



UNIVERSIDAD DE CHILE

FACULTAD DE CIENCIAS VETERINARIAS Y PECUARIAS
ESCUELA DE CIENCIAS VETERINARIAS

ANÁLISIS EXPLORATORIO DE CAPITAL SOCIAL A PARTIR
DE UNA ENCUESTA DE EVALUACIÓN DE IMPACTO DE
PROGRAMA DE DESARROLLO DE COMUNAS POBRES
(PRODECOP- SECANO).

María Cecilia Costa Gómez

Memoria para optar al Título
Profesional de Médico Veterinario
Departamento de Fomento de la
Producción Animal.

PROFESOR GUÍA: CLAUS KÖBRICH GRÜEBLER.

Santiago – CHILE

2006



UNIVERSIDAD DE CHILE

FACULTAD DE CIENCIAS VETERINARIAS Y PECUARIAS
ESCUELA DE CIENCIAS VETERINARIAS

ANÁLISIS EXPLORATORIO DE CAPITAL SOCIAL A PARTIR DE UNA ENCUESTA DE EVALUACIÓN DE IMPACTO DE PROGRAMA DE DESARROLLO DE COMUNAS POBRES (PRODECOP- SECANO).

María Cecilia Costa Gómez

Memoria para optar al Título
Profesional de Médico Veterinario
Departamento de Fomento de la
Producción Animal.

NOTA FINAL:.....

	NOTA	FIRMA
PROFESOR GUÍA: CLAU KÖBRICH GRÜEBLER.
PROFESOR CONSEJERO: ANITA SOTO CORTÉS
PROFESOR CONSEJERO: MARIO MAINO MENENDEZ

Santiago – CHILE

2006

INDICE

I. RESUMEN	6
II. SUMMARY	7
III. INTRODUCCIÓN	8
IV. REVISIÓN BIBLIOGRAFICA	10
1. ¿Que es capital social?	10
2. ¿Por que es importante el capital social?	15
3. ¿Cómo se mide capital social?	16
3.1. Planteando métodos.	17
3.2. Experiencias con capital social.....	17
3.3. Estudios de capital social en Chile	19
4. Marco conceptual de capital social.....	21
V. OBJETIVOS	24
VI. MATERIAL Y METODO	25
1. Material	25
1.1. Encuesta evaluación impacto de uno de los componentes PRODECOP- Secano: componente PDA.....	25
1.2. Zona de estudio.....	26
2. Método.	26
2.1. Precursor de capital social.	28
2.2. Confianza, reciprocidad y cooperación a nivel de los hogares	29

2.3. Poder.....	35
2.4. Indicadores de los componentes de confianza, cooperación, reciprocidad.	37
2.5. Índice de capital social.....	37
2.6. Ingreso y ubicación geográfica de los hogares.	38
2.7. Estadística bivariada.	39
VII.RESULTADOS Y DISCUSION.....	42
1. Análisis descriptivo de las variables seleccionadas,	42
1.1. Precursor de capital social	42
1.2. Componente de confianza a nivel de hogares.....	43
1.3. Componente de reciprocidad a nivel de hogares	46
1.4. Componente de cooperación a nivel de hogares.	48
1.5. Índice de capital social.....	54
1.6. Poder.....	55
2. Distribución de las variables de capital social según ingreso y comuna. 57	
2.1. Asociación entre ingreso y los componentes de confianza.....	58
2.2. Asociación entre ingreso y los componentes de reciprocidad.....	63
2.3. Asociación entre ingreso y los componentes de cooperación.....	67
2.4. Asociación entre ingreso y el índice de capital social.....	70
2.5. Asociación entre comuna y los componentes de confianza.	73
2.6. Asociación entre comuna y los componentes de reciprocidad.....	79

2.7. Asociación entre comuna y los componentes de cooperación.....	86
2.8. Asociación entre comuna y capital social.....	93
3. Síntesis de los resultados.....	96
3.1. Índices de capital social e ingreso.....	96
3.2. Índices de capital social y comuna.	97
4. Reflexiones.....	98
VIII. CONCLUSIONES	100
IX. BIBLIOGRAFÍA.....	103
X. ANEXOS.....	108

I. RESUMEN

En la actualidad el desarrollo rural se visualiza, fundamentalmente, como un proceso integral. Por ello, los programas de superación de la pobreza rural deben considerar, además de aspectos económicos y productivos, factores ambientales, sociales, culturales, etc. En esta línea, uno de los conceptos que ha tomado fuerza en los últimos años es el de capital social y su relación con el éxito o fracaso de programas de fomento productivo. El objetivo de este trabajo es explorar el capital social en los participantes de un programa para la superación de la pobreza y las relaciones que pueden existir entre éste y el nivel de ingreso de estas personas. Primero, se elabora un marco conceptual en el que se define capital social como la participación en relaciones de confianza, cooperación y reciprocidad, es decir como un recurso que reside en las relaciones sociales. Luego, a partir de una encuesta de evaluación de impacto aplicada con anterioridad, se seleccionaron variables relacionadas con capital social, construyéndose tentativamente un índice de capital social. Por último, a través de correlaciones no paramétricas, se analizó la relación entre estas variables y el nivel de ingreso y la ubicación geográfica de los hogares encuestados (comuna).

