1. Encuesta Nacional de Estratificación Social: Proyecto Desigualdades

La Encuesta Nacional de Estratificación Social tiene como meta entregar información acerca de la manera en que se estructura la sociedad chilena, en base a variables clásicas y no convencionales. El levantamiento de campo se extendió por 10 semanas, desde el 29 de mayo al 9 de agosto. La aplicación fue realizada por la empresa Statcom, cara a cara, en las 15 regiones del país.

Contiene los siguientes módulos de preguntas:

- Sección 1: identificación social y territorial
- Sección 2: religión y viajes
- Sección 3: trabajo
- Sección 4: patrimonio
- Sección 5: educación
- Sección 6: movilidad social
- Sección 7: capital social
- Sección 8: posición y participación política
- Sección 9: valores
- Sección 10: demográfica familiar y personal
- Sección 11: Vivienda y residencia (ficha familiar)
- Sección 12: ingresos (ficha familiar)

El informe se concentra en el análisis de la “Sección 7: Capital Social”, la cual se complementa con preguntas de la Sección 8 en lo relativo a participación política.

Esta encuesta nacional contiene más de 100 preguntas y 350 variables. El universo del estudio corresponde a la población mayor de 18 años, residente en el territorio chileno, la que alcanza a 11.965.990 de personas, según proyecciones del INE al 30/06/2008. El diseño consideró incluir comunas que son cabeceras de región así como otras comunas en la región, comprendiendo localidades rurales. El diseño muestral utilizado, corresponde a uno estratificado por conglomerados en tres etapas: unidad de Muestreo Primaria (UMP) Manzana/Entidad (Según definición INE, Manzana/Entidad corresponde a conglomerado de viviendas en Zonas Urbanas /Rurales); unidad de Muestreo Secundaria (UMS); Hogar (Según definición INE, grupo de personas que habitan la misma vivienda y cocinan juntas) y unidad de Muestreo Terciaria (UMT); Persona de 18 años y más.

El marco muestral utilizado para la selección de las UMP, corresponde a la base de datos del Censo de 2002, con actualización de sectores en grandes ciudades. El material cartográfico básico para la identificación de las UMP correspondió a mapas INE. La selección se realizó mediante un sistema computacional diseñado para estos efectos, que garantiza aleatoriedad al proceso. En cada UMP sorteada, se empadronaron los hogares existentes y se seleccionaron aleatoriamente 5 hogares.

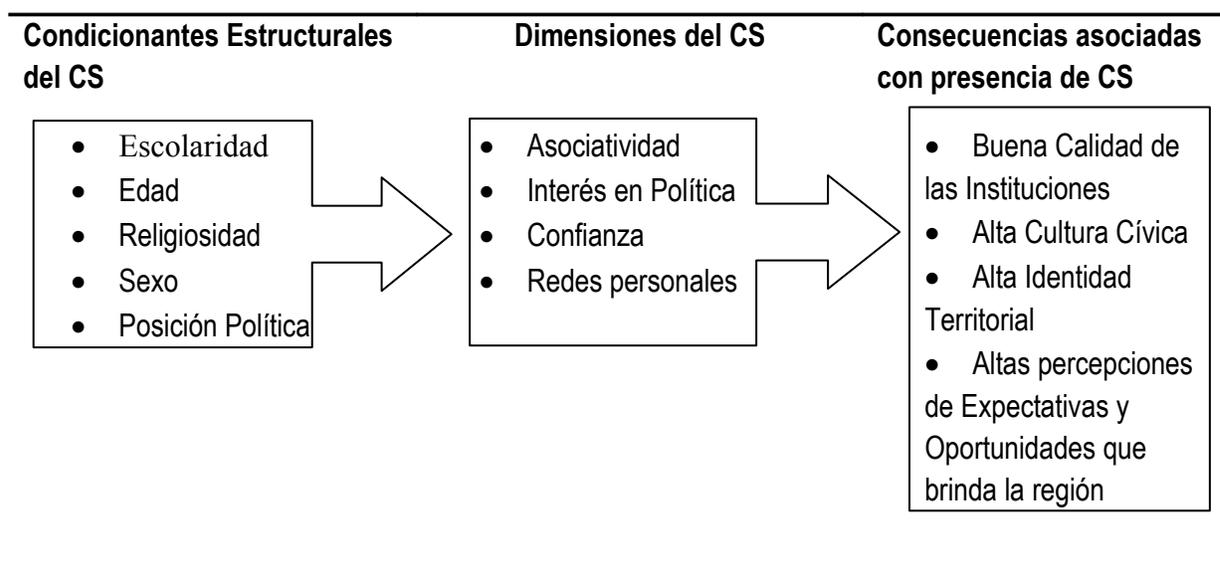
En cada hogar se entrevistó en primer lugar a la persona que provee el principal ingreso del hogar o su cónyuge, quien completó alrededor de una hora de entrevista, respondiendo la Ficha Hogar (datos generales del hogar; número y características de sus integrantes, bienes del hogar, ocupación, ingreso y educación), y la encuesta Individual (redes sociales, civismo y participación política, valores y religión, identidad social y territorial). Los restantes integrantes del hogar mayores de 18 años, respondían solo la encuesta individual. La muestra fue estratificada por región y zona urbana-rural, usando asignación fija.

El tamaño muestral final a nivel de hogares fue de 3.365 casos (UMS), cuyo error muestral máximo considerando varianza máxima, un nivel de confianza del 95% y un efecto del diseño estimado de 0.9 (deff) a nivel nacional es de 1,6%, alcanzando para Región Metropolitana un 4,0% y para cada una de las regiones varía entre el resto de las regiones un promedio de 7,2%. El tamaño muestral final a nivel de personas fue de 6,153 casos cuyo error muestral máximo considerando varianza máxima, un nivel de confianza del 95% y un efecto del diseño estimado de 1.15 a nivel nacional es de 1,3%, alcanzando para Región Metropolitana un error estimado de 3,6% y para el resto de las regiones un promedio de 5,7%.

Modelo para la medición del Capital social

El Capital Social (CS) puede leerse en dos perspectivas: como una consecuencia de ciertas condiciones estructurales individuales o; como base para la emergencia de fenómenos de orden político y colectivo. El concepto queda situado entre condiciones individuales y colectivas, por lo cual puede concebirse como efecto o causa de una serie de otros fenómenos.

En el siguiente recuadro, se presenta un esquema que propone algunas variables a considerar como condicionantes y consecuencias del CS. En él, se presenta al CS operar como variable dependiente o independiente, según corresponda. Además, se presentan las dimensiones que componen el CS tal como ha sido comprendido en el presente estudio.



En virtud de la claridad de la exposición y las limitaciones de la información el análisis se concentra en las diferentes dimensiones del CS, señalando su construcción y validez metodológica. A partir de lo anterior, se presentarán las distribuciones del CS en términos territoriales, generando un mapa de las dimensiones propuestas dentro del país. Cada una de las secciones se acompaña de una introducción conceptual que permite situar conceptualmente los criterios de interpretación utilizados.

Dimensiones del capital social

El concepto de capital social, a pesar de su popularidad, no sólo cuenta con más de una definición, sino que las dimensiones identificadas en definiciones convergentes tienden a ser diferentes, para no hablar de la multitud de indicadores asociados con ellas. Su medición ha descansado habitualmente en las interpretaciones que hacen los autores de alguna definiciones, sin que se haya alcanzado actualmente consenso con respecto a las dimensiones o sus indicadores. Más aún su definición en cuanto capital es de carácter principalmente metafórico pues no se cuenta con un modelo que especifique los retornos esperados desde cierto tipo de relaciones sociales.

Intuitivamente, el argumento del capital social es muy simple: a las personas o grupos mejor conectados les va mejor –tienen más prestigio, poseen ingresos superiores, dirigen mejores proyectos, cuentan con apoyo cuando lo requieren... etc.– que a quienes no lo están. El problema radica al momento de intentar definir qué significa estar bien conectado. Al respecto, se pueden identificar dos escuelas: una más centrada en el control social y otra en el acceso a recursos.

Los principales principales exponentes internacionales del enfoque de control social son James Coleman (1990) y Robert Putnam (1993). Este enfoque pone acento en la capacidad de los grupos para generar normas y confianza que controlen el entorno y faciliten la cooperación. Esta primera escuela se puede asociar también con la apropiación colectiva de los beneficios derivados de las relaciones sociales.

La segunda escuela está más centrada en el capital social como una explicación de la desigualdades en el acceso a recursos y cuenta como exponentes principales a Pierre Bourdieu (Bourdieu & Wacquant 1992), Ronald Burt (1992) y Nan Lin (2001). Los partidarios de este enfoque consideran que el capital social consiste en las relaciones sociales que reportan beneficios a individuos o colectividades. De esta forma, la posición en la estructura social condiciona las posibilidades de los individuos para obtener acceso a recursos (Burt 1992, Lin 2001). Más aún, desde el punto de vista Bourdieu la dotación de capital social u otros capitales que posee un individuo, le permite definir estrategias de posicionamiento dentro de su campo (Bourdieu & Wacquant 1992).

La definición que posee el mayor grado de difusión es la propuesta por Robert Putnam (1993), quien define el capital social como *“features of social life – networks, norms, and trust – that enable participants to act together more effectively to pursue shared objectives”*. La definición combina las redes, las normas y la confianza, de forma que cercana a lo propuesto por Coleman (1990) en el sentido que el capital social corresponde a ciertas características de la estructura social que facilitan las acciones de algunos actores en esa estructura: *“Social capital es defined by its function. It is not a single entity, but a variety of different entities, with two elements in common: they all consist in some aspect of social structures, and they facilitate certain actions of actors within the structure”*.

La definición de Putnam (1993) fue prontamente desafiada por quienes argumentaban que el privilegio de las vinculaciones internas a un grupo podría no resolver los problemas derivados de la segregación o exclusión de un grupo social por razones geográficas, étnicas, religiosas o económicas (Portes & Landolt 1996). De allí que su precisión en el sentido que las redes que acompañan al capital social pueden ser del tipo que favorece la cohesión interna de los grupos –que denomina *bonding social capital*– o bien del tipo que contribuye a superar las grandes divisiones sociales tendiendo puentes entre círculos sociales diversos –al cual denomina *bridging social capital*. La incorporación explícita de distinciones propias del análisis de redes en la definición del capital social llevó a una segunda fase en su utilización, más centrada en las diferenciales de acceso a recursos.

En la literatura sobre capital social pueden distinguirse dos enfoques predominantes: uno que concibe el capital social sin redes sociales y otro que las integra como su columna vertebral (Moody & Paxton 2009). Para la primera corriente, el capital social consiste en valores, sentimientos, apegos, identidades e incluso emanaciones, laxamente conectados con un grupo de personas, sin requerir pertenencia a una misma red social. Su palabra clave es “confianza”. Ejemplos de lo anterior lo constituirían sentimientos como el patriotismo, la fe religiosa, que serían suficientes para establecer relaciones de camaradería entre dos desconocidos. La reciprocidad generalizada como forma de caracterizar los barrios pobres de América Latina (Lomnitz 1975, Moser 1998) constituyen otras expresiones de esta corriente. Moody & Paxton (2009) conciben esta forma de entender el capital social como un contenido sin estructura.

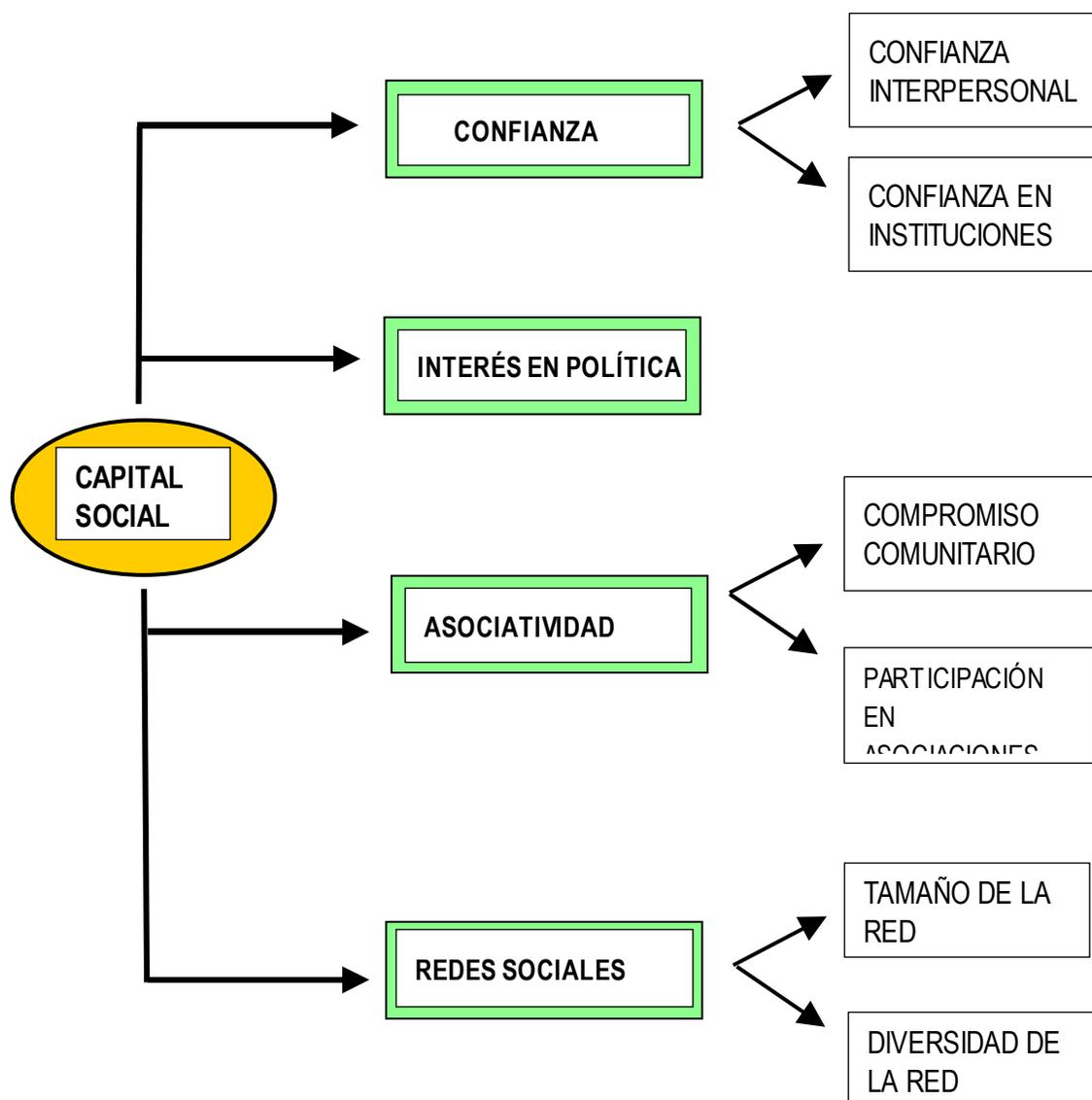
Los vínculos entre capital social y redes sociales han adquirido una creciente relevancia en la definición del primero. Algunos autores han sostenido, incluso, que un elemento como la confianza no debiera considerarse parte del capital social sino una consecuencia de las redes que lo constituyen (Sabatini 2008). También el Seminario Saguario, creado por Robert Putnam para impulsar estudios e intervenciones basadas en el capital social se ha inclinado crecientemente a la gestión de los vínculos como el eje del capital social. Lo relevante aquí es que la confianza tiene como sustrato la interacción repetida que, como sistema, constituye una red social. Así lo plantea una página de este seminario: “La contribución más potente a nuestro capital social proviene de la interacción social repetida, especialmente las relaciones horizontales (entre personas que tienen más o menos el mismo status socioeconómico) y que están basadas en el respeto mutuo [ellas proveen oportunidades]. para que aparezca la confianza entre personas trabajando, comerciando, reuniéndose, jugando, actuando o haciendo vida social juntos”¹ .

La combinación de redes y capital social plantean interesantes desafíos teóricos y prácticos, pues para saber cómo se forman los sentimientos que mantienen unido un grupo es preciso conocer las redes, así como para estudiar las redes es necesario comprender que las vinculaciones varían según el tipo de contenido (Moody & Paxton 2005). ¿Qué redes están más asociadas con un eficaz control del entorno? ¿Qué mecanismos asociados con la estructura de las redes son más probables de producir relaciones de confianza? ¿Cómo se

¹http://www.hks.harvard.edu/saguaro/evalguide/evaluationguide_social_capital.htm, 28 octubre 2009

construye y opera el prestigio de las personas e instituciones a través de las redes? ¿Qué redes resultan más propicias para la difusión de innovaciones?

Para la elaboración de este informe contamos con información que cubre los principales aspectos señalados en la discusión anterior, a través de un tratamiento multidimensional. La medición operacional se presenta a continuación en un esquema que sintetiza las dimensiones consideradas como principales para medir el Capital Social.



Como se puede apreciar, son cuatro las dimensiones centrales consideradas como claves en el tratamiento del capital social: *Confianza*, *Interés en la Política*, *Asociatividad* y *Redes Sociales*. Mientras las dos primeras se hacen cargo del aspecto subjetivo de las relaciones sociales -elemento básico para la movilización de los sujetos-, las dos restantes pretenden identificar concretamente las relaciones existentes dentro de un territorio. Por tanto, más

que la disposición u opinión a relacionarse o participar, lo que se espera medir son las conductas actuales de los entrevistados.

Respecto a la primera dimensión, ésta se desagrega en dos elementos: *confianza interpersonal e institucional*, en el entendido que ambas constituyen aspectos a considerar a la hora de conocer la confianza social que las personas perciben y cultivan.

La segunda, dice relación con el involucramiento que las personas declaran tener con un aspecto clave en la vida social: la política. Es importante hacer notar que más que participación efectiva en la política, lo que se mide en esta dimensión es la disposición que las personas poseen frente a este tema.

La tercera dimensión, está desagregada en dos ámbitos de interés: *Compromiso Comunitario y Participación en Asociaciones*. En lo primero, se apunta a conocer la frecuencia anual con que se ha realizado una actividad cotidiana, indicador de lo comunitario; en lo segundo, se centra en conocer la frecuencia de participación en asociaciones con fines colectivos y con qué grado de compromiso lo realiza. De este modo, lo que se pretende medir no son percepciones o valoraciones de la asociatividad, sino los comportamientos concretos que las personas declaran, permitiendo visualizar objetivamente la situación asociativa del país.

Por último, el ámbito de las *Redes Sociales* dice relación con la cantidad de relaciones y diversidad de contactos que la población posee en un determinado territorio. La cantidad de relaciones permitirá conocer el tamaño de la red a la que accede la población, mientras que la diversidad, permitirá saber si las personas conocen a personas de diferentes círculos sociales. Así, la dimensión hace referencia al *roce social* que el entrevistado mantiene con diferentes categorías ocupacionales.

Los cuatro elementos señalados pueden presentarse en una tipología que combina por una parte los niveles micro- o macro-social de análisis con los aspectos subjetivos del capital social.

	Normativo	Estructural
Micro-social	<i>Confianza interpersonal Conducta pro-comunitaria</i>	<i>Redes sociales personales</i>
Macro social	<i>Confianza en las instituciones Interés en la política</i>	<i>Pertenencia a asociaciones</i>

A continuación, se detallarán la definición y características para cada dimensión del CS. Para el tratamiento e interpretación de los datos obtenidos, se ha procedido a construir escalas para cada dimensión; cada escala será presentada en sus resultados regionales, de modo de poder visualizar un panorama territorial de cada ámbito teórico reseñado.

2. Confianza Interpersonal

La medida de confianza en la encuesta comprende dos dimensiones: *confianza interpersonal* y *confianza en las instituciones*. Desde el punto de vista conceptual los dos ámbitos de la confianza, se refieren a objetos disímiles, pues si bien ambos operan como reductores de incertidumbre, la confianza interpersonal hace referencia a relaciones cara a cara, mientras que la confianza institucional se refiere a relaciones mediadas. La decisión está respaldada por la pruebas de confiabilidad de la escala, que diferenciaba estos factores.

La confianza como recurso social cumple la función de prevenir el comportamiento oportunista en la celebración de contratos, vale decir, reduce la expectativa de que otro con quien se establece un acuerdo actuará de mala fe. Si en las relaciones comerciales hay avales, letras de cambio, contratos, en la vida social y política éstos son poco pertinentes, porque no es claro cuál es el precio de la confianza.

De acuerdo con Coleman (1990) la confianza es una relación que involucra al que deposita confianza, -prestar dinero, ayudar en un trabajo, aceptar una invitación romántica- y al que la recibe. Quien entrega confianza entrega recursos que otro usará en su propio beneficio, en beneficio del que presta o en el de ambos. Depositar confianza supone que el que la recibe es confiable; vale decir que en un tiempo futuro en la relación la entrega de confianza será devuelta.

El problema surge de que la conducta de quien recibe la confianza no está bajo el control de quien la entrega, lo cual establece una vulnerabilidad del que entrega la confianza a la mala fe del que la recibe. Cuando la confianza ya ha sido establecida, la entrega de recursos sin establecer protecciones contra la mala fe puede operar sin inconvenientes. No obstante, en situaciones cuando quien recibe la confianza es desconocido se tiende a subestimar la confiabilidad del otro, lo cual exige tiempo para “establecer la confianza”.

En la ecuación para decidir si entregar o no confianza intervienen la probabilidad que el otro sea confiable, la pérdida potencial y la ganancia potencial (Coleman 1990). Las relaciones en las cuales se dice que es necesario desarrollar la confianza son aquellas en las cuales el potencial de pérdida con relación a la ganancia es especialmente alto (Coleman 1990). Si el riesgo de perder o la magnitud de la pérdida son bajas, como ocurre entre conocidos, se puede depositar confianza sin problema. En algunas circunstancias se puede llegar a confiar en desconocidos cuando éste es capaz de manipular la percepción de la probabilidad de pérdida, la magnitud de la pérdida o ganancia potencial; generalmente presentando una ganancia potencial muy alta comparada con la pérdida potencial. Ello resulta característico de muchas estafas, como se recuerda en Chile el caso de “los quesitos”.

La estructura social asociada directamente con la confianza es la de una comunidad cerrada. Sin embargo, existen otros modelos más complejos: *confianza mutua*, *confianza intermediada*, *confianza á través de un tercero*.

El primer tipo de confianza es cuando entre dos actores uno honra la confianza depositada en él por el otro, basado en el balance de los beneficios inmediatos de romperla y los beneficios perdidos en el futuro porque el otro deja de confiar en él. En situaciones de riesgo esto corresponde a una situación de maximización del beneficio: el actor dará su confianza balanceando la posibilidad de que haya ganancia porque el otro es confiable y perder, porque el otro no era confiable.

Depositar confianza incrementa la probabilidad de que el otro también lo haga. Hay incentivos y sanciones adicionales en las relaciones de confianza mutua, lo cual hace que generalmente los actores busquen desarrollar tal mutualidad, porque ambos actores se hacen más confiables al generarse obligaciones mutuas.

Abrumar con confianza es generalmente una estrategia para desarrollar tal mutualidad. Quien recibe la confianza puede decidir si incrementa o no la densidad de la relación. Al incrementar debe descartar alternativas al depositar su confianza, o bien al devolver el favor debe abrumar al otro, creándole así una obligación (característico en áreas rurales). Los restantes tipos de confianza, será desarrollados para la confianza institucional.

Los indicadores de confianza interpersonal que se revisan a continuación examinan el nivel en que operan los mecanismos sociales de reducción de la inseguridad. Niveles altos indicarán presencia de comunidades cerradas o confianza mutua, mientras que los niveles bajos indican la ausencia de comunidades o reciprocidad, por lo tanto expectativas de mala fe por parte de los desconocidos.

Confianza interpersonal: mirada global

Los datos nacionales muestran un contexto de baja confianza en otras personas. En respuesta a la pregunta *¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas, o que hay que tener cuidado al tratar con ellas?* 86,6% de las personas cree que es necesario tener cuidado al tratar con las personas, mientras que apenas un 11,1% opina que es posible confiar ellas. Los resultados son consistentes con las mediciones de la Encuesta Mundial de Valores que contrastan los bajos niveles de confianza en los países Latinoamericanos con los altos niveles que se observan en los países Europeos y Anglosajones. Aún no existe una explicación aceptada para las razones de esta diferencia en los niveles de confianza, aunque se ha planteado que ellas reflejarían diferencias culturales en el trato entre personas. En la medida que la confianza es un componente clave de las relaciones sociales, pues permite establecer relaciones de cooperación y coordinación, el punto de partida para Chile es de una población que, por defecto, es mayoritariamente desconfiada.

Frente a este dato, cabe destacar las marcadas diferencias socioeconómicas existentes: mientras el 24,4% del grupo ABCI contestaron que se podía confiar en las personas, sólo el 5% del estrato E afirmó esta situación. A la inversa, el 94% del grupo E contestó que no se puede confiar en las personas.

Sobre la base del diagnóstico anterior se procederá a analizar los resultados de las escalas de confianza interpersonal e institucional, que permiten precisar la cifra global, tanto porque la escala de respuesta tiene más grados como porque considera diversos objetos de confianza. A continuación, se sintetizan los indicadores y frecuencias nacionales de cada ámbito, utilizados para generar la escala de Confianza Interpersonal e Institucional.

Confianza Interpersonal <i>En relación a ...usted cree que...</i>	<i>Casi siempre se puede confiar en ellos/as</i>	<i>Generalmente se puede confiar en ellos/as</i>	<i>Hay que tener cuidado al tratar con ellos/as</i>	<i>No se puede confiar en ellos/as</i>
VECINOS HOMBRES	9,3	21,8	39,7	27,5
VECINAS MUJERES	10,0	25,1	40,7	22,6
LA POLICÍA QUE VIGILA SU BARRIO	16,1	37,9	23,2	17,5
LOS VENDEDORES DE LAS TIENDAS DONDE UD. COMPRA	5,8	23,1	39,3	27,5
FAMILIARES	38,0	36,6	17,6	7,2
AMIGOS	22,0	30,3	28,8	14,1
COMPAÑEROS DE TRABAJO	5,5	15,3	26,8	14,6

Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12. Los % pueden sumar menos de 100, debido a la exclusión de la no respuesta.

En términos globales, la mayoría de las personas piensan que es necesario tener cuidado con los otros. Al respecto, alrededor de un 40% de los entrevistados opina que es necesario tener cuidado con los vecinos hombres, vecinas mujeres y vendedores de las tiendas, así como en menor medida, con los compañeros de trabajo. Quienes escapan de este diagnóstico son los familiares –un 74,6% piensa que *casi siempre o generalmente se puede confiar en ellos* -, policías –un 54%- y amigos, -un 52,3%-.

En quienes menos se confía es en los vecinos hombres –un 67,2% piensa que hay que tener cuidado al tratar con ellos o no se puede confiar en ellos-, seguido de los vendedores de las tiendas –un 66,8%- y las vecinas mujeres –un 63,3%-). A partir de estos datos, se puede observar que el barrio es percibido como un espacio de desconfianza, asunto que se puede asociar a la baja identificación que éste tiene en relación a otras agregaciones territoriales. Esta observación es de vital importancia si se tiene en cuenta que es justamente en este ámbito donde las personas tienen la capacidad de intervenir activamente su realidad cotidiana. También, la baja asociatividad que se visualizará próximamente, se podría relacionar a la baja confianza que ocurre dentro del barrio.

En suma, la confianza establecida en las relaciones sociales, en general baja, sólo se modera en los círculos sociales más cercanos, especialmente la familia, para convertirse en

desconfianza al relacionarse con personas más lejanas a los círculos sociales inmediatos. Ello involucra que las relaciones con otras personas están codificadas en términos defensivos, pues se supone que los otros pueden actuar de mala fe; en tales condiciones resulta difícil establecer relaciones de cooperación o coordinación. Este aspecto tiene consecuencias importantes para el desarrollo comunitario dado que los vecinos no son dignos de confianza. La percepción de hostilidad o inseguridad asociada con el ambiente se modera solamente al considerar a la policía, en la cual se tiene confianza como un control sobre un ambiente que se percibe como hostil.

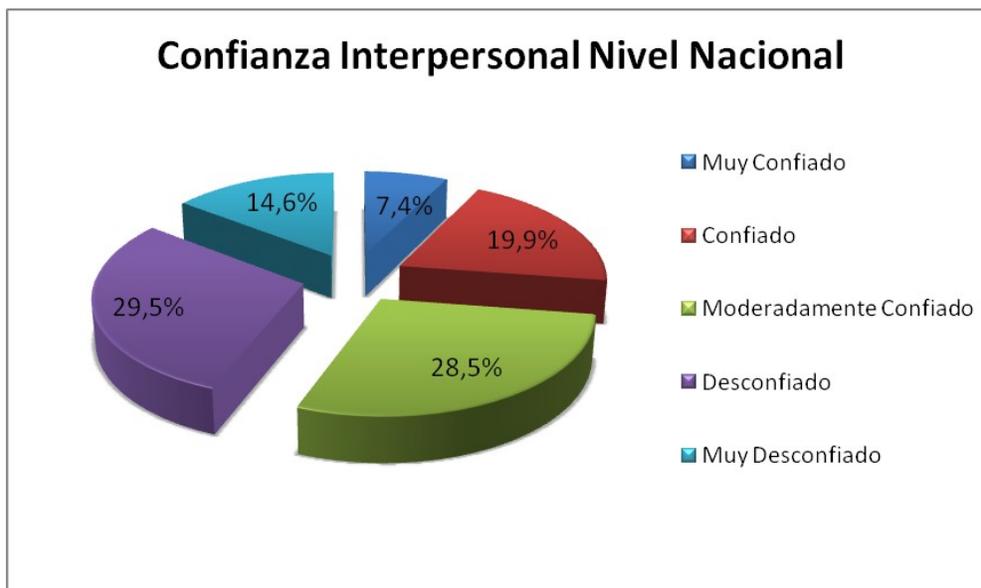
La ubicación de la mayor confianza en los círculos cercanos a los entrevistados, principalmente para los familiares y amigos, corresponden a *lazos fuertes* que dan origen a redes densas, cerradas y de pequeño tamaño. Desde el punto de vista del capital social este tipo de redes se asocia frecuentemente a la cohesión interna del grupo (*bonding*), cuya principal fortaleza es la capacidad para establecer puntos de vista comunes, facilidad de coordinación y distribución de recursos entre sus miembros. La principal debilidad es la ausencia de acceso a círculos sociales diversos que pueden disponer de recursos ausentes en el entorno inmediato.

Escala sintética de confianza interpersonal

La validez interna de una escala se refiere a que todos los ítems que comprende midan la misma dimensión. El coeficiente Alfa de Cronbach se utiliza habitualmente para estimar la validez de la escala, estableciendo la proporción entre la covarianza de los ítems y la varianza de la escala. Dado que es una proporción, su mínimo es 0 y su máximo 1. En la interpretación del coeficiente hay consenso en que desde un 0,7 hacia arriba puede considerarse bueno, siendo excelente sobre un 0,8. Si el coeficiente es menor a estas cifras, resulta conveniente reformular la escala o analizar los ítems por separado. Un buen coeficiente alfa permite interpretar la escala como una buena síntesis del concepto medido pues los ítems considerados se dirigen al mismo objeto de medición, en una relación directa. Para el cálculo de las escalas validadas se suman los puntajes de todos los ítem para cada individuo (o, lo que es equivalente, se calcula la media de los ítems por individuo).

En la encuesta Desigualdades, la escala de confianza interpersonal presenta un Alfa de *0,845* y la de confianza institucional un Alfa de *0,865*. Una vez calculados los puntajes individuales se procedió a un examen de la distribución de la escala para luego “*cortarla*” en grupos que faciliten la interpretación. La escala de confianza interpersonal tiene cinco niveles que van desde *Muy Desconfiado* a *Muy Confiado*, en donde menor puntaje en la escala, implica la pertenencia a un grupo cercano a la desconfianza. Para la confianza institucional, se generaron cuatro grupos que van desde *Ninguna Confianza* hasta *Bastante Confianza*, donde menor puntaje, equivale a pertenecer a grupos cercanos a la desconfianza.