II. SUMMARY

As today, rural development is fundamentally perceived as an integral process. Consequently, rural poverty reduction programs must consider, in addition, to economic and productive factors, those related to the environment, cultural and social elements. In this sense, one of the concepts that has gained relevance in recent years is “social capital”, and its relation with the success or failure of “productive development programs”.

The main objective of the present work is to study the role of “social capital” within the framework of a “rural poverty reduction program”, and its relationship (cause - effect) with the income levels of the beneficiaries of the program.

Firstly, it was necessary to develop a “conceptual framework”, in which social capital was defined as the “participation in a trust based, cooperative and reciprocal relationship”, in other words, a resource that is based on social relations. Secondly, based on an impact evaluation summary applied beforehand, social capital related variables were temptingly selected giving birth to a “social capital index”. Finally, through non parametrical correlations, the relationships between these variables, income level, and the sampled geographical locations (“comunas”) were analyzed.

III. INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años se ha desarrollado un intenso debate sobre el capital social, tanto en aspectos teóricos de su definición y conceptualización como respecto del marco metodológico para evaluarlo, fortalecerlo y hacerlo operativo. Este debate también se ha dado en el mundo rural, particularmente en el ámbito de los programas de desarrollo rural y agrícola. Aunque el mundo rural se tiende a idealizar, en él se han construido complejas relaciones, no sólo de confianza, cooperación y reciprocidad, sino también de competencia, rivalidad y conflicto entre grupos, facciones e incluso dentro de las mismas familias (Dirven, 2001 y Bahamondes, 2001).

En general, existe cierto consenso de que el capital social radica en las relaciones sociales y que tendría un efecto importante sobre los resultados de las políticas de desarrollo. La importancia de este concepto está en que el marco conceptual de capital social permite generar indicadores que permitirían explicar resultados económicos, dados ciertos comportamientos o conductas sociales y aumentar las dimensiones para analizar la pobreza y aportar más información a los procesos diagnósticos y de evaluación de las políticas públicas. De este modo apoya la visión integral con que actualmente se estudia el tema de desarrollo.

No hay que olvidar que el capital social también tiene un aspecto cultural, que refuerza las relaciones sociales con contenidos de capital social (Durstun y Miranda, 2001).

El capital social puede ser usado con fines deseables, como la posibilidad de disminuir los costos de transacción (impacto económico), la cohesión, acción

colectiva y "empoderamiento"¹ (impacto en la sociedad civil), o llevar a consecuencias negativas (Portes, 1999), relacionadas con las estructuras de poder. En esta línea adquiere cada vez mayor interés analizar la relación entre variables relacionadas al marco teórico de capital social y variables de tipo económico o productivo y ubicación.

¹ Proceso por el cual la autoridad y la habilidad se ganan, se desarrollan, se toman o se facilitan al contrario del paternalismo o clientelismo, es la autogestión; potencia las capacidades de las personas y grupos, (Bahamondes, 2001).

IV. REVISIÓN BIBLIOGRAFICA.

1. ¿Que es capital social?

Los primeros que desarrollaron el concepto de capital social fueron Bourdieu² y Coleman³ (década de los 80), refiriéndose a un recurso que tiene su residencia en las relaciones sociales. A principios de los noventa Putnam (1993), realiza un análisis empírico en Italia y define capital social como “los aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza, que mejoran la eficiencia de una sociedad, facilitando la acción coordinada”. Posteriormente, para su trabajo en comunidades rurales en Tanzania, Narayan y Pritchett (1997) definen capital social como "la cantidad y calidad de vida asociada y las normas relacionadas a esta". La definición de Sudarsky (1999) hace referencia al capital social, como contribuidor de agregados que están presentes en las relaciones sociales y reconoce la confianza como una forma de capital social. De acuerdo al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2000), el capital social es un vínculo social, y sus componentes son la confianza, la reciprocidad y el compromiso cívico. Además toma la asociatividad como colaborador de las relaciones de confianza y como un elemento fundamental para la existencia de capital social. Durston (2000) en cambio, identifica el capital social con las "normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza, la ayuda recíproca y la cooperación". Pero, además indica que estas relaciones contribuyen a tres tipos de beneficios: reducir los costos de transacción, producir bienes públicos y facilitar la constitución de organizaciones y sociedades civiles (de gestiones efectivas y saludables).