Resultados Nacionales y Regionales

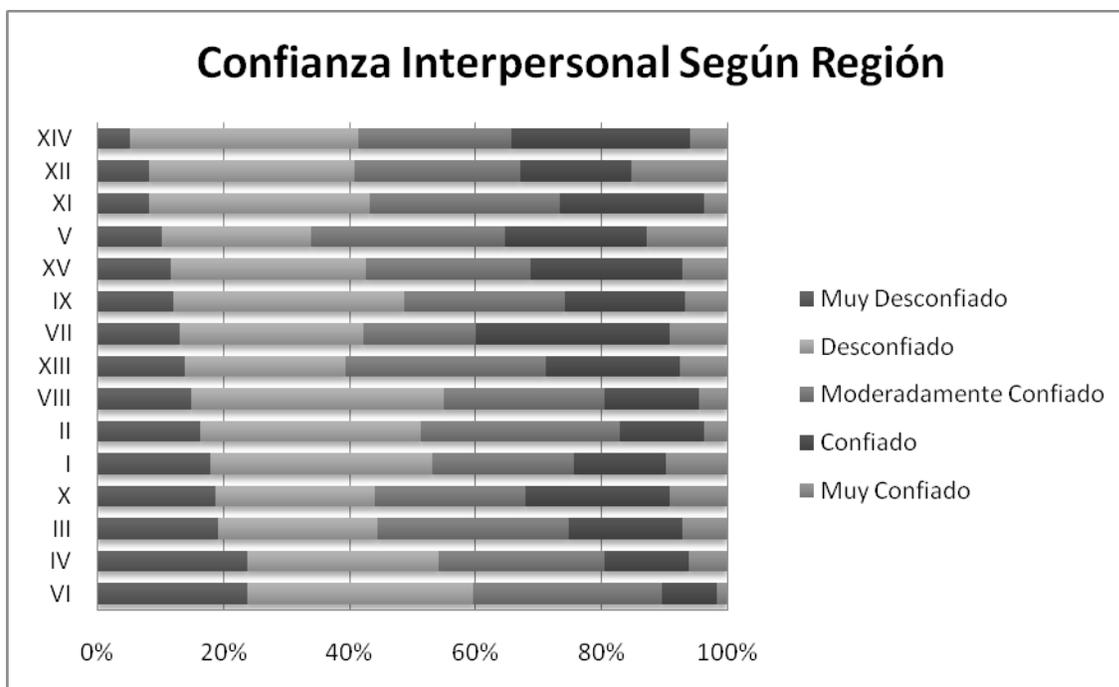


Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

A nivel nacional, la escala de confianza interpersonal da a conocer la preponderancia de la desconfianza en términos absolutos. En efecto, los *muy desconfiados* -14,6%- o simplemente *desconfiados* -29,5%- reúnen al 44,1% de la población chilena, mientras que los *muy confiados* o *confiados* reúnen 27,3% de la población nacional, mucho menos que las categorías equivalentes en el otro extremo de la escala.

La categoría de *moderadamente* confiado reúne 28,5% de las respuestas, las cuales no tienen una interpretación fácil. Puede hipotetizarse que ésta hace alusión a espacios sociales de frágil confianza mutua. En un contexto general de desconfianza, estos espacios cobran relevancia, en tanto se constituyen como posibles áreas de rehabilitación social, susceptibles de ser utilizados para el desarrollo de la cooperación o reciprocidad.

El análisis desagregado geográficamente se presenta a continuación, organizado según los valores del nivel más bajo de confianza para facilitar su interpretación.



Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

Territorialmente, las regiones donde se percibe mayor desconfianza son en la VI y IV. En efecto, se trata de las regiones con más desconfiados del país, cercano a 24%. Además, la VI posee la menor cantidad de confiados del país -2%- mientras que la IV se sitúa cercana a la media nacional -6%-. El carácter de mayor desconfianza que prima en la VI región se ve reforzada porque la suma entre desconfiados y muy desconfiados se acerca a 60%. Otras regiones en las cuales la desconfianza puede estimarse como alta son la IX, VIII, II y I. Si bien en ellas se observan bajos niveles en los muy desconfiados, al sumarlo con los desconfiados superan 50%. De acuerdo con el enfoque del capital social, se trataría de regiones en las cuales resultaría difícil implementar iniciativas que supongan colaboración entre sus residentes.

Entre las regiones con mayor nivel de confianza y menor desconfianza desataca la VII -39,9%-, que posee los mayores niveles de confianza a nivel nacional. Le siguen las regiones V, XIV y XII, donde los niveles de confianza alcanzan niveles moderados. Sólo en la región de Valparaíso los niveles de confianza superan la desconfianza, aunque por un margen poco significativo. En la siguiente tabla se pueden observar las diferencias entre niveles de confianza y desconfianza por regiones, ordenadas según niveles de confianza, permitiendo precisar el análisis.

Región	Desconfiados + Muy Desconfiados	Confiados + Muy Confiados	Diferencia Desconfianza-confianza
V	34,0%	35,3%	-1,3%
VII	42,4%	39,9%	2,5%
XIV	41,4%	34,3%	7,1%
XII	40,9%	32,9%	8,0%
XIII	39,4%	28,9%	10,5%
XV	42,7%	31,2%	11,5%
X	44,0%	32,0%	12,0%
XI	43,3%	26,6%	16,7%
III	44,5%	25,2%	19,3%
IX	48,8%	25,7%	23,1%
I	53,2%	24,3%	28,9%
II	51,4%	17,0%	34,4%
IV	54,2%	19,6%	34,6%
VIII	55,1%	19,5%	35,6%
VI	59,6%	10,4%	49,2%

Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12. Los % pueden sumar menos que 100, debido a la exclusión de la no respuesta.

Los niveles de desconfianza varían entre 34% y 59,6%, mientras que los de confianza lo hacen entre 39,9% y 10,4%; existe una fuerte correlación negativa entre ambas medidas ($r=-0,87$), por lo cual el análisis de una de las medidas permite conocer la situación de la otra. Además, hay una tendencia a incrementar las diferencias a medida que suben los niveles de desconfianza ($r = 0,96$) o bajan los niveles de confianza ($r = -0,97$). La diferencia entre ambas mediciones es una buena síntesis de la situación regional.

Las regiones en las cuales existe una diferencia menor a 10 puntos presentan niveles de confianza alrededor del 35% y niveles de desconfianza alrededor de 40%. Un grupo intermedio de regiones muestra diferencias superiores a 10 e inferiores a 25, en las cuales se observa una desconfianza por sobre 40%, y un descenso en los niveles de confianza a niveles de 25%. Finalmente las regiones en las cuales se observan diferencias mayores a 25 se caracterizan por niveles de desconfianza superiores al 50%, junto con un descenso creciente de la confianza, desde 24,3% hasta alcanzar 10,4%.

Será la V región el territorio considerado por el análisis como la zona con más confianza interpersonal, aspecto central en la definición del CS. Esta región posee las frecuencias más altas de confianza para casi todos los ítems de la escala, distinguiéndose especialmente la alta confianza barrial que expresan. En efecto, en lo relativo a los vecinos, la V región aparece con 17% de confianza, muy por sobre el 10% que se registra a nivel nacional. Por tanto, son estas características las que aparecen como centrales a la hora de describir la alta confianza que la V región posee. A continuación, se presenta una tabla con las frecuencias en cada territorio para los confiados y muy confiados. Respecto a la categoría de

moderadamente confiado, entendida como una base para la posible rehabilitación de la confianza mutua, las regiones con más frecuencia en ella son: XIII, II, V, VI y XI, todas cercanas a un 30%.

En resumen, el análisis territorial confirma lo observado a nivel nacional: la desconfianza prima en la evaluación de las relaciones interpersonales. Se observan diferencias entre regiones en cuanto a la incidencia y diferencia entre niveles de confianza y desconfianza en las relaciones interpersonales. No obstante, en todas ellas la principal respuesta es el ambiguo “moderadamente confiado” que hemos interpretado como base para el establecimiento de relaciones de confianza.

3. La confianza en las Instituciones

La confianza en las instituciones públicas está vinculada aunque no es exactamente lo mismo que la confianza interpersonal, pues se trata de una cadena de confianza. Las instituciones corresponden a un punto de llegada –que en algunas circunstancias puede ser también intermedio– al cual se gana acceso a través de intermediarios. Quien deposita confianza no lo puede hacer directamente, sea porque no lo desea o porque la vinculación directa no resulta posible.

Desde el momento que se trata de una relación, la confianza puede depositarse desde uno u otro extremo. Ejemplos de nodos intermediarios se encuentran en roles tales como asesor, consejero, representante, funcionario, organización, etc. Un residente en una región puede votar por un candidato presidencial esperando que éste honre su confianza devolviéndola, de forma mediada, en algún momento de su mandato. El servicio de salud se plantea como garante de los derechos a la salud de las personas, en lo que constituye una forma de retribución o incluso una forma de establecer confianza. En otro ámbito un trabajador que acepta afiliarse en una AFP normalmente acepta el consejo que le ofrece un/a vendedor/a. Un empresario que logra combinar recursos provenientes de diversos inversionistas actúa también como intermediario de la confianza entre todos ellos.

La confianza en las instituciones refleja entonces el juicio de los ciudadanos sobre la retribución que han obtenido de los servicios públicos con respecto a la confianza entregada, aunque ello involucra en cierta forma los intermediarios de esa confianza. En este caso también se aplican los cálculos personales de ganancias y pérdidas que influyen en la decisión de seguir entregando confianza, como la habilidad de la contraparte para manipular las percepciones de pérdida al romper la relación o de ganancia al mantenerla.

En una clave más operativa, la confianza institucional puede interpretarse como un indicador *proxi* de la legitimidad de las instituciones, vale decir la aceptación de su necesidad por la población. La legitimidad institucional generalmente se asocia con la gobernabilidad de los países, de forma que países con instituciones más deslegitimadas tienden a sucumbir a las conductas oportunistas y la mala fe. Las instituciones más legítimas, por el contrario, cuentan con mayores facilidades para desarrollar su acción y llevar adelante sus políticas.

Confianza Institucional <i>¿Cuánta confianza tiene en las siguientes instituciones?</i>	<i>Mucha confianza</i>	<i>Bastante confianza</i>	<i>Alguna confianza</i>	<i>Nada de confianza</i>
GOBIERNO NACIONAL	12,9	21,0	44,4	19,5
GOBIERNO REGIONAL	4,8	18,3	49,0	21,2
GOBERNACION	4,4	18,1	46,2	23,4
MUNICIPIO	8,8	21,1	44,9	22,6
ORGANIZACIONES SOCIALES LOCALES	5,0	18,8	40,9	27,9

Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12. Los % pueden sumar menos que 100, debido a la exclusión de la no respuesta.

Respecto a la confianza institucional la respuesta más frecuente es *alguna confianza* por las instituciones, que comprende entre 40% y 49% según la institución de la cual se trate. Este tipo de respuesta resulta difícil de interpretar por cuanto no es claro si debe asociarse con baja o alta confianza. Puede decirse que, a nivel nacional, cerca de la mitad de la población posee una confianza condicionada en las instituciones públicas; vale decir que, dependiendo de las circunstancias puede moverse hacia la pérdida de confianza o adquirirla.

La ausencia de confianza en las instituciones comprende entre 19,5% para el gobierno nacional y 27,9% para las organizaciones sociales. Una vez más hay indicaciones de que los apoyos institucionales locales cuentan con una oposición consistente en los territorios. En general, alrededor de la cuarta parte de la población manifiesta no tener confianza alguna en las instituciones públicas, lo cual indica ausencia de legitimidad en parte importante de la población.

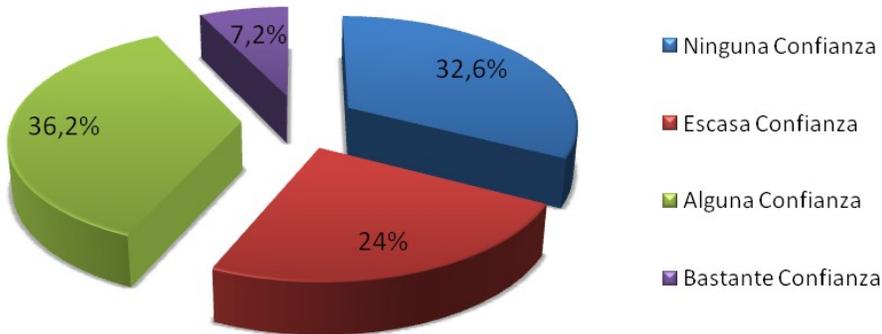
Las instituciones a las que se les atribuyen *mucha o bastante confianza* comprende entre 33,9% para el gobierno nacional y 22,5% para la gobernación. El segundo nivel más alto de confianza corresponde al municipio (29,9%). Puede suponerse una cierta asociación entre el nivel de conocimiento y la legitimidad que alcanzan el gobierno y la municipalidad, dado que son las instituciones más conocidas entre la población. En las restantes instituciones se produce una caída en los niveles de confianza que se ubican en la vecindad del 20%. Más aún, en los casos de las organizaciones sociales locales los niveles de confianza no alcanza a superar la desconfianza, mientras que para la gobernación y el gobierno regional la superan levemente.

En suma, ninguna de las instituciones genera un nivel de confianza alto, que supere la confianza condicionada, por lo cual operan limitadamente como intermediarias de confianza reduciendo la incertidumbre de las personas. Al parecer, la confianza institucional se ve fortalecida cuando las instituciones muestran una capacidad decisional importante, constituyéndose efectivamente como intermediarias de confianza.

Resultados Nacionales y Regionales

La encuesta del Proyecto Desigualdades preguntó la opinión de las personas con respecto a cinco instituciones nacionales, a partir de lo cual se estableció una escala sintética, que ha sido dividida en cuatro tramos, dos correspondientes a niveles bajos de confianza y los otros dos a niveles más altos.

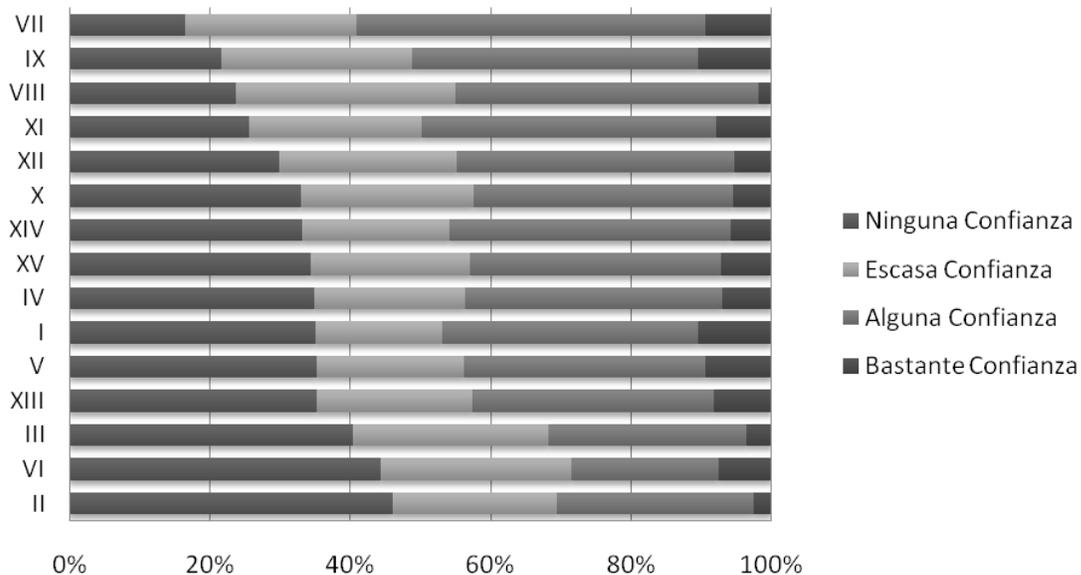
Confianza Institucional Nivel Nacional



Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

A nivel nacional, el 56,6% de la población posee *ninguna* o *escasa confianza* a las instituciones evaluadas en la escala. Ello implica que las instituciones, entendidas como generadoras de confianza para el desarrollo territorial, no se perciben como satisfactorias por la población. Ahora bien, es necesario desagregar territorialmente dicho diagnóstico, para apuntar específicamente a los territorios donde la confianza se encuentra más deteriorada o más reforzada. El gráfico siguiente presenta los niveles de confianza ordenados según los valores de menor confianza.

Confianza Institucional Según Región



Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

Los territorios con más desconfianza en sus instituciones son las regiones II, VI y III, que registran en la categoría *ninguna confianza* 46, 44 y 40%. Además, cuando se suman las categorías de *ninguna y escasa confianza*, las regiones que peor evalúan a sus instituciones son la VI, II y III, acercándose al 70%. Por tanto, para el análisis, la región con mayor desconfianza en sus instituciones será la II. A continuación se presentan los resultados detallados por región para la suma de *Ninguna y Escasa Confianza*.