² Bourdieu (1985), capital social es "el agregado de los recursos reales o potenciales, ligados a la posesión de una red de relaciones mas o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo".

³ Coleman, (1990), capital social son " los recursos socio-estructurales que constituyen un activo de capital para el individuo y facilitan ciertas acciones de individuos que están adentro de esa estructura"

Desde otra perspectiva, Bahamondes (2001) identifica las lealtades primordiales como precursores del capital social, centrando estas en la institución del parentesco (consanguinidad- matrimonio), en la etnicidad y en la identidad. Durston (2001) expande esta lista incluyendo memoria social⁴, religión, vecindad, amistad y principios de reciprocidad, fundamentando esto, tanto por su existencia universal, como por su capacidad de cobrar carácter de capital, cuando son activados en relaciones sociales dirigidas hacia acciones que buscan el logro de algún objetivo. En el tema de los precursores también, se debe mencionar el aporte del concepto de institución, como "conjunto de normas y valores que facilitan la confianza entre los actores" (North, citado por Durston, 2000).

Los conceptos de confianza, cooperación y reciprocidad, que se repiten en la definición de capital social, se pueden interpretar de distintas maneras, por lo que se manifiesta la necesidad de precisarlos (Durston, 2001):

- Confianza: disposición de entregar el control de bienes propios a terceros.
- Cooperación: participación organizada y coordinada para lograr un fin compartido o fines individuales que se complementan.
- Reciprocidad: intercambios que alimentan relaciones duraderas y personales, donde se espera que la otra parte, acepte la transacción, para luego ser retribuido en algún momento futuro por un monto de valor no exactamente equivalente al del bien entregado originalmente (no es un intercambio definido por las leyes de mercado). En este contexto, se pueden identificar tres tipos de reciprocidad (Bahamondes, 2001):

⁴ La memoria social es una elaboración que un grupo o sociedad hace de su pasado, es una construcción colectiva (Durston, 2001).

- Reciprocidad generalizada: de carácter difuso, donde la retribución puede hacerse muy pronto o nunca, pero esto no determina la interrupción o continuidad de las entregas por parte del donante original.
- Reciprocidad equilibrada: la retribución es inmediata y equivale en valor a las mercancías recibidas
- Reciprocidad negativa: es un intento de obtener gratuitamente, transacciones iniciadas y enfocadas hacia una ganancia utilitaria neta.

Krishna y Shrader (1999) y Bahamondes (2001), plantean que los conceptos de confianza, reciprocidad y cooperación, son valores que se ubican en un "plano cognitivo⁵" manifestándose en conductas ("plano estructural⁶") en el ámbito local ("micro nivel⁷") y en estructuras y relaciones formales⁸ en una sociedad ("macro nivel").

Las relaciones sociales se pueden dar a distintos niveles de la estructura social, distinguiendo cuatro tipos o formas de capital social (Durstun, 2000; Bahamondes, 2001):

- Individual: está presente en los contratos diádicos (entre dos personas), que forman parte de relaciones estables de reciprocidad, generalmente de tipo difuso⁹; son redes centradas en las personas y no constituyen asociatividad; son relaciones interpersonales, basadas en el parentesco, la identidad y la familiaridad.

5 Plano cognitivo, es la parte abstracta o ideacional de los sistemas socioculturales, donde están presentes los valores, normas y creencias (Krishna y Shrader, 1999 y Bahamondes, 2001).

6 Plano estructural, es donde se presentan las conductas, relaciones sociales y el comportamiento de las personas. Es la parte concreta de los sistemas socioculturales (Krishna y Shrader, 1999 y Bahamondes, 2001).

7 En la estructura socio cultural, micro nivel sería lo local (familia, comunidad, vecindad, etc.) y macro nivel sería la sociedad (Bahamondes, 2001)

8 Las relaciones se dan en grupos y organizaciones. Son formales si derivan de las normas o reglas del sistema oficial de autoridad y son informales cuando se desarrollan sobre la base de conexiones personales (Giddens, 1994).

9 El tiempo de retribución puede ser indefinido y el valor de la entrega a restituir no equivalente a lo originalmente entregado.

- Grupal: se da en equipos estables, que pueden tener líder. Es un círculo de alta confianza y cooperación donde se combinan lazos horizontales con verticales; son de asociatividad reducida y exclusiva.
- Comunitario: se genera en los sistemas complejos que se constituyen en instituciones formales o informales, que incluyen a todos los habitantes de una localidad o integrantes de un conjunto social; presentan sistemas de autogestión, participación, normas de conducta y control social.
- Externo: este se refiere a las extensiones territoriales mas allá de los límites de la localidad y de los tres tipos de capital antes mencionados; pueden ser redes personales, asociación de grupos de carácter horizontal, pero también de "clientelismos"¹⁰ y otras relaciones con actores sociales de mayor poder. Es una asociatividad abierta de segundo nivel, con relaciones verticales de reciprocidad.

En el marco teórico de capital social desarrollado por Bahamondes (2001), se hace referencia del poder como un elemento que puede integrarse fácilmente en las redes y relaciones sociales en formas de facción¹¹ y "clientelismo". Así produce exclusión, dependencia y conflicto, efectos que se contraponen en cierto modo al "empoderamiento", asociatividad y acción colectiva. Se entenderá por poder como la habilidad de determinados individuos o grupos para imponer sus preocupaciones o intereses (voluntad propia) dentro de una relación social, aún donde otros oponen resistencia (Giddens, 1994; Bahamondes, 2001).

10 Clientelismo viene del vínculo patrón- cliente donde se da una relación de dependencia, el líder opera como un agente de resguardo, son vínculos verticales (Bahamondes, 2001).

11 Junto con coalición se caracterizan por ser el conjunto de redes de relaciones sociales, que ayudan a enfrentar riesgos. Pero se diferencian ya que en una facción los individuos se sitúan de forma diferenciada a otros, existe una cabeza de facción que captura las cuotas de poder, por lo tanto excluyen y no buscan el bien común, sino solo el bien a los que pertenecen a esa facción, (Bahamondes, 2001).

Sin embargo, el capital social también puede tener un lado negativo¹², que se da en las relaciones que generan beneficios a los miembros de un grupo, pero a la vez restringen o vedan el acceso a los que son externos a éste. La exclusión a los extraños esta dado por una "solidaridad circunscrita" donde las disposiciones altruistas de los actores no son universales, sino circunscritas a los límites de su comunidad (Portes, 1999). También Fukuyama (2000), menciona esta externalidad negativa del capital social, dado que la cohesión interna del grupo puede ir en expensas de los extraños, los que son tratados con hostilidad, desconfianza y odio. Otro es el "problema de ventajismo", que se da por los reclamos excesivos de los integrantes menos diligentes de un grupo que imponen a los más exitosos todo tipo de demandas de asistencia mutua, respaldados por una estructura normativa fuerte (Portes, 1999). La restricción de la libertad individual es otro aspecto negativo del capital social, esta se da cuando el nivel de control social es fuerte y también muy restrictivo, llevando a que jóvenes o personas con mentalidad más independiente se marchan de la comunidad. Estas comunidades se caracterizan por tener redes densas y múltiples que generan imposición de las normas locales (Portes, 1999). La multiplicidad se refiere a redes sociales superpuestas en que las mismas personas se vinculan a través de diferentes roles. Por último, Portes (1999) menciona las normas niveladoras hacia abajo como resultado de los grupos generados por la "adversidad y oposición a la sociedad predominante", donde "los éxitos individuales socavan la cohesión de grupo porque ésta se funda, precisamente, en la presunta imposibilidad de aquellos". Estos procesos están generalmente precedidos por periodos prolongados (varias generaciones), en donde la discriminación bloquea la movilidad del grupo en particular, existiendo una normativa que tiene como

¹² Portes y Sensenbrenner, 1993 y Portes y Landoldt, 1996, citado por Portes, 1999.

efecto contribuir a perpetuar la situación misma que condena. En esta situación está presente el control social.

2. ¿Por que es importante el capital social?

Hoy, en el debate de la superación de la pobreza, pocos tienen dudas que las políticas deben ser integrales. En este contexto el concepto de capital social brinda una herramienta más para desarrollar y evaluar programas de superación de la pobreza, dado que los actores económicos no son átomos aislados, sino que sus interacciones económicas están enraizadas ("embedded") en las relaciones y estructuras sociales (Granovetter, 1985, citado por Durston, 2000).

Klikberg (1999), se refiere al nuevo debate del desarrollo, donde se deben integrar nuevas dimensiones a la visión convencional (reduccionista), ya que el crecimiento económico no basta para solucionar la pobreza. Menciona que en los conceptos de capital social y cultura, existen puntos para reflexionar, y que pueden ser palancas formidables del desarrollo. También el PNUD (2000) toma en cuenta el capital social como un concepto que contiene elementos que permitirían avanzar en pos del desarrollo humano.

El capital social, por tanto, sería un instrumento conceptual que ayuda a entender los resultados económicos dado cierto comportamiento social. Pero esto no sería todo, también genera ciertas herramientas que contribuyen a crear una asociatividad sana como forma de gobernabilidad social, con autogestión de recursos, resolución de conflictos y liderazgos adecuados para obtener agrupaciones con empoderamiento.