Región	<i>Ninguna Confianza + Escasa Confianza</i>
VI	71,6%
II	69,5%
III	68,2%
X	57,6%
XIII	57,5%
XV	57,1%
IV	56,3%
V	56,2%
XII	55,1%
VIII	55,0%
XIV	54,1%
I	53,1%
XI	50,1%
IX	48,7%
VII	40,9%

Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

Con excepción de las regiones VII y IX, en todas las restantes la desconfianza en las instituciones supera al nivel de confianza en ellas. Al respecto, cabe destacar que la II región registra las frecuencias más altas de desconfianza para todos los ítems de la escala (71,6%). También destaca la mala evaluación para las organizaciones sociales, gobierno regional y gobernación, con una desconfianza que supera el 80% de las declaraciones. En este sentido, son estas instituciones las que acrecientan en mayor medida la baja confianza institucional en esta región. Frente a estos resultados, habría que preguntarse si esta desconfianza se debe al desconocimiento de su función, a la debilidad que se le atribuye o a la efectiva desconfianza por su mala gestión.

Las regiones con mayor confianza institucional son la VII, IX y XI, con 59, 51 y 50%, respectivamente, es decir, entre el 50 y 60% de la población declara tener algún nivel de confianza en las instituciones mencionadas. Estas regiones, son las que con mayor frecuencia registran la categoría *bastante confianza* en todos los ítems revisados, siendo más altos que en las restantes regiones y la media nacional.

Existen aspectos específicos de algunas regiones no reflejados por la escala y que conviene mencionar, por poseer valores altos e interesantes. Por ejemplo, la I región registra un 9,3% de confianza en el gobierno regional, cifra que casi duplica el promedio nacional (4,8%), la situación se repite para la gobernación y el municipio, éste último marcando un 15,7% para

la categoría de *mucha confianza*, en un contexto nacional de 8,8%. Otro ejemplo es la región de Arica y Parinacota, que sobresale de la media nacional en lo relativo a la confianza en organizaciones sociales.

4. Interés por la Política

El interés por la política es una de las dimensiones cuya inclusión en la definición de capital social puede estar sujeta a debate, ya que podría considerarse como un resultado de las otras dimensiones del capital social. De hecho, el trabajo de Putnam (1993) sobre Italia planteaba que las mayores dotaciones de capital social podía asociarse con una democracia fuerte, ya que las asociaciones locales, vinculadas entre ellas sin importar su objetivo podían facilitar la comunicación con el gobierno a toda la comunidad y no solamente a los grupos mejor conectados. El trabajo posterior de Putnam (2000) considera que el involucramiento político convencional en las comunidades es un aspecto clave de su compromiso comunitario. El grado de información política, la participación en elecciones y el conocimiento de las autoridades locales podían considerarse también indicaciones de alto compromiso cívico. En este informe nos apoyamos en este razonamiento para incluir la participación política dentro de las dimensiones del capital social. A continuación, se sintetizan los indicadores de la dimensión, utilizados para generar la escala de Interés por la política.

Interés por la Política "Para cada actividad, por favor dígame si Ud. la realiza":	<i>Frecuentemente</i>	<i>A veces</i>	<i>Nunca</i>
MIRAR PROGRAMAS POLÍTICOS EN TELEVISIÓN	14,1	39,0	46,5
LEER NOTICIAS SOBRE POLÍTICA	12,7	35,4	51,4
CONVERSAR EN FAMILIA SOBRE POLÍTICA	10,0	31,1	58,0
CONVERSAR CON AMIGOS/AS SOBRE POLÍTICA	8,7	26,9	63,5
TRATAR DE CONVENCER A ALGUIEN DE LO QUE UD. PIENSA POLÍTICAMENTE	4,6	11,3	83,2
HA TRABAJADO PARA UN PARTIDO POLÍTICO O CANDIDATO/A	2,4	6,4	89,9

Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12. Los % pueden sumar menos de 100, debido a la exclusión de la no respuesta.

Las actividades relacionadas con política que las personas realizan con más frecuencia están relacionadas con la información: ver programas políticos en televisión (53,1%) o leer noticias sobre política (48,6%). La información es la precondition básica para generar una cultura cívica, elemento existente aunque relativamente bajo dentro de la población. La mitad de la

población, al menos, forma su opinión a partir de la información que obtiene de los medios de comunicación masivos, especialmente la televisión. De allí que los temas que agendan los medios tengan alto impacto en la percepción que la población posee sobre los asuntos públicos.

Las actividades que reflejan mayor actividad relacionada con la política poseen un alcance menor. No aparecen especialmente relevantes las conversaciones sobre política en la familia o con los amigos, actividad que dicen nunca realizar 58% y 63,5% respectivamente. Por tanto, si bien una parte importante de la población se mantiene actualizada sobre el quehacer político, no se comparte mucho esa información. La idea de que la política acarrea divisiones y malos entendidos parece permear este tipo de conductas.

Las actividades que reflejan una actividad más militante como tratar de convencer a alguien de un punto de vista político o trabajar por candidatos o partidos alcanzan una parte muy pequeña de los entrevistados: 15,9% y 8,8%, respectivamente. Asimismo, a pesar de que la mayoría de la población vota —el 66,5% de la población se encuentra inscrita—, el 89,9% afirma que nunca ha trabajado para un partido o candidato político. De todas formas, el porcentaje de personas que declaran mayor actividad política expandido a la población que representa la muestra, alcanza a un millón de personas. Un volumen de personas activas políticamente que puede tener un peso significativo en las regiones.

El peso decreciente de población según el nivel de intensidad de la actividad política corresponde a una escala acumulativa, como lo refleja el Alfa de Cronbach para esta escala que es de 0,853. Por ello puede tratarse como una escala aditiva, con el agregado que en futuros estudios una de estas preguntas puede permitir establecer otras actividades políticas realizadas por el entrevistado.

Los ítems que componen la escala no están correlacionados con inscripción en los registros electorales. Al incluir la respuesta a la pregunta *¿Está Ud. inscrito para votar?* en la escala de interés político ésta bajaba su calidad, pues el alfa descendía a 0,793, indicando que dicho ítem medía un aspecto diferente. Ello indica que la inscripción electoral comprende tanto personas interesadas en la política como no interesados en ella. En virtud de dicha inconsistencia, el ítem de política formal fue desechado como componente de la escala.

La escala construida fue dividida en tres rangos cualitativos: “*Sin interés por la Política*”, “*Interés Puntual por la Política*” e “*Interesado Políticamente*”, en los cuales el mayor puntaje, indica mayor interés en la política. La ausencia de interés por la política indica que el/la entrevistado/a no ha realizado ninguna de las actividades consideradas. El interés puntual por la política indica que al menos ha realizado ocasionalmente una o dos de ellas. Finalmente, los interesados por la política son aquellas personas que declaran realizar con frecuencia cualquiera de las actividades o bien que realizan ocasionalmente tres o más.

Resultados Nacionales y Regionales



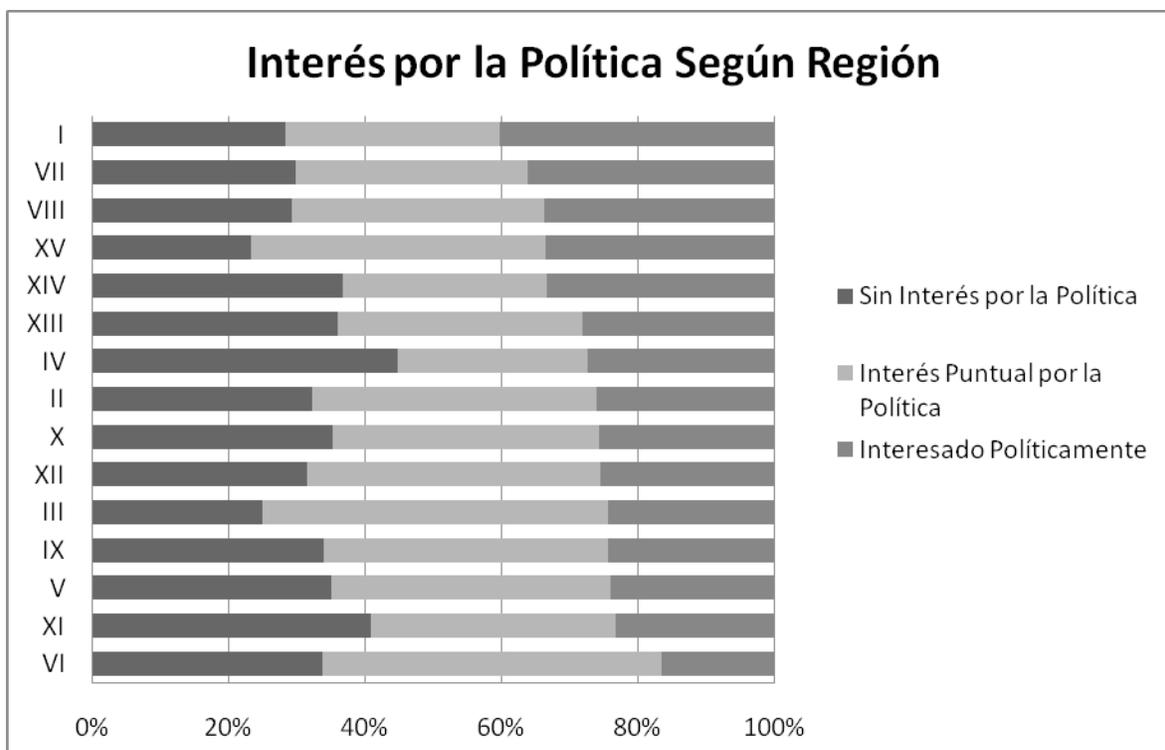
Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

A nivel nacional, la mayor fracción de población (37,8%) se ubica en la categoría “*Interés Puntual por la política*”. Ello significa que mantienen menos de tres actividades asociadas a la política. De acuerdo con las frecuencias revisadas anteriormente, puede hipotetizarse que dentro de ellos la mayoría corresponda a quienes ven y leen noticias.

El *interés por la política* alcanza 28%. En este grupo se sitúa aquella población que practica tres o más de las actividades propuestas en la escala. Este grupo se compone principalmente de hombres urbanos, pertenecientes al grupo socioeconómico ABCI, lo cual revela que la actividad política es una actividad que excluye tanto a las mujeres como a las personas de menor nivel socioeconómico. De todas formas, se trata de una proporción significativa de la población.

El *desinterés por la política* comprende el segundo mayor grupo de entrevistados/as -34,2%-; poco más de un tercio de la población no practica ni una de las actividades descritas en los seis indicadores que componen la escala. La cifra aunque alta, parece ir en contra de las indicaciones respecto a un desinterés generalizado por la política.

A continuación se revisa la distribución de la escala de interés por la política ordenada de forma decreciente según el nivel de interés.



Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

En términos territoriales, el interés por la política tiene una distribución que confirma la tendencia nacional: en todas las regiones -exceptuando la I-, más del 60% de la población se sitúa en las categorías de *desinterés o puntualmente político*. El rango del desinterés comprende desde cerca del 25% en la región XV a 45% en la IV región. La región con mayor desinterés es la IV, pues cerca de un 45% se declara no interesado en dichas actividades, seguido de la XI región, con un 40%. También destaca la VI, donde cerca del 50% de la población es perteneciente a *puntualmente político* y es la región con menos adhesión al interés político –un 16%-.

Por su parte, la región que registra mayor frecuencia en el interés es la I región. En efecto, más del 40% de su población afirma interesarse por la política. Este contundente interés se explica por la alta frecuencia que dicha región registra en 3 ítems de la escala: ver y leer noticias políticas y conversar de política en familia. Por tanto, a pesar que otras regiones tales como la III y XIV poseen altos niveles de interés político, la I región aparece en la escala como más interesada debido a la concentración de frecuencias en los 3 ítems mencionados.

5. Compromiso Comunitario

El índice de CS comunitario recupera la dimensión institucional de la asociatividad a través de una serie de indicadores de *conductas individuales de compromiso colectivo* que permiten establecer la difusión de prácticas asociadas con la pertenencia comunitaria en el grupo en cuestión. La práctica frecuente de ellas indicaría la consolidación en cada región de instituciones que expresan el compromiso comunitario. La escala busca expresar los elementos colectivos del capital social a partir de datos de entrevistas individuales, para lo cual registra conductas que expresan diversas formas de compromiso comunitario.

La principal limitación que posee la aplicación realizada en la Encuesta del Proyecto Desigualdades es que las unidades territoriales que representa la encuesta pueden no corresponder a las unidades en las cuales se concentra el capital social comunitario. Bien puede ocurrir que dentro de una misma región existan diferencias en las dotaciones de capital social comunitario, ellas quedarán subsumidas en un promedio regional o a lo más expresadas en las diferencias entre la ciudad principal de la región y el resto de ella. En otras palabras, puede ser que al aplicar este instrumento en áreas más reducidas se obtengan resultados diferentes.

La escala utilizada en esta parte se basa en la versión reducida de la escala desarrollada por el Saguario Seminar² para la medición del capital social comunitario. La escala de Compromiso Comunitario comprende tres de las dimensiones de la escala original: actividad comunitaria organizada (participación en proyectos comunitarios, asistencia a reuniones comunitarias); asistencia a reuniones políticas; participación en servicios (actividades de voluntariado, donaciones, reciclaje). A continuación, se presentan los items que componen la escala.

²Social capital community benchmark survey short form (september 2002 draft. release 1.0). Saguario Seminar: Civic engagement in America, Kennedy School of Government, Harvard University.
<http://www.hks.harvard.edu/saguaro/pdfs/SpanishShortForm.pdf> 27 julio 2007

Compromiso Comunitario ¿Cuántas veces en el año pasado Ud...?	<i>Nunca lo hizo</i>	<i>Lo hizo una vez o algunas veces</i>	<i>Lo ha hecho frecuente mente</i>
HA TRABAJADO EN UN PROYECTO COMUNITARIO	76,2	17,5	5,9
HA PARTICIPADO EN ACTIVIDADES DE VOLUNTARIADO	73,9	20,3	5,4
HA LLEVADO BOTELLAS, CAJAS, PAPEL O MATERIAL PARA RECICLAR A LUGARES DESIGNADOS	65,2	26,9	7,4
HA HECHO DONACIONES EN DINERO, ROPA O ALIMENTOS PARA OBRAS DE CARIDAD O FILANTROPÍA	37,5	48,5	13,8
HA ASISTIDO A UNA REUNIÓN PÚBLICA EN QUE SE TRATARAN ASUNTOS VECINALES Y/O COMUNITARIOS	63,5	27,8	7,9
HA ASISTIDO A UNA REUNIÓN O MANIFESTACIÓN POLÍTICA	83,8	11,9	3,8

Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12. Los % pueden sumar menos de 100, debido a la exclusión de la no respuesta.

En términos globales, en la mayor parte de las preguntas –exceptuando las donaciones para obras filantrópicas- la mayor frecuencia observada se sitúa por lejos en la categoría *Nunca lo hizo*, que fluctúa entre 60 y 70%. De este modo, la concentración e invariabilidad que se observa en estas frecuencias constituye un dato sumamente importante: en general, las personas no participan dentro de su comunidad. Cuando lo hacen, ello es principalmente por medio de donaciones a instituciones caritativas -sólo 13,8% no lo ha hecho jamás-.

Las acciones que menos frecuentes entre los entrevistados fueron asistir a una reunión o manifestación política -83%- y trabajar en un proyecto comunitario -76,2%-. Las acciones que más realizaron son las ya mencionadas donaciones, a las cuales siguen la asistencia a reuniones vecinales -frecuentemente 7,9% y alguna vez 27,8%-, y también llevar materiales a reciclaje -7,4% y 26,9%, para las mismas categorías anteriores-.

Las personas que menos participan en las actividades mencionadas, son las pertenecientes a los grupos D y E. Por su parte, los que participan frecuente u ocasionalmente son aquellos de estratos de mayores ingresos. Por tanto, habría una relación entre la probabilidad de participación comunitaria y el estrato socioeconómico³. En este sentido, es posible realizar un perfil de las personas que frecuentan actividades comunitarias, a pesar de la escasa frecuencia que a nivel global presentan.

³ Tal como el predominio de las donaciones puede caracterizarse como el “estilo Teletón”, el mayor involucramiento comunitario de las personas de mayores ingresos puede denominarse el “síndrome Vitacura”, única comuna en la cual ha ocurrido un plebiscito vinculante por iniciativa de los vecinos, el año 2009.