Si nos enfocamos a lo rural, Durston (2001) indica que la importancia del capital social es que ofrece un marco adecuado para el estudio de la sociedad rural (interrelaciones de reciprocidad y cooperación que presentan como recursos

de sus culturas, el sentido de pertenencia a la comunidad y el sistema socio cultural que comparten).

En otras palabras, si se logra generar y fortalecer el capital social en las sociedades, no solo mejoraría la calidad de vida en el contexto económico, sino también en el social.

3. ¿Cómo se mide capital social?

Reconociendo la relevancia del capital social, nace la pregunta ¿Cómo se puede determinar su existencia? (ya sea en términos de cantidad o calidad). La literatura indica que con este fin se pueden realizar estudios cualitativos, cuantitativos y mixtos, dependiendo del tipo de instrumentos para recolectar la información y los métodos de análisis usados. La recolección de información de los estudios cualitativos generalmente utiliza observación directa, entrevistas individuales y entrevistas grupales. Algunas herramientas que se utilizan en estos estudios son mapas de parentesco y organizacionales, diagramas de Venn y sociogramas. Los componentes más abordados en estas herramientas son: relaciones de parentesco, amistad, compadrazgo, vecindad, cooperación, confianza y otras; actividades comunes, rituales y otras; situaciones o relaciones de conflicto y las estrategias de solución de estos, liderazgo, capacidades organizacionales, valores y normas. En estos estudios la participación de las personas y la tarea del investigador son fundamentales. Los estudios cuantitativos utilizan como fuentes primarias, encuestas a individuos y a hogares y como fuente secundaria, información que puede provenir de organizaciones gubernamentales, organismos internacionales, ONGs y otros. De estos estudios se obtienen variables cuantitativas y cualitativas, que estén relacionadas con el marco conceptual de capital social. El análisis de ambos tipos de datos se hace a través de métodos estadísticos.

3.1. Planteando métodos.

Krishna y Shrader (1999) desarrollaron un instrumento llamado SCAT ("Social Capital Assesment Tool", instrumento de evaluación de capital social), a través del cual estudiaron distintos niveles del sistema sociocultural: hogares, organizaciones y comunidades. En éste, explican distintos métodos con sus respectivos objetivos, estructura y materiales, que permiten realizar entrevistas grupales e individuales, con el propósito de obtener un perfil del hogar, organización y comunidad que la persona integra.

Bahamondes (2001) desarrolló un marco metodológico para el estudio de capital social, mencionando como punto de partida el diagnóstico, no sólo como descripción sino también como elemento de evaluación. Define una serie de instrumentos para la recopilación de información como: elaboración de mapas, diagramas, pautas para los registros de observaciones directas, guías para entrevistas individuales y grupales, matrices de análisis de conflicto y otros.

3.2. Experiencias con capital social.

En Italia, Putnam (1993) realizó un estudio cuantitativo de capital social a través de análisis factorial. Como variables, tomó en cuenta la densidad asociativa, número de lectores de diarios y revistas, concurrencia a votar y preferencia al votar. Los datos fueron obtenidos de entrevistas individuales a consejeros y líderes y de estudios de casos y fuentes secundarias como servicio electoral. En Colombia, Sudarsky (1999) también utilizó análisis factorial, aunque para evaluar asociación, lo hizo por medio de un estudio cuantitativo en varias etapas. La fuente de datos fue una encuesta individual "BARCAS" (barómetro de capital social). Los datos se transformaron en variables y éstas se agruparon en dimensiones a través de criterios de varianza y coeficientes de regresión. Krishna

y Shrader (1999) resumieron distintas experiencias de medición de capital social. En la mayoría de los casos, se usó como fuente de datos entrevistas individuales, y como método, el análisis factorial.

En el ámbito rural, Narayan y Pritchett (1997) midieron la relación entre ingreso del hogar y capital social. Estimaron el ingreso a través del gasto del hogar y a través de índices multiplicativos construyeron un índice de capital social a partir del número de grupos existentes en las villas (iglesia, políticos, mujeres, agrícolas y otros), la pertenencia a estos, las características de estas asociaciones y los vínculos entre los miembros, considerando parentesco, amistad y heterogeneidad de ingresos.

En México (Gómez *et al*, 2001) se hizo un análisis descriptivo para comparar dos localidades involucradas en un sistema lechero. Como indicadores de capital social se usaron: confianza en representantes y líderes, importancia del grupo en la obtención de beneficios, características de independencia entre los líderes y la empresa lechera, pertenencia a organizaciones de segundo nivel y participación en programas de capacitación. Las fuentes y orígenes del capital social de las localidades, se evaluaron a partir de antecedentes organizativos como formación de grupos (origen), integrantes, relación de grupos con el gobierno estatal, causas de destrucción de grupos (separación de los integrantes), percepción o idea de futuro y papel que juega el estado en las distintas localidades.