Índice sintético de Capital Social Comunitario

Originalmente, la escala estaba compuesto por otros dos ítems, que reflejaban la diversidad de las relaciones sociales: “¿Cuántas veces en el año pasado han venido amigos de otro nivel socio económico a su casa o ha estado en la casa de un amigo(a) de otro nivel socio económico?” y “¿Cuántas veces en el año pasado ha visitado la casa de alguien que considere un líder de su comunidad, o esa persona le ha venido a visitar en su casa?”. Sin embargo, se decidió -a partir de un criterio conceptual- que para la consistencia de la escala y correcta interpretación, era mejor desecharlos. Esto, se justifica porque estas preguntas apuntaban a un *capital bridging* más que *bonding*, tipo de capital social que estaba a la base del resto de los ítems incluidos en la escala. La vinculación social con grupos sociales diversos (*bridging*) que expresan las preguntas respecto de relaciones sociales corresponde conceptualmente a un tipo de capital social diferente al que expresa la actividad comunitaria, más cercana a lo que se denomina *bonding*, el fortalecimiento de los lazos internos a un grupo.

La escala presentada tiene un Alpha de 0,75. La eliminación de ítems no permite mejorar la validez interna de la escala, por lo cual se recurrió a una estrategia cualitativa para agrupar las respuestas, la cual refleja mejor las pautas presentes en las respuestas. A partir de esta decisión, se generó una escala agregada ordinal, de cuatro grupos: “*No Comprometido*”, correspondiente a aquellos que declaran no realizar ninguna actividad comunitaria; “*Comprometidos sólo en donaciones*”, correspondiente a aquellos que sólo aportan con dinero a obras filantrópicas o participan en una actividad comunitaria; “*Ocasionalmente Comprometido*”, correspondiente a aquellos que declaran participar ocasionalmente en menos de cuatro actividades y; “*Activamente Comprometido*”, compuesto por aquellos que declaran participar ocasionalmente en más de cuatro actividades o frecuentemente en más de tres actividades comunitarias.

Resultados Nacionales y Regionales



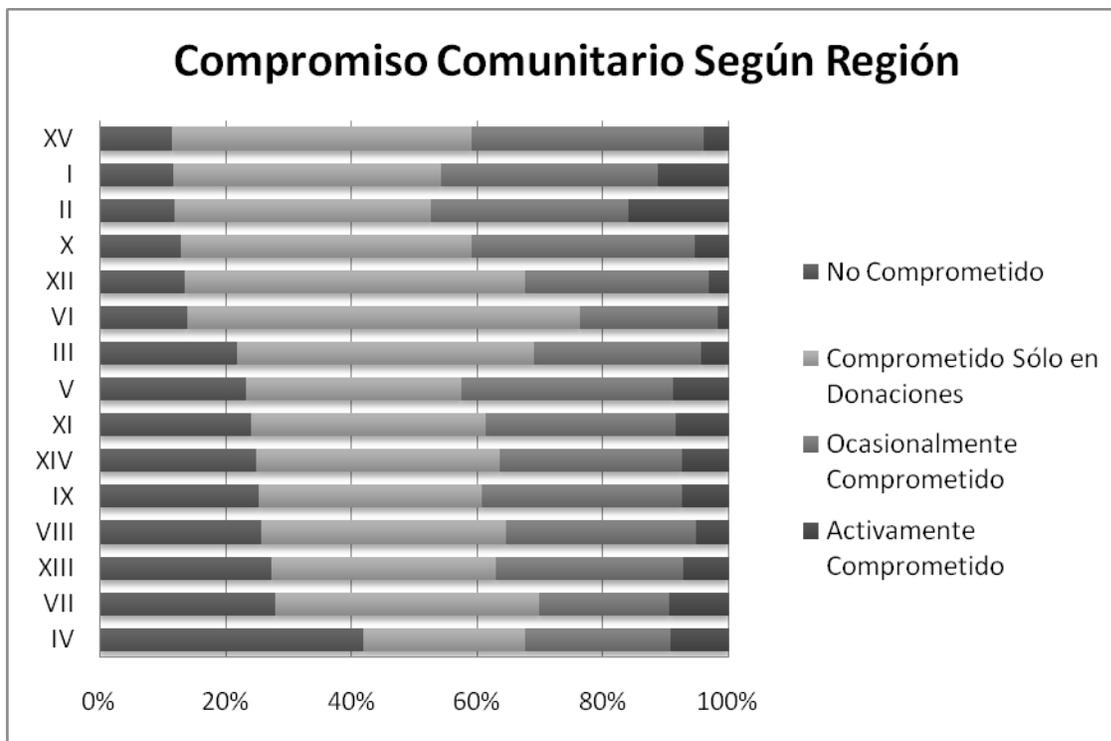
Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

A nivel nacional, la categoría *Comprometido sólo en Donaciones*, corresponde a 38,7% del total; vale decir, la forma más común de participación es a través del aporte económico a instituciones. El alto volumen de población que realiza donaciones se contrapone al escueto 7,3% de personas que se comprometen activamente en actividades de orden comunitario, es decir, a través de la implementación o gestión de proyectos.

El resto de la población declara estar *ocasionalmente comprometido*, implicando que cerca del 30% de la población participa ocasionalmente en menos de tres de las actividades que componen esta escala. En este sentido, las personas participan *a veces y poco* en las actividades propuestas. Por último, cerca del 25% de la población no participa en actividades comunitarias.

El status que se le asigne a las donaciones incide mucho en la evaluación que se haga del capital social comunitario. Si se le asimila con otras formas de participación, la ausencia de compromiso comunitario alcanzaría un grupo minoritario. Ahora bien, si se le considera una forma cualitativamente diferente del resto el el grupo más activo es el que se convierte en minoría. Hay elementos que llevan a pensar que se trata de una forma cualitativamente diferente de participación pues, si bien aportar recursos a una obra de relevancia social tiene alto mérito, no es claro que esta forma de participación exprese o promueva otro tipo de participación más activa. En efecto, ella se mantiene en el nivel individual, sin requerir la interacción con otros miembros de la comunidad; a lo más con el recolector. Por ello el panorama de capital social comunitario debiera evaluarse con el acento puesto en la preocupación.

A continuación se revisan los niveles de compromiso comunitario para las regiones del país, las cuales se presentan ordenadas de forma creciente hacia los mayores niveles de ausencia de participación.



Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

El rango de ausencia de compromiso varía notablemente en el país pues se ubica en niveles del 11,3% en la región XV y sobre el 40% en la región IV. Existen pautas relativamente claras entre regiones. Un primer grupo, que se ubica bajo el 20% comprende 6 regiones – XV, I, II, X, XII y VI. Otro grupo comprende 8 regiones que se ubican entre 21,8% y 26% – III, V, XI, XIV, IX, VIII, XIII y VII. Finalmente, destaca como un caso especial: la IV región.

Cabe recordar que esta última región ha mostrado los valores más negativos en todas las dimensiones consideradas hasta el momento. Este bajo compromiso puede estar asociado con la baja confianza mutua que registra esta región. Si se entiende a la confianza como la base para generar procesos de cooperación, la baja confianza podría explicar el bajo compromiso comunitario.

En lo referido al compromiso mediante donaciones, la VI región –la que presenta menos confianza interpersonal a nivel nacional- es la que presenta la mayor frecuencia: más 60% de la población realiza alguna donación a obras filantrópicas. Al observar esta categoría, se puede interpretar que dicha modalidad de compromiso opera como un *sustituto* del compromiso activo con la comunidad, pues en los territorios donde existen más donaciones,

se evidencia menos compromiso activo. De hecho la VI región registra la menor cantidad de compromiso comunitario, con apenas un 1,7%.

Por su parte, las regiones más activas en lo comunitario son la I, II y V, en donde más del 40% de la población declara estar ocasional o activamente comprometido en actividades comunitarias. Destaca especialmente la II región, pues ésta registra la mayor frecuencia de compromiso activo: un 15%. A su vez, la I región refuerza la tendencia que en la dimensión de interés por la política se visualizaba, en tanto que hay que recordar que la V era la región con más confianza interpersonal a nivel nacional. Por tanto, se trata de características que se refuerzan mutuamente y surgen en los mismos territorios.

6. Participación Asociativa

De acuerdo con el enfoque del capital social la asociatividad está vinculada con mayor confianza y también con el desarrollo económico. ¿A qué tipo de vinculaciones se refiere la densidad relacional? Originalmente abarcó la pertenencia a organizaciones comunitarias de tipo voluntario. La densidad de vinculaciones en un territorio dado (ej. el norte de Italia) podía predecir la eficacia de los gobiernos locales. En palabras de Putnam (1995): "Dígame cuántos coros hay en una región de Italia y le diré con precisión de más o menos tres días, cuánto se va a demorar en obtener un reembolso del gobierno regional por sus gastos de salud". La lógica subyacente es que las asociaciones voluntarias operan como escuelas de civismo donde sus participantes aprenden a desarrollar sus propios puntos de vista, confrontar opiniones, resolver diferencias, cooperar en pro de objetivos comunes, elegir autoridades competentes; en fin, todas las virtudes del civismo. Con tal aprendizaje difundido en el conjunto de la sociedad a través de la membresía en estas asociaciones, los ciudadanos pueden elegir autoridades más competentes.

Esta versión estuvo sujeta a crítica por el énfasis que ponía en *lazos fuertes* los que, como había sido ampliamente demostrado no contribuían a la integración social, sino a la fragmentación social y la reproducción de desigualdades (Granovetter 1973, 1982, Burt 1992, Espinoza 1995). Las asociaciones serían más homogéneas de lo que suponía Putnam, por lo cual no poseerían la diversidad necesaria para dar origen a una personalidad cívica. Más aún, desprovistas de recursos en ausencia de otros vínculos no podrían superar esta situación. Visto desde otro ángulo, las asociaciones con mayor acceso a recursos consolidarían sus posiciones de monopolio. De allí que la segunda versión del capital social incluye otros vínculos: junto con los *bonds* (vínculos internos) aparecen los *links* entre organizaciones del mismo nivel (dando origen a asociaciones de segundo nivel), y los *bridges* hacia círculos sociales diversos (generalmente vínculos asimétricos).

La encuesta de Desigualdad Social del Proyecto Anillos (2009) registró la participación en 8 tipos de organización de las personas de 18 años y más en el país a través de una respuesta múltiple. Las organizaciones incluidas son las siguientes: Partido político, Movimiento social o agrupaciones políticas, Sindicato de trabajadores u organización gremial, Organizaciones sociales, vecinales, recreativas, Organizaciones no gubernamentales (ONG), Ligas o grupos deportivos, Organizaciones religiosas/ comunidades parroquiales, Otra . La encuesta no consideró la intensidad de la participación ni razones para no estar incorporado.

A continuación, se sintetizan los indicadores utilizados para generar la escala de Participación en asociaciones.

Participación en Asociaciones <i>¿Participa Ud. actualmente en un...?</i>	<i>Activamente</i>	<i>Ocasionalmente</i>	<i>Nunca</i>
PARTIDO POLÍTICO	1,6	4,8	93,0
MOVIMIENTO SOCIAL O AGRUPACIONES POLÍTICAS	1,5	4,0	93,9
SINDICATO DE TRABAJADORES U ORGANIZACIÓN GREMIAL	3,0	5,3	91,0
ORGANIZACIONES SOCIALES, VECINALES, RECREATIVAS	5,6	10,7	82,9
ONG's	1,4	3,7	93,4
LIGAS O GRUPOS DEPORTIVOS	5,9	9,0	84,2
ORGANIZACIONES RELIGIOSAS/ COMUNIDADES PARROQUIALES	8,9	13,4	76,7
OTRA	1,5	2,2	92,3

Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12. Los % pueden sumar menos de 100, debido a la exclusión de la no respuesta.

Las frecuencias en las preguntas muestran la escasa adhesión que evidencia la participación en organizaciones, en convergencia con los resultados relativos a compromiso comunitario. En la mayor parte de los ítems incluidos en la escala de participación en organizaciones, quienes nunca participaron de una organización alcanzan sobre 90%; vale decir menos de 10% de participantes activos. Tres tipos de organización escapan a esta situación: las religiosas, en las cuales la suma entre la participación activa y ocasional es del 23,3%; las sociales en las cuales la suma alcanza 16,3%; y las deportivas que suman 14,9%. El tipo de organizaciones en los cuales la gente declara participar tiene como novedad que los clubes deportivos pierden el primer lugar que ostentaron por muchos años.

Respecto a las organizaciones religiosas son las mujeres las que participan más activamente en su desarrollo, teniendo una importante presencia dentro de las zonas rurales. Asimismo, los datos muestran que su adhesión va aumentando a medida que aumenta la edad de las personas. De hecho, los jóvenes entre 18 y 29 son los que menos participan en este tipo de organizaciones; 83% de ellos declara no participar nunca de las iglesias. Por último, se trata de una adhesión relativamente transversal a la sociedad, en tanto no se evidencian diferencias sustantivas entre GSE. Quienes declaran participar activamente son principalmente católicos (58%) y evangélicos (30%); la proporción de los evangélicos es mayor a su peso en la población nacional, mientras que la de los católicos es menor, de forma que hay mayor propensión de los evangélicos a participar activamente en organizaciones.

Respecto a las organizaciones sociales, que comprende las comunitarias y vecinales, no existen grandes diferencias entre sexos, aunque sí en edades, zona y GSE. Las edades en las

cuales las personas más participan corresponden a adultos/as mayores (desde los 65 años), disminuyendo la adhesión de este tipo de organizaciones en la juventud. Al igual que para lo religioso, existe una mayor participación en zonas rurales. El grupo socioeconómico con mayor presencia es el ABCI. Esta forma de organización puede reflejar una cultura organizativa en extinción, pero también pudiera ser que la mayor disponibilidad de tiempo y mejores condiciones de salud de los mayores hagan que esta edad motive la incorporación en iniciativas colectivas.

Respecto a las organizaciones deportivas, no existen grandes diferencias por grupo socioeconómico o zona geográfica, lo cual da cuenta de su transversalidad social. Se trata de organizaciones netamente masculinas: cerca de un 25% de ellos participa activa u ocasionalmente en alguna, contra apenas un 5% de mujeres. Asimismo, se trata de organizaciones que reúnen en su mayoría a personas jóvenes y adultas hasta 54 años.

En las restantes organizaciones, no se perciben marcadas diferencias entre sexos, zonas y edades que las ya dichas. Quizás el rasgo más general es que la participación se concentra en los grupos de mayores ingresos, asunto que se acentúa para los partidos políticos y ONG, es decir, de las organizaciones más políticas que estaban en el estudio.

Para esta escala, el Alpha es de 0,693, cifra considerada como insuficiente para realizar una agregación aditiva. Al respecto es interesante notar que cuando se desecha el ítem de organizaciones religiosas, el Alpha asciende a 0,714, cifra más aceptable. En este sentido, la prueba del Alpha sugiere que las organizaciones religiosas miden un aspecto diferente del CS en su versión asociativa. Es por ello que los resultados agregados presentados a continuación deben ser revisados considerando la diversidad de organizaciones presentes en la escala construida.

En virtud de respetar las diferencias entre las organizaciones se procedió a construir la escala a partir de criterios cualitativos, generando tres grupos: *Pasivo Asociativamente*, correspondiente a las personas que declaraban participar en ninguna organización social; *Participante ocasional*, compuesto por aquellos que participan ocasionalmente sólo en una organización social y; *Participante Activo*, correspondiente a aquellos que participan ocasional o activamente en más de dos organizaciones sociales.

Resultados Nacionales y Regionales



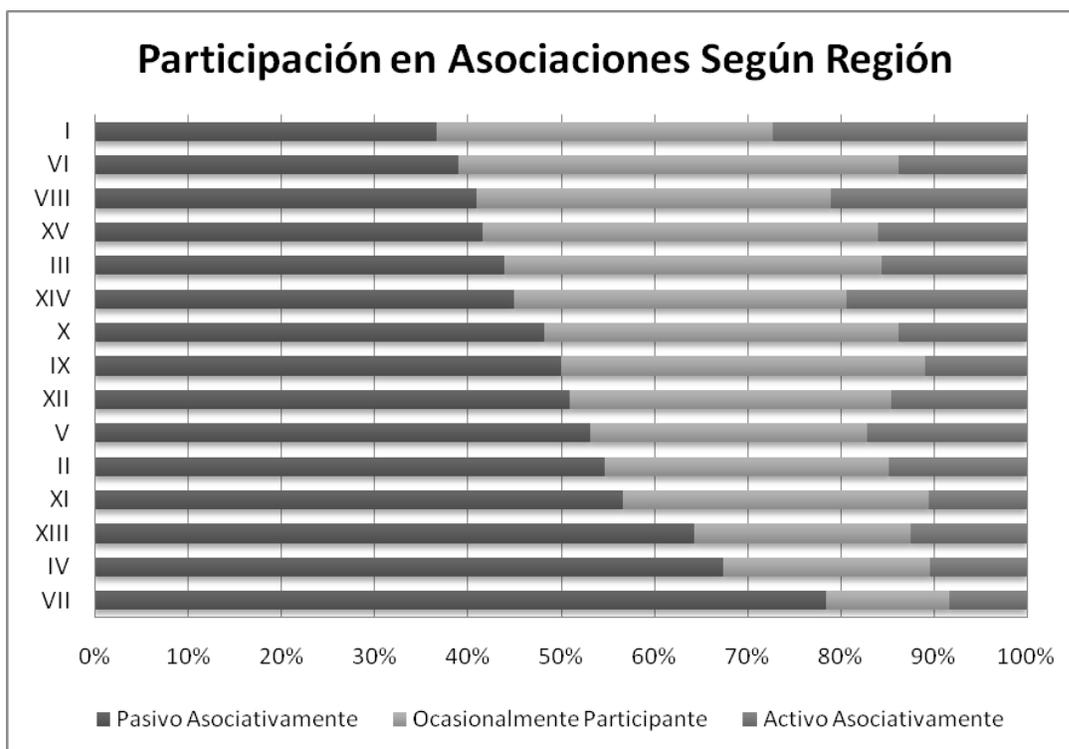
Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

A nivel nacional, más del 56,4% de la población no participa en asociación alguna, lo cual involucra un nivel de participación alrededor de 44%. La cifra es cercana con los datos de las encuestas Mas Voces de 2004 -44%- y DOS de 2002 -43%-. Los datos de estas encuestas se alejan notoriamente de los resultados presentados por las encuestas CASEN (2000 y 2003), así como las encuestas del PNUD (con la excepción del año 2004), que ubican los niveles de participación en un rango de 30% a 36%. Las diferencias parecen deberse a diferencias en la forma de preguntar por la participación individual; las encuestas que obtienen resultados más altos preguntan separadamente por un número de organizaciones que comprende entre 8 y 14. En cambio, las encuestas que obtienen resultados más bajos preguntan solamente por una organización luego de leer una lista o simplemente preguntar si participa en alguna organización, sin mostrar una lista. Un punto a favor de esta hipótesis es que en el año 2004, cuando el PNUD utilizó una lista de organizaciones por las cuales preguntó separadamente el nivel de participación registrado se elevó por sobre el 50%.

Los datos aparecen en un nivel más bajo que los de compromiso comunitario. A la luz de los datos pareciera ser más difícil participar en organizaciones que en actividades comunitarias. Ello puede ser por la naturaleza de las instituciones para cada escala: mientras en la comunitaria las instituciones hacían referencia a prácticas y hábitos, en la de participación organización, las instituciones eran de orden asociativo, implicando mayor pertenencia a un grupo. La gran cantidad de personas que no participan en organizaciones lleva a concebir a la sociedad como una sumamente individualizada, en donde existen pocos espacios de encuentro entre integrantes de ésta.

En relación a los participantes ocasionales, -es decir: participan a veces en sólo una organización- llegan a un 25%. Esta categoría supone la generación de un lazo más flexible

con la organización. Como todas las categorías intermedias presenta dificultades de interpretación debido a la posibilidad de generar lazos más fuertes con la organización. Por último, las personas que participan activamente en más de una organización comprenden 18% de la población. Si se recuerda que dicha participación era realizada en su mayoría por personas del GSE ABC1 se refuerza la idea que la participación es un privilegio relacionado con el bienestar económico. A continuación, se presentan los datos de participación por regiones ordenados en forma creciente según niveles de ausencia de participación.



Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

En términos territoriales, se observa la marcada preponderancia de los no-participantes en organizaciones. La situación es crítica en las regiones XIII, IV y VII en las cuales más del 60% de su población no participa en organizaciones, llegando la VII a registrar más de un 75% de pasividad asociativa. La sexta región es la que registra más frecuencia para la participación ocasional, siendo un aspecto a valorar en ella, pues tal como se entiende, ésta puede representar una potencial reserva para ejercer una futura participación más activa.

Por último, la I región aparece como la región que más participación activa posee, con un 27% de su población en este grupo, además de ser la región con menos pasivos. Se trata de la región con más participación ocasional en todas las organizaciones de la escala construida. Esto explica que, a pesar que la XV región presenta en términos absolutos más población en la categoría activa en los ítems que componen la escala, sea la I región la que aparezca con más activos.

7. Redes personales: La Calidad de los Vínculos

Hasta ahora dentro de la presentación hemos cubierto las dimensiones colectivas del capital social. En esta sección abordamos lazos sociales informales o redes sociales personales, que poseen un carácter individual. Estas redes sociales individuales quedan fuera del radar del capital social en su versión asociativa. El análisis transita desde el capital social entendido como atributo colectivo –todas las personas en un territorio se benefician por igual de si existen confianza, interés, compromiso y participación-- hacia un capital social entendido individualmente. En este caso existen diferencias de dotación en el tamaño, diversidad y prestigio de contactos entre habitantes de un mismo territorio, que redundan en niveles diferentes de capital social. Esta nueva dimensión rescata un aspecto clave de lo social: el poder se encuentra desigualmente distribuido en los territorios, visualizándolo a través de la cantidad de contactos y prestigio asociado a éstos.

Existe una discusión respecto del carácter individual o colectivo del capital social. Autores como Durston et al (2005, pero también Lomnitz 1994, Putnam 2000) sostienen que el capital social es necesariamente un atributo colectivo, pues se expresa en instituciones de reciprocidad y cooperación en las comunidades, por lo cual debe diferenciarse de las redes individuales de acceso a recursos. Otros autores sostienen que el capital social supone la apropiación individual de los beneficios derivados de la posición en una estructura de relaciones (Burt 1992, Espinoza 1999, Portes 1998). La generación de valor para un centro – que puede ser individual o colectivo– a partir de relaciones sociales es lo que permite distinguir al capital social del estudio de las relaciones sociales en general. Retomando la clásica expresión de Granovetter (1985), las relaciones económicas aparecen engarzadas en las relaciones sociales.

Sostener que el capital social no puede ser apropiado por los individuos porque corresponde a un atributo de la estructura deja a un lado la desigualdad en las dotaciones de capital social. En efecto, pueden existir estructuras sociales que posean más o menos capital social, lo cual mirado en términos agregados indica una distribución desigual del capital social. Más aún, por la misma lógica puede suponerse que hay sectores dentro de una estructura en los cuales existe una mayor dotación de capital social. De esta forma, los individuos que pertenecen a estructuras con mayor capital social o que se encuentran cercanos a zonas de mayor densidad de capital social resultan comparativamente más beneficiados. En términos de su apropiación, podemos suponer que algunos individuos pueden desplegar estrategias de posicionamiento hacia zonas de mayor capital social, las cuales incluyen a otros individuos. Otra variante de apropiación es que algunos individuos como producto de su cercanía a fuentes o zonas de concentración del capital social (que Durston llama “instituciones del capital social comunitario”) derivan privilegios. Si se cumpliera aquello de que el capital social está distribuido por igual en toda la estructura social, entonces ello no debiera afectar el acceso por los individuos y se trataría de comunidades sin desigualdades internas derivadas de este factor.

Las redes sociales de tipo individual pueden ofrecer indicaciones fuertes respecto de los niveles de integración social. La lógica subyacente es que serán socialmente más integradas las unidades en las cuales las redes sociales rompen las barreras de diferencia socioeconómica u otras divisiones sociales relevantes. La homogeneidad socioeconómica indicaría una estructura de alta segmentación, probablemente con rasgos estamentales, mientras que la heterogeneidad muestra estructuras sociales más permeables, con acceso a diversidad de estilos, prácticas, recursos o información; que enriquecen la experiencia individual. La situación ideal supone encontrar permeabilidad por igual entre los estratos más desfavorecidos hacia los más pudientes, sea bajo la forma de acceso o distribución de recursos, procesos que debieran operar simultáneamente. Resulta más probable, sin embargo encontrar situaciones en las cuales los recursos circulan asimétricamente desde un sector hacia otro.

Redes sociales informales

Una primera entrada a las redes individuales la ofrecen las relaciones sociales informales con personas de diferente jerarquía. La encuesta preguntó por visitas sociales a personas con autoridad –líderes comunitarios- y visitas a amigos de otro nivel económico. Las preguntas apuntan a establecer la presencia de capital social del tipo “bridging”, vale decir el que permite tender puentes entre círculos sociales diversos, tales como el contacto con personas de prestigio diferente al propio. A continuación, se presentan las frecuencias nacionales para las preguntas a analizar en la presente dimensión.

Contactos con otros escenarios y autoridades locales. <i>¿Cuántas veces en el año pasado Ud...?</i>	<i>Nunca lo hizo</i>	<i>Lo hizo una vez o algunas veces</i>	<i>Lo ha hecho frecuentemente</i>
HAN VENIDO AMIGOS DE OTRO NIVEL SOCIOECONÓMICO A SU CASA O HA ESTADO EN LA CASA DE UN AMIGO(A) DE OTRO NIVEL SOCIOECONÓMICO	60,7	29,1	9,7
HA VISITADO LA CASA DE ALGUIEN QUE CONSIDERE UN LÍDER DE SU COMUNIDAD, O ESA PERSONA LE HA VENIDO A VISITAR EN SU CASA	80,7	14,0	4,6

Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12. Los % pueden sumar menos de 100, debido a la exclusión de la no respuesta.

A nivel nacional, se observa la marcada concentración de resultados para la categoría *nunca lo hizo*. La amistad entre personas de distinto nivel socioeconómico es un rasgo relativamente escaso entre los entrevistados, pues 60,7% de ellos/as no tienen contacto con otras realidades sociales. La vida cotidiana de las personas está vaciada de la experiencia cercana o íntima que produce un lazo de amistad con personas de otra condición social. El acceso a otros niveles socioeconómicos ocurre mediatizado por representaciones que proveen principalmente los canales de comunicación masivos. Lo cual permite visualizar un déficit en la integración social en la población chilena. No obstante lo anterior, cerca de 40% de la población ha realizado esta actividad (*alguna vez 30% o frecuentemente 10%*) lo cual indica una experiencia de integración en la realidad social.

En lo que se refiere a la vinculación con personajes locales destacados, 80% de la población declara que nunca visita o a recibido la visita de un líder de su comunidad. La formulación de la pregunta no permite establecer si dicha frecuencia refleja que el entrevistado considera que no hay líderes en su comunidad o más bien que no los frecuenta. Aún así, la concentración en las respuestas sugiere un déficit en la existencia o acceso de líderes sociales locales, que puedan conducir procesos de desarrollo territorial.

En síntesis, las preguntas revisadas, muestran un contexto de dificultad para el acceso a redes diferentes a la realidad en que las personas se desenvuelven: a un nivel social global, existen pocos contactos íntimos entre clases sociales; mientras que a nivel local, los líderes no se constituyen como un foco de contactos para la comunidad en que se desarrollan. Ambos indicadores denotan una falta de integración social, donde la segregación a partir de las diferencias de poder se constituye en una característica clave de la estructura social imperante: la distancia social entre grupos diferentes. Es a partir de este diagnóstico que se analizarán los resultados del tamaño y prestigio asociado a las redes.

La segunda forma de analizar las redes sociales individuales corresponde a una estrategia de muestreo posicional, la cual permite establecer la diversidad de las redes más allá de las relaciones más cercanas. Para ello se eligió un conjunto de 12 ocupaciones que cubren un rango de status que comprende desde médico a aseador de oficinas. La escala de capital social individual captura la integración estructural basado en el conocimiento personal que los entrevistados poseen de personas de diferente status. La respuesta requería que existiera una relación entre ambas personas, vale decir que pudieran conversar un tema de interés común o que se conocieran por su nombre.

El análisis de estas redes toma en cuenta las siguientes características: diversidad, expresada por su tamaño; heterogeneidad, expresada como rango de prestigio entre las ocupaciones con mayor y menor status en cada red; la calidad de los contactos, expresada como media de puntajes de prestigio ocupacional; y grado de homofilia, establecido según la diferencia entre el prestigio ocupacional del entrevistado y la media de la red. Estos indicadores pueden agregarse en unidades territoriales regionales. En la presentación de los datos se utilizan medidas de posición (percentiles o umbrales), para evitar el efecto homogeneizador de las medias, como se muestra más adelante.

Redes	<i>Si</i>	<i>No</i>
<i>¿Conoce personalmente alguien que sea...?</i>		
1. INGENIERO CIVIL	29,3	70,7
2. CORREDOR DE PROPIEADAES	13,2	86,8
3. PROFESOR DE ENSEÑANZA MEDIA	43,6	56,4
4. CARABINERO	35,1	64,9
5. FUNCIONARIO PÚBLICO	30,0	70,0

6. ENFERMERO	30,2	69,8
7. COCINERO	23,2	76,8
8. AGRICULTOR	30,2	69,8
9. DOCTOR	28,7	71,3
10. VENDEDOR EN TIENDA	24,5	75,5
11. ASEADOR DE OFICINA	16,6	83,4
12. JORNALERO DE LA CONSTRUCCIÓN	34,6	65,4

Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

Los % pueden sumar menos de 100, debido a la exclusión de la no respuesta.

El rango de conocimiento de ocupaciones comprende desde 13,2% para el corredor de propiedades a 43,6% para el profesor de enseñanza media. En términos generales, todas las ocupaciones no son conocidas por la mayoría. Otras siete ocupaciones se ubican entre 28,7% y 35%, mientras que las tres restantes varían entre 16,6% y 24,5%.

Las ocupaciones menos relacionadas con los entrevistados son los corredores de propiedades -86,8% de los entrevistados no conocen a alguien-, seguido por aseador de oficina, cocinero, vendedor en tienda y doctor -con un 71% de personas que no conocen a uno. Entre las profesiones menos conocidas se encuentran unas que gozan de gran prestigio, mientras que otras son profesiones de mediano estatus. Entre los más conocidos se encuentran profesor de enseñanza media -43,6% de los entrevistados dicen conocer a uno-, carabinero y jornalero de la construcción -con 34,6% que afirman conocer a alguien-. Se trata de profesiones que poseen un mediano o bajo estatus.

Para efectos del presente estudio las dos profesiones con mayor estatus son el ingeniero civil y médico. Para el primero, quienes más los conocen son hombres ABC1 del centro urbano. La categoría de ingeniero es la que presenta una mayor diferencia al comparar las frecuencias del estrato ABC1 y E: mientras el 80% de los ABC1 conoce a un ingeniero civil, sólo un 4,6% del grupo E lo hace. Para los médicos, no se aprecian notorias diferencias entre sexos y edad, aunque se mantienen las diferencias en GSE: mientras el 71% de los ABC1 conocen a alguno, sólo el 9% del grupo E lo hace. Con relación a otras ocupaciones es posible observar la siguiente tendencia en los datos: quienes tienen sistemáticamente menos contactos son los del grupo E. Sus integrantes no poseen contactos con casi ninguna posición ocupacional, revelándose así como una posición de exclusión en las redes sociales. Por el contrario, los grupos de mayores ingresos poseen mayor contacto con posiciones privilegiadas, así como con todo tipo de ocupaciones, lo que permite hablar de una diversidad de lazos. Es quizás esta diversidad lo que constituye la verdadera riqueza de los estratos acomodados: poder relacionarse con personas de distinto estatus social. Además del grupo E, los marginados de los contactos son las personas pertenecientes al tramo etario de 65 años y más.

Los datos revisados ponen de relieve las distancias sociales que existen dentro de la población. En efecto, quienes, por su posición tienen acceso personal a quienes desempeñan las ocupaciones más privilegiadas corresponden al grupo de mayores ingresos. Así, la distancia social evidenciada en los indicadores anteriores, adquiere un nuevo sentido: a la distancia social se le agrega el matiz de las diferentes posibilidades de acceso a un recurso. Los accesos a ocupaciones privilegiadas no se encuentran distribuidos aleatoriamente, sino que se asocian con la posición social de las personas. Ello implica que la distancia – proximidad o lejanía– entre personas diferentes deriva en un privilegio de unas sobre otras, condicionando el acceso a recursos valorados socialmente.