En la India, se realizó un estudio en 60 villas de la región de Rajasthan, donde el 90% de la población se ocupa principalmente de la agricultura (Krishna, 2001). Para la construcción del índice de capital social agregaron seis variables: participación en grupos (donde se comparte el trabajo), negociación o coordinación frente a enfermedades durante la cosecha, negociación o

coordinación frente a desastres naturales, confianza en amigos frente a una situación supuesta, frecuencia con que los líderes privilegian el bienestar de la villa a su propio bienestar (solidaridad) y la responsabilidad que se atribuye el grupo frente al comportamiento de los niños en ciertas situaciones (reciprocidad). El análisis se hizo a través modelos de regresión.

3.3. Estudios de capital social en Chile

El PNUD (2000) midió en forma tentativa, capital social a través del concepto “vínculo social” y sus componentes confianza social, compromiso cívico y normas de reciprocidad, construyendo con estos componentes, dos índices acumulativos de capital social, uno formal y otro informal, según el tipo de vínculo. En el formal, el componente confianza se midió a través de la percepción de confiar en personas e instituciones (iglesia, carabineros, sindicatos y otros); el compromiso cívico se midió a través de la aprobación o reprobación frente al incumplimiento del pago de impuestos; y la reciprocidad se evaluó en la percepción de la distribución de los beneficios en el crecimiento económico. En el índice de capital social informal, la confianza se midió a través del tener una persona con quien compartir y poder conversar los temas que más le importen. La reciprocidad se evaluó a través de la percepción del individuo con respecto a recibir lo mismo que entrega en distintas relaciones (familiares, amigos, compañeros de trabajo, empresas y estado) y el compromiso cívico se midió a partir de la actitud frente al maltrato de un niño. Los resultados de la encuesta aplicada en 1999 a habitantes mayores de 18 años de casi todas las comunas de Chile (tanto urbanas como rurales), indicaron que el indicador de capital social tanto formal como informal, tiene mayor presencia en las zonas rurales que en las urbanas (Tabla 1).

Tabla 1. Capital social formal e informal según zona.

	Capital social formal	Capital social informal
Urbano	26,8	44,8
Rural	40,1	55,0

Fuente: PNUD (2000).

Durston (2001) realizó un trabajo antropológico de metodología cualitativa para estudiar las formas y dinámicas de capital social en seis comunidades campesinas chilenas. En él, sugiere que el capital social campesino tiene una gran variedad y ubicuidad. Algunas formas estaban siendo sostenidas por el estado, otras eran completamente ajenas a él. Con respecto a los precursores del capital social, este estudio distingue la memoria histórica (compra de un fundo, comunidad agrícola, toma de fundos, lonkos y otras), el matrimonio, la tradición religiosa, la ascendencia, la etnicidad entre otros. Algunas formas de capital social individual que se mencionan son el compadrazgo, puntos de venta, junta de vecinos, matrimonios, mediería, herencia (padre e hijo), actividades en conjunto (socios en la esquila) y fútbol. A nivel grupal están cooperación en actividades (cierre de lluvias - cultivos, comercialización, deportivas), compadrazgo clientelar, mingacos, tropanes, fiestas y bautizos. En capital social comunitario se mencionan las sociedades (agrícolas, industriales), agrupaciones (junta de vecinos, juveniles), comunidades (agrícolas, indígenas), clubes deportivos y nuevamente mingacos, fiestas (religiosas) y comidas. Mas allá de los límites de la localidad (capital social externo), se describen asociaciones comunales, comunidades mapuches y comités de desarrollo local (CDL). Es importante mencionar que algunos de los precursores y formas de capital social son actividades con fines productivos.

4. Marco conceptual de capital social.

La definición de capital social tiene una serie de implicancias, como la falta de consenso originada en la vaguedad, confusión y tautología¹³ que presentan sus definiciones. Aunque no es el objetivo hacer una propuesta teórica, ya que es un área de las ciencias sociales, se debe elaborar un marco conceptual para delimitar este trabajo (Ilustración 1). Por ello, este estudio usará una definición operativa de capital social, que lo considera como "la participación en relaciones sociales que se apoyan en la confianza, la cooperación y la reciprocidad". Se entenderá por estos últimos conceptos, las definiciones que Durston (2001) entregó.

Los precursores de capital social serán aquellos mencionados por Bahamondes (2001) y Durston (2001), los que se caracterizan por ser vínculos e instituciones que pueden activar fácilmente las relaciones de confianza, reciprocidad y cooperación.