Ahora bien, el acceso a redes sociales ha sido analizado según dos criterios: *tamaño*, según una escala agregada que va de ninguno a 12 contactos por persona, correspondiente al número total de ocupaciones preguntadas. El segundo criterio es el *promedio de prestigio* que posee la red a la que las personas poseen, asumiendo que éste constituye una variable central en la interacción social. A partir del cálculo del prestigio, se ha constatado que la valoración que se adjudica en los países industrializados a determinadas ocupaciones es muy parecida. Respecto de Chile, se realizó un estudio de este estilo en los años 60 (Carter & Sepúlveda, 1964), que demuestra para un grupo de 16 ocupaciones, que el nivel de prestigio asociado a ellas es parecido al que se les otorga en EEUU. No existen estudios más actualizados.

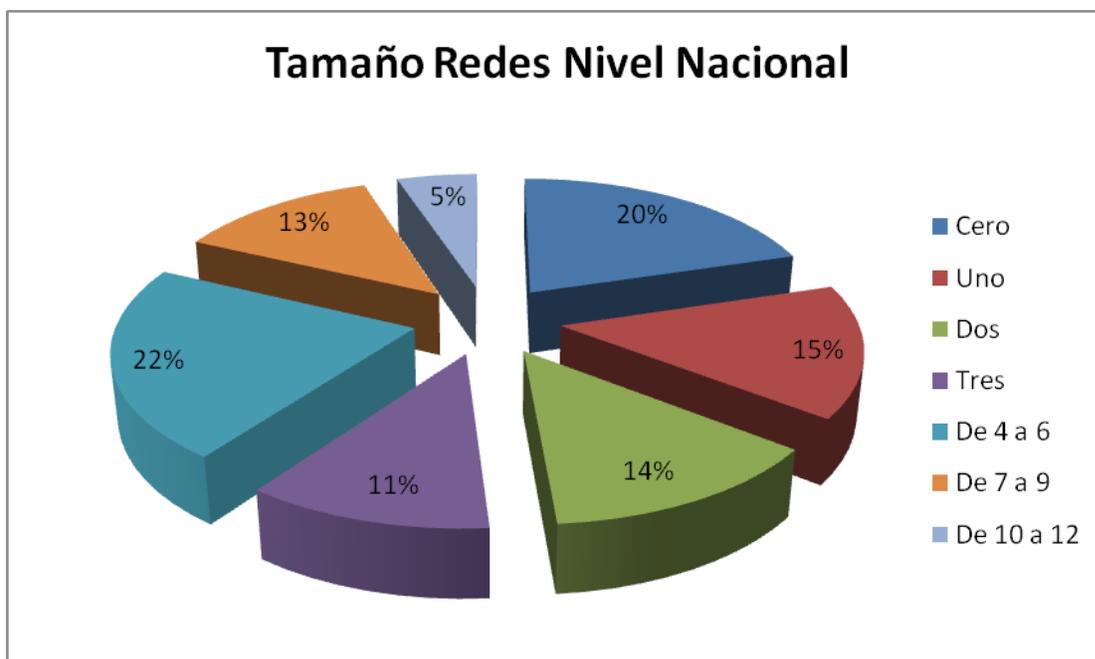
Para efectos del presente estudio, las medidas de prestigio fueron calculadas utilizando un algoritmo construido por Ganzeboom⁴ (2001), que permite convertir puntajes ocupacionales –en base a la clasificación CIUO88-, en scores de prestigio. Para la presente escala se utilizaron los puntajes de prestigio obtenido para 12 ocupaciones, donde el mínimo y máximo posible de obtener fluctúa entre 23 –para la categoría ocupacional de *aseador de oficina-* y 88 puntos –para *doctor*. A continuación se detallan los puntajes correspondientes a cada ocupación considerada, los cuales se ordenan de mayor a menor prestigio. Los números a la izquierda de cada ocupación indican el orden (aleatorio) con el cual fueron incluidas en el formulario de encuesta.

⁴ GANZEBOOM, HARRY. 2001. Tools for deriving status measures from ISKO-88 and ISCO-68. <http://home.fsw.vu.nl/~ganzeboom/pisa/> 21 marzo 2006. También, Ganzeboom, H. and D. Treiman (1996). "Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations." *Social Science Research*(25): 201-239.

Redes <i>¿Conoce personalmente alguien que sea...?</i>	<i>Puntaje de Prestigio</i>
9. DOCTOR	88
3. PROFESOR DE ENSEÑANZA MEDIA	69
1. INGENIERO CIVIL	69
2. CORREDOR DE PROPIEDADES	59
5. FUNCIONARIO PÚBLICO	56
4. CARABINERO	50
10. VENDEDOR EN TIENDA	43
8. AGRICULTOR	43
6. ENFERMERO	38
7. COCINERO	30
12. JORNALERO DE LA CONSTRUCCIÓN	29
11. ASEADOR DE OFICINA	23

Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

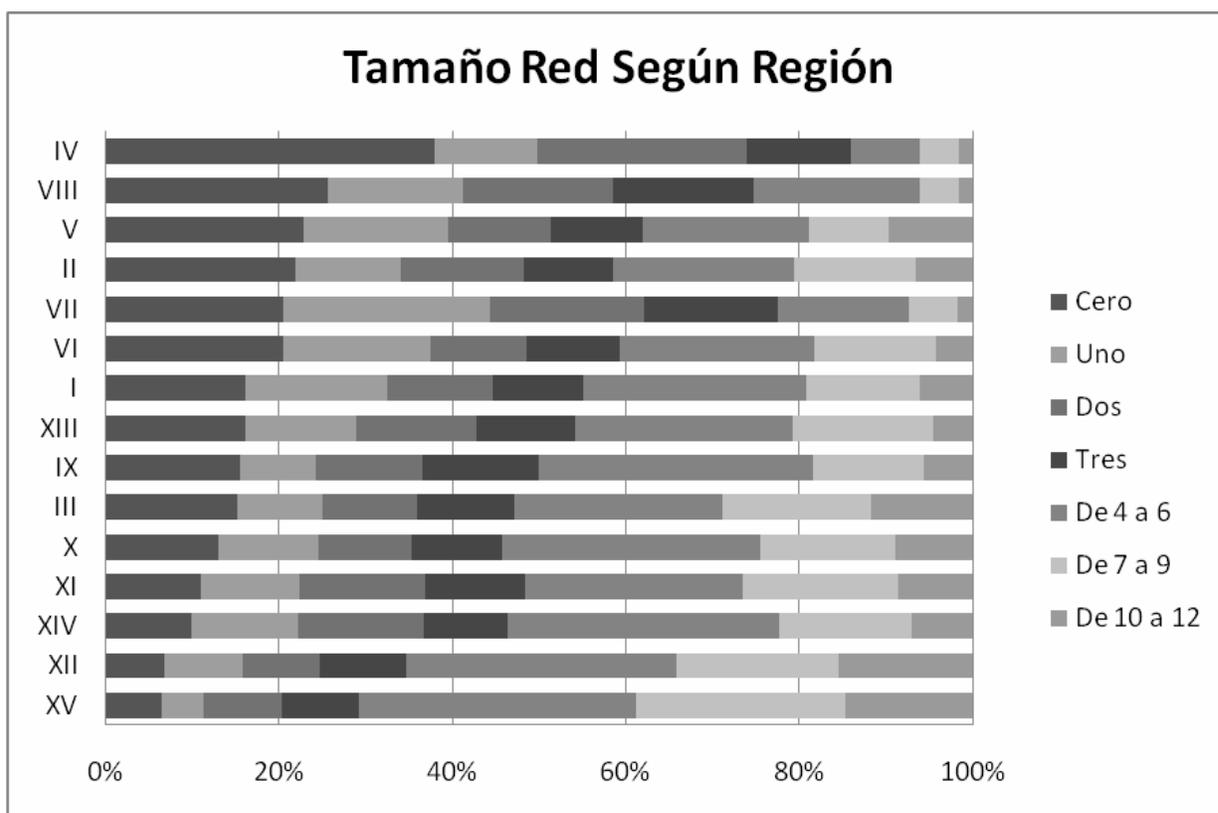
Resultados Nacionales y Regionales



Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

A nivel nacional, la categoría con más frecuencia de respuesta es la que indica que se conoce entre cuatro y seis personas de las ocupaciones mencionadas en la escala, con un 22%. Sin embargo, si se observa con mayor detenimiento, se obtiene que un 49% de la población se sitúa en las categorías *cero*, *uno* y *dos* contactos conocidos. Esto significa que alrededor de la mitad de las personas conocen como máximo apenas dos personas que desempeñen las ocupaciones mencionadas por la escala, implicando la prevalencia de un bajo número de contactos por persona dentro del país. Redes de menor tamaño involucran menor diversidad de los contactos.

A continuación se presenta el gráfico de tamaño de las redes para cada región del país, ordenados según porcentaje que no posee contactos.



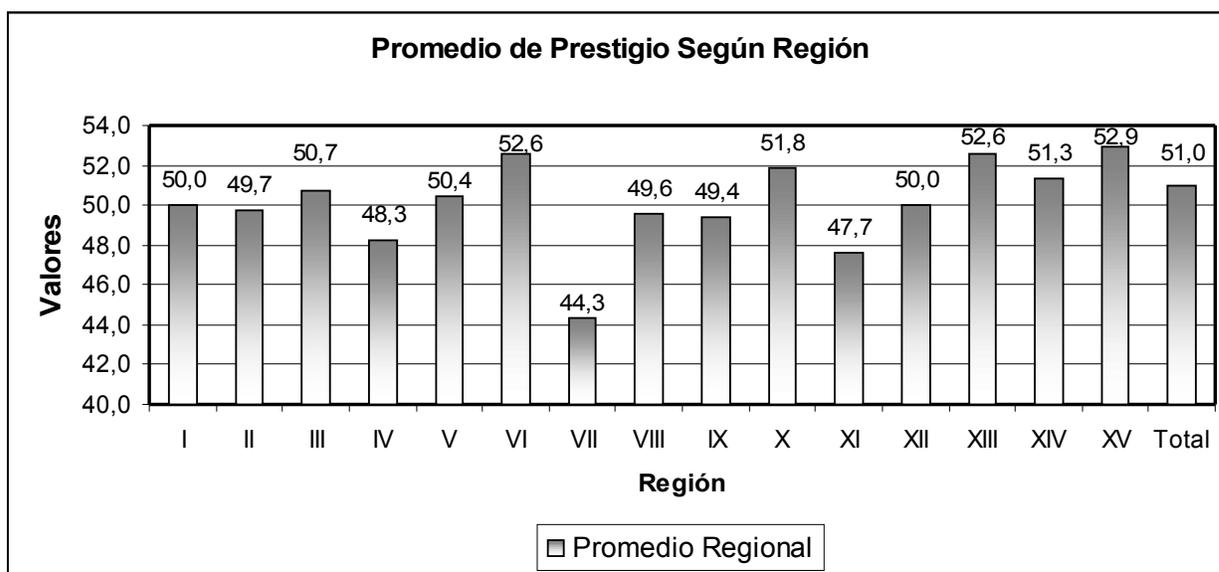
Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

Las regiones que presentan mayor frecuencia en la categoría de ningún contacto, son las regiones IV (38%), VIII (26%) y V (23%). Respecto a estos resultados conviene recordar que la IV región aparece como la región con menor interés político, menor compromiso comunitario y más baja participación en organizaciones. En consideración a lo anterior, el resultado para la dimensión puede ser interpretado de dos formas: o los bajos puntajes obtenidos en las otras dimensiones explican el bajo contacto personal, o bien el bajo contacto personal podría condicionar la baja en las dimensiones anteriores. Probablemente se trate de un fenómeno de alimentación mutua en el cual la ausencia de interacción social no permite genera confianza y la ausencia de confianza reduce la posibilidad de contacto personal y así sucesivamente. En otras regiones, como la V, no hay una asociación entre el

pequeño tamaño de las redes personales y los niveles en otros indicadores, pues presenta buenos niveles de confianza y compromiso comunitario.

Por su parte, las regiones con mayores contactos con personas que poseen otras ocupaciones son la XII, III y V, con 15,5, 11,7 y 9,8% al observar las frecuencias para la categoría *de 10 a 12 contactos*. La XII región se transforma en el territorio con mayor cantidad de contactos, al registrar tanto las menores frecuencias para la categoría *0 contactos*, como las mayores para *10 y 12 ocupaciones*.

Respecto al *promedio de prestigio* –que indica las posibilidades de acceso a ocupaciones valoradas socialmente-, la media nacional es de 51 puntos. Esto significa que el *status* de la mayor cantidad de ocupaciones con contactos se concentra alrededor de categorías ocupacionales como *Carabinero*. Si la escala fluctúa entre 23 y 88 puntos, el promedio nacional se encuentra a 28 puntos del rango mínimo y a 37 puntos del rango máximo, lo que lo sitúa en una posición más cercana al rango inferior que al superior. A continuación, se presenta un gráfico donde se detallan los promedios según las regiones.



Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

A nivel territorial se observan interesantes diferencias entre las regiones. Al observar le detalle, los promedios fluctúan entre 44,3% (Región VII) y 52,9% (región XV). Para efectos del análisis, se agruparán las regiones en tres grupos: los *sobre la media*, los *cercanos a la media* y los *bajo la media*. Las regiones cercanas al promedio nacional (I, III, V, XII y XIV) no ameritan mayor análisis fuera de lo ya mencionado anteriormente para la media nacional.

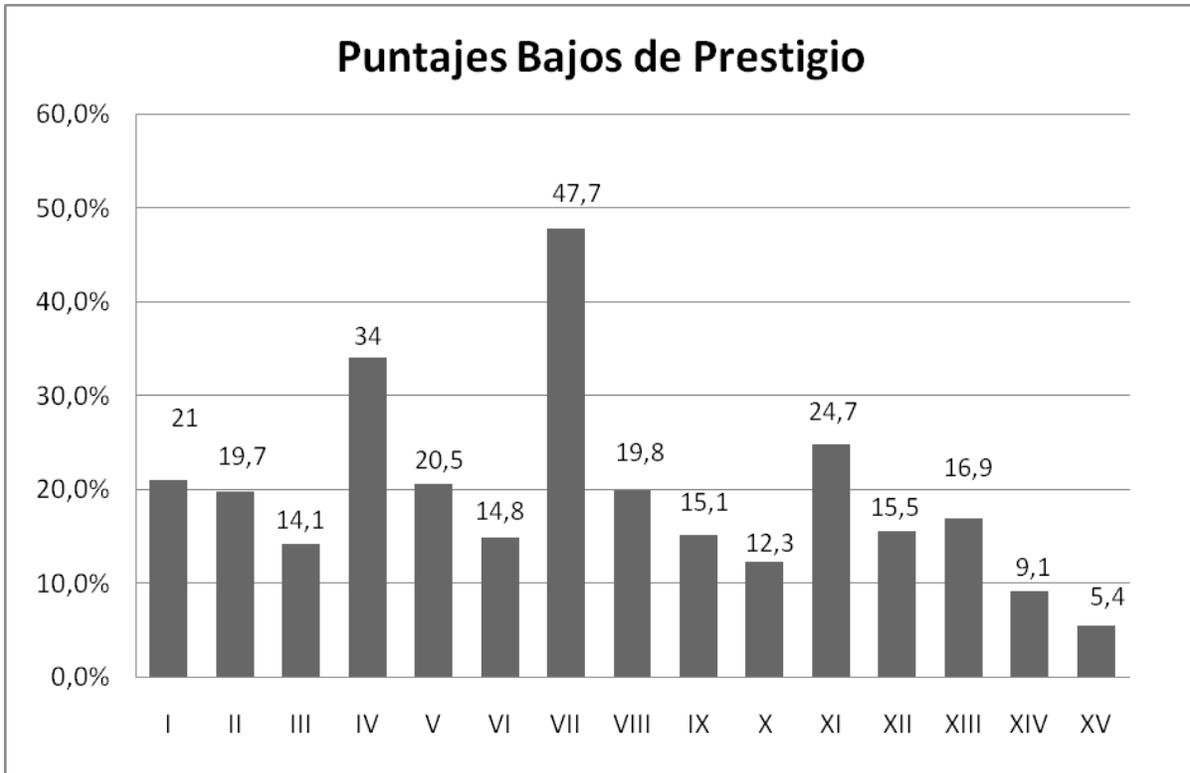
Las regiones que se encuentran sobre la media nacional son la VI, X, XIII y XV. Se trata de regiones social y geográficamente disímiles, por lo que se hace difícil una generalización de las condicionantes que inciden en sus altos promedios. Al respecto, se constata la aventajada

posición de la Región Metropolitana para el acceso a redes de privilegio social: en efecto, se trata de la región donde se evidencia la mayor concentración de ocupaciones de mayor status. Existe por lo tanto un elemento de oportunidad, ya que es más probable encontrar personas que ejercen ocupaciones de alto status en Santiago que en otras regiones. Esta característica podría constituirse en un rasgo distintivo, toda vez que esta región que no ha sobresalido en otras dimensiones analizadas.