Estas relaciones y vínculos que contienen confianza, cooperación y reciprocidad se pueden generar en los distintos niveles de la estructura social, por lo que es fundamental distinguir los tipos o formas de capital social. Esto último responde a quienes les pertenece el capital social, si es un recurso individual y/o grupal. También cabe mencionar que las relaciones, por un lado, pueden ser horizontales o verticales, de acuerdo al nivel jerárquico en que se encuentran las personas, por otro, pueden ser formales o informales, según las reglas y normas que las rigen.

No hay que dejar de lado el aspecto cultural¹⁴ que se advierte en el concepto de capital social, ya que es un refuerzo para las relaciones sociales con

¹³ Circularidad que se obtiene al definir capital social a partir de los recursos adquiridos a través de él. Se miden por los beneficios que se obtienen de éste (Portes, 1999).

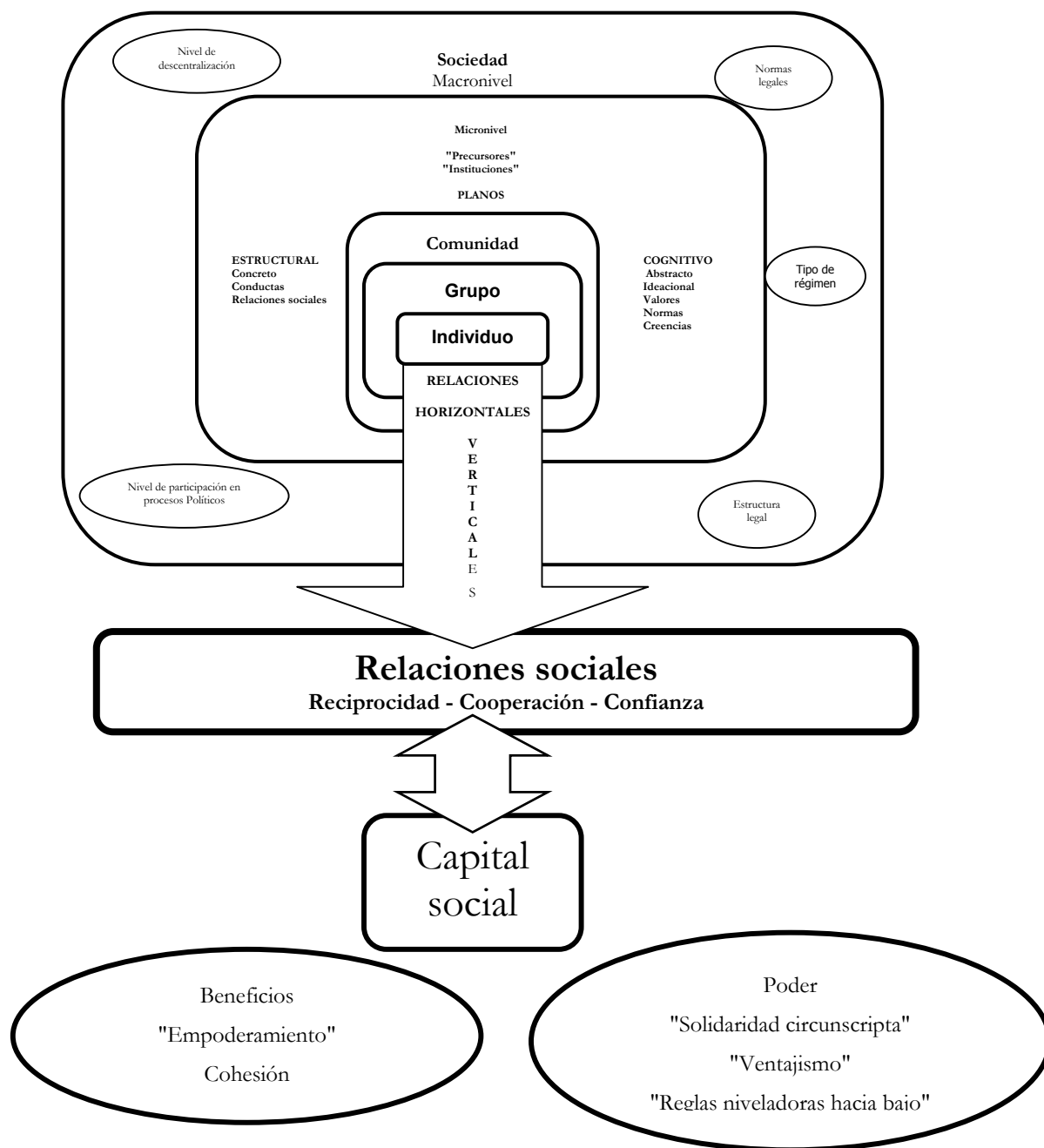
¹⁴ "Cultura son los valores, normas y bienes materiales característicos de un determinado grupo" (Giddens, 1994).