Las regiones XIII y VI –ambas con 52,6 puntos- sólo es levemente superada por la XV región (Arica y Parinacota con 52,9 puntos). Esta característica sorprende pues habitualmente las regiones más alejadas poseen menos capital humano calificado que las regiones centrales. Sin embargo, la cifra podría ser explicada por la baja dispersión de los datos, siendo la menor nacional. Esto implica que la media de prestigio es relativamente constante en la población, sugiriendo que llegar a ocupaciones más prestigiosas es quizás más fácil que en otras zonas del país. Por tanto, el acceso aunque escaso, podría ser más expedito que en otros territorios, permitiendo un contexto de menor segregación y distancia social entre sus habitantes.

Seis regiones se encuentran bajo la media nacional: II, IV, VII, VIII, IX y XI. Las situaciones más críticas ocurren en la región VII, IX y IV, marcando puntajes de 44.3, 47.7 y 48.3, respectivamente. Se trata de tres regiones en las cuales predomina la producción agrícola en diversos rubros y con un relativo grado de consolidación. En el caso de la VII el acceso personal a personas de mayor status corresponde a ocupaciones tales como *agricultor* o *vendedor de tienda*. Este resultado, puede originarse precisamente en el carácter rural, por lo que el promedio de acceso a redes se ve teñida por esta condición. Para las otras dos regiones, su promedio de status corresponde a ocupaciones como la de un *comerciante establecido*. Esta característica puede ser preocupante especialmente para la situación de la IV región, toda vez que el bajo acceso a recursos sociales valoradas acrecienta su situación de precariedad en lo que a CS respecta.

Para lograr un análisis más acabado de las regiones que registran un promedio bajo de prestigio, se procedió a calcular la frecuencia de puntajes bajo un punto de corte. El umbral para ello, se estableció en el puntaje menores a 43 puntos, correspondiente a *vendedor de tienda*. Ejemplos de ocupaciones bajo ese puntaje son: *cocinero, enfermero, aseador de oficina y jornalero de la construcción*. A continuación se presenta el gráfico donde se detalla el porcentaje para cada región.



Fuente: Encuesta Desigualdades Anillos SOC12.

Los resultados refuerzan el análisis de los promedios, aunque permite apreciar el peso de las redes que involucran solamente ocupaciones de menor status. Las regiones con mayor presencia de contactos con ocupaciones de bajo prestigio son la VII, IV y XI, con un 47,7%, 34% y 24,7% de personas. Para la VII región cerca de la mitad de la población se relaciona con ocupaciones que son catalogadas como de bajo prestigio, lo que supone una gran dificultad para relacionarse con ocupaciones más valoradas socialmente. Por su parte la región donde existen menos contactos con ocupaciones de bajo status es la XV, explicando la tendencia anterior: su alto promedio puede justificarse por la baja presencia de ocupaciones asociadas a bajos privilegios. Por tanto, los resultados arrojan un orden similar al de los promedios, confirmando la tendencia anteriormente expuesta respecto al acceso a redes de prestigio social.

8. CONCLUSIONES

El siguiente esquema sintético tipifica cada región según los resultados obtenidos en las escalas parciales. La aproximación tipológica permite observar similitudes y diferencias en la distribución de los componentes del capital social entre las regiones. En el esquema, cada región ha sido codificada en cinco niveles según su ubicación en el ranking de cada dimensión, de acuerdo con la siguiente clasificación.

<i>Nivel</i>	<i>Interpretación</i>
++	La región se distingue excepcionalmente en el atributo medido
+	La región posee niveles superiores a la media pero sin destacar
+/-	Nivel intermedio: potencial de acumulación o deterioro
-	La región posee niveles inferiores a la media: inicio del deterioro
—	La región se distingue por la notoria ausencia del atributo: deterioro

La clasificación anterior es relativa a los resultados de esta encuesta. Debemos recordar que los niveles de capital social en ninguna región responden a la visión ideal de una comunidad densamente vinculada a través de organizaciones, normas comunes y relaciones de confianza. En realidad, para todas las dimensiones, en todas las regiones existe un grupo significativo de habitantes que marcan cero en todas las escalas. Los resultados regionales se presentan en la siguiente tabla.

<i>REGION</i>	<i>CONFIANZA</i>		<i>INTERÉS POLÍTICO</i>	<i>ASOCIATIVIDAD</i>		<i>REDES</i>	
	<i>Interpersonal</i>	<i>Institucional</i>		<i>Comunitario</i>	<i>Organizaciones</i>	<i>Tamaño</i>	<i>Prestigio</i>
XV	+/-	+	+	++	++	++	++
I	-	+	++	+	++	+	+/-
II	-	+/-	+/-	++	-	-	-
III	+/-	+/-	+	+/-	+	+	+/-
IV	+/-	-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-
V	++	-	-	+	+/-	+/-	+/-
VI	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+
VII	++	++	+/-	-	+/-	-	-
VIII	-	+/-	+/-	-	+	-	-
IX	-	++	-	-	+/-	+	+/-
XIV	+	+/-	+	-	+	+	+/-
X	+/-	-	+/-	+	+/-	+	+
XI	+/-	++	+/-	+/-	-	+	-
XII	+	+/-	+/-	+	+/-	++	+/-
XIII	+/-	-	+/-	-	+/-	+	+

Niveles de capital social en las regiones

Los dos extremos de la clasificación corresponden por una parte a la región de Arica y Parinacota, y por la otra a la región de Coquimbo. La primera presenta niveles altos en todas las dimensiones consideradas, mientras que la última corresponde al caso contrario. La región de Iquique presenta valores positivos en la mayor parte de los indicadores, con la excepción de la confianza en instituciones, por lo cual se puede asimilar a la región de alta confianza. De acuerdo con el enfoque del capital social en el extremo norte sería más fácil establecer iniciativas que involucren coordinación, mientras que en la región de Coquimbo la acción colectiva enfrentaría las barreras propias de la ausencia de capital social.

Junto con las ya mencionadas regiones de Arica y Parinacota e Iquique, se acercan a estos niveles las regiones de Los Ríos y la de Magallanes. Cabe hacer notar, sin embargo que la primera de ellas presenta niveles regulares de confianza institucional y alcance de las redes personales, junto con un déficit en la participación comunitaria. La región de Magallanes, si bien no presenta déficit en ninguno de los indicadores exhibe niveles regulares en cuatro de ellos, por lo cual su ubicación puede moverse en una dirección u otra

En niveles semejantes se pueden encontrar las regiones de Copiapó, Valparaíso y Los Lagos. En estos casos se encuentran tres indicadores regulares (+/-) junto con otros positivos (+) o destacados (++). Se trata de regiones en las cuales las dotaciones de capital social no guardan relación clara entre ellas. Por ejemplo en la Región de Valparaíso, si bien alcanza el máximo en la confianza interpersonal, ello se acompaña por puntajes negativos en la confianza institucional y el interés por la política, mientras que es positivo en la conducta pro-comunitaria. En la región de Copiapó, junto con los indicadores regulares aparece una apreciación muy negativa de las instituciones; situación asimilable a la región de Los Lagos. Su rasgo común es la alta desconfianza en la institucionalidad pública, acompañado por una participación comunitaria tendiente a valores positivos.

Otra regiones ubicadas en un nivel intermedio de capital social, aunque ya más próximas al extremo negativo son las regiones Metropolitana, del Maule, de La Araucanía, y de Aysén. Se trata de regiones en las cuales los valores negativos superan a los positivos, sin que los valores intermedios logren equilibrar la situación. Sus características comunes corresponden a un bajo nivel de asociatividad, expresado tanto en bajos niveles de participación comunitaria y pertenencia a organizaciones. Como contrapunto las confianza en la institucionalidad pública tiende a los valores máximos. Se trata por lo tanto de regiones caracterizadas por la mediación pública que opera prácticamente como reemplazo de la asociatividad local. Su caso más característico es la región del Maule.

Finalmente, las regiones con menor nivel de capital social corresponden a las regiones de Loa, Coquimbo, O'Higgins y Bio-Bío. La región de Coquimbo muestra niveles negativos en todos los indicadores, como se señaló al comienzo. La región del Loa puede asimilarse a la anterior, por cuanto sólo destaca en las conductas pro-comunitarias de sus habitantes y parcialmente en el interés por la política. La región de Bio-Bío presenta niveles positivos solamente en la pertenencia a organizaciones. Finalmente, la Región de O'Higgins presenta

un caso particular, pues los indicadores de confianza e interés por la política se encuentran en el máximo negativo, mientras que los restantes se encuentran en un nivel regular o incluso positivo, como es el caso de los niveles de prestigio en las redes personales. El rasgo común a estas regiones es la ausencia de confianza tanto a nivel interpersonal como respecto de las instituciones. También el interés por la política tiende a ser escaso, aunque más matizado en las regiones de Loa y Bio-Bío. Se trata de regiones en las cuales las iniciativas de cooperación debieran enfrentar dificultades de implementación ante la ausencia de puntos de apoyo para reducir las incertidumbres que plantea la relación con otros desconocidos o poco conocidos.

Capital social regional y oportunidades

Las oportunidades de empleo o emprendimiento que ofrecen los territorios a sus habitantes están mediadas por la capacidad de éstos para coordinarse y actuar colectivamente, lo cual a su vez depende de las dotaciones de capital social, en especial de las relaciones de confianza. Desde este punto de vista, la mayor parte de las regiones enfrentan dificultades en este campo por los escasos niveles de confianza interpersonal y la debilitada confianza en las instituciones. En tales condiciones, la cooperación y la colaboración difícilmente alcanzará más allá de los pequeños círculos en los cuales ya se ha establecido la confianza. La ausencia de capital social redonda en un alto costo de transacción al establecer relaciones entre desconocidos, porque los contratos deben prever todo tipo de situaciones en las cuales el otro pudiera actuar de mala fe.

Las líneas de acción al largo plazo suponen el impulso un proceso de cambio cultural destinado a un aprendizaje de la confianza desde una actitud inicial de desconfianza frente a los desconocidos. En el corto plazo, los habitantes actúan utilizando mediadores de la confianza –asesores, consejeros, funcionarios, etc – capaces de garantizar la prevención de la conducta oportunista y la mala fe de los otros. Este es el rol principal que cumplen las instituciones públicas: reducir los costos de transacción que involucran las relaciones de cooperación o coordinación entre actores regionales por medio de garantizar la confianza. Ahora bien, si la intervención del sector público resulta ineficaz en este terreno, ello solamente extenderá la desconfianza hacia las instituciones públicas, reduciendo las oportunidades para un desarrollo endógeno. Desde este punto de vista, la generación local de los gobiernos regionales puede contribuir en dirección a mejorar las oportunidades de desarrollo territorial.

Futuros estudios deberán profundizar en la caracterización de actores regionales, imposible de abordar por medio de encuestas individuales, en especial las condiciones de posibilidad para las relaciones de confianza. Otra línea necesaria de profundizar se refiere a otras consecuencias del capital social en las diferentes regiones, en especial con respecto a la eficacia de los servicios públicos y el control social del entorno. El enfoque del capital social sostiene que dotaciones mayores de capital social tienen consecuencias positivas con respecto a la calidad del gobierno y también en la seguridad personal de los habitantes. Lamentablemente, este tipo de consecuencias son difíciles de medir a nivel regional y requieren una desagregación mayor que esta encuesta no permite.

9. BIBLIOGRAFÍA

American Association for Higher Education, Copyright © 1995. Interview with Robert Putnam.

Arocena, José. El desarrollo local: un desafío contemporáneo. CLAEH-UCU, Edit. Nueva Sociedad, Caracas. 1995.

Biagioni, Daniel: «La importancia del capital social y las instituciones locales para el desarrollo del territorio. Apuntes para una Agenda Uruguay», III Seminario Internacional Desarrollo Económico Territorial y Empleo (Montevideo, 27 al 29 de noviembre de 2006).

Boisier, Sergio. 2007. “El “imbunche” en la política del estado chileno: una visión crítica de la descentralización territorial y política. la dialéctica descentralizadora, el lenguaje social y la cultura chilena”. Conferencia. SUBDERE.
<http://www.subdere.gov.cl/1510/printer-71439.html> 14 noviembre 2009.

Boisier, Sergio., 2003. El Desarrollo en su Lugar, Instituto de Geografía, Serie GEOlibros, Universidad Católica de Chile 2003, Santiago de Chile.

Bourdieu, P. & Wacquant, L. (1992), *An Invitation to Reflexive Sociology*, University of Chicago Press; Cambridge: Polity Press, Chicago, IL.

Burt, R. S. (1992), *Structural Holes*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

Camagni, Roberto. 2003. Incertidumbre, capital social y desarrollo local: Enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio. Investigaciones Regionales (2:31-57). Asociación Española de Ciencia Regional. Alcalá de Henares.

Carter & Sepúlveda, 1964. Occupational Prestige in Santiago de Chile. The American Behavioral Scientist 8: 20-25.

Coleman, J. S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass.

Congreso Saguario,
http://www.hks.harvard.edu/saguaro/evalguide/evaluationguide_social_capital.htm

DURSTON, J. & D. Duhart. & F. Miranda, & E. Monzó. (2005), *Comunidades campesinas, agencias públicas y clientelismos políticos en Chile*, LOM.

Enriquez Villacorta, Alberto. 1997. Hacia una delimitación conceptual del desarrollo regional/local, en VV.AA.: Desarrollo regional/local en El Salvador: retos estratégicos del siglo XXI. FUNDE. San Salvador.

Espinoza, Vicente. 1995 "Redes Sociales y Superación de la Pobreza". Revista de Trabajo Social 66: 31-44. Escuela de Trabajo Social, Pontificia Universidad Católica de Chile.

GANZEBOOM, HARRY. 2001. Tools for deriving status measures from ISKO-88 and ISCO-68. <http://home.fsw.vu.nl/~ganzeboom/pisa/> 21 marzo 2006.

Ganzeboom, H. and D. Treiman (1996). "Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations." *Social Science Research*(25): 201-239.

GORE Bio- bio. 2006. Sistematización de la experiencia piloto de discusión presupuestaria territorial con participación ciudadana. SUBDERE.

Orientaciones para la aplicación del sistema PMG de Gestión territorial. SUBDERE. 2008.

Granovetter, Mark S. 1982. "The strength of weak ties. A network theory revisited." In *Social structure and network analysis*. Edited by Nan Lin and Peter Mardsen. California: Sage

Granovetter, Mark S. 1973. "The strength of weak ties." *American Journal of Sociology* 78 (6):1360-80

Lin, N.; Cook, K. S. & Burt, R. S. (2001), *Social Capital*, Aldine de Gruyter, New York.

Lomnitz 1975, Cómo sobreviven los marginados. México: Siglo XXI Editores.

Llorens, Juan Luis; Francisco Alburquerque, Jaime del Castillo. 2002. Estudio de casos de desarrollo económico local en América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D. C. Serie de informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible

Moser, Caroline O.N. 1996. *Confronting Crisis. A comparative study of household responses to poverty and vulnerability in four poor urban communities* Environmentally Sustainable Development Studies and Monograph Series No.8. Washington DC: The World Bank.

Paxton, Pamela & James Moody. 2009. "Building Bridges Linking Social Capital and Social Networks to Improve Theory and Research". *American Behavioral Scientist* (52) 1491--1506.

PNUD , Informe de Desarrollo Humano 1990.

Portes, Alejandro & Patricia Landolt, "The Downside of Social Capital", *The American Prospect* 26.
(1996)

Putnam, R. D. (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy.* (with Robert Leonardi & Raffaella Y, Nanetti.), Princeton University Press, Princeton, NJ.

Putnam, R. D. (2000), *Bowling alone : the collapse and revival of American community,* New York : Simon & Schuster.