contenidos de confianza, reciprocidad y cooperación (Durston y Miranda, 2001). Esto último se desprende de los sistemas socioculturales donde existen dos planos: Uno cognitivo, en el cual se presentan los valores, las creencias y las normas y otro estructural, donde se manifiestan las conductas, relaciones sociales y otros (Krishna y Shrader, 1999; Bahamondes, 2001; Durston y Miranda, 2001). La diversidad de culturas y realidades, tanto locales como regionales, hacen necesario revisar las variables de acuerdo al contexto de cada comunidad. Por ejemplo, Krishna (2001) no pudo medir participación en organizaciones formales, ya que están asociadas en su gran mayoría al estado y a los beneficios otorgados por este, sin haber realmente beneficios colectivos ni lucha por objetivos comunes o que se complementen.

Aunque todavía no hay consenso sobre la relación entre beneficios y capital social, se puede mencionar que las relaciones con contenido de capital social pueden tener un impacto económico, como por ejemplo la posibilidad de disminuir los costos de transacción, y un impacto en la sociedad civil, como el fortalecimiento de asociaciones que presenten "empoderamiento".

Por último, el poder como posible aspecto del lado negativo de capital social, puede dar herramientas conceptuales que pueden explicar la desigualdad y eventuales conflictos dentro de una localidad.

Ilustración 1. Diagrama del marco conceptual de capital social



Fuente: Krishna y Shrader, 1999 (modificado).

V. OBJETIVOS

Objetivo General

- Explorar el capital social en beneficiarios de un programa de superación de la pobreza.

Objetivos Específicos.

- Analizar variables asociadas a capital social en el contexto del marco conceptual previamente definido.
- Analizar la relación entre estas variables y el ingreso.
- Analizar la relación entre estas variables y la distribución geográfica de los hogares.

VI. MATERIAL Y METODO

1. Material.

1.1. Encuesta evaluación impacto de uno de los componentes PRODECOP- Secano: componente PDA.

El programa PRODECOP¹⁵- Secano, es un proyecto financiado por el Banco Mundial y el Gobierno de Chile, y ejecutado por INDAP¹⁶, que tiene como objetivo central combatir la pobreza rural y la degradación de los recursos naturales, en áreas piloto del secano costero e interior de la VI, VII y VIII Región. Esto permitiría estudiar diferentes estrategias de desarrollo que luego puedan ser aplicadas a toda el área de secano. Para alcanzar sus objetivos, el programa plantea una variedad de proyectos financiados con crédito y bonificación, los que se ejecutan con la participación organizada de la comunidad, de organizaciones campesinas y municipales y de empresas operadoras contratadas por cada comuna.

Uno de los componentes de este programa son los proyectos de desarrollo agrícola (PDA) con casi 1700 beneficiarios, que deben cumplir con los requisitos de los usuarios de INDAP y residir en las áreas piloto. Estos PDAs son proyectos integrales de inversión predial y actividades asociativas de procesamiento y comercialización. Los ejecutan grupos de 5 a 20 familias con el apoyo de una empresa. A través de este proyecto se financia la incorporación de riego tecnificado, inversiones silvoagropecuarias, conservación de suelo,

¹⁵ Programa de Desarrollo de Comunas Pobres.

¹⁶ INDAP (Instituto de Desarrollo Agropecuario), institución dependiente del Ministerio de Agricultura, tiene como objetivo principal el promover y fomentar el desarrollo y consolidación de la agricultura familiar campesina.

inversión de procesamiento o comercialización, asistencia técnica y capacitación (INDAP, 2001, Köbrich y Villanueva, 2001).

Se utilizaron los datos de una encuesta aplicada a beneficiarios de Proyectos PDA, en los meses de Octubre y Noviembre del año 2000 por un equipo de la Facultad de Ciencias Veterinarias y Pecuarias de la Universidad de Chile, cuyo objetivo era una evaluación de impacto del programa PRODECOP-Secano. Se aplicó un total de 709 encuestas que representan el 42% de los 1687 beneficiarios y el 69% de los 86 PDAs. Una descripción detallada del procedimiento de muestreo de la encuesta aplicada se encuentra en Soto *et al* (2001). La unidad de medición fue el hogar del beneficiario. La encuesta cubrió los siguientes aspectos: identificación, caracterización sociodemográfica del beneficiario y su hogar, ingresos, capitalización intrapredial, estructura productiva, conservación de recursos, calidad de vida y un conjunto de preguntas clasificadas bajo "capital social" y que exploraban conductas, relaciones, actitudes, etc. de los beneficiarios con respecto a su comunidad. Esta encuesta permitió construir una base con más de 2000 variables.

1.2. Zona de estudio

El área piloto que estableció el programa son 8 comunas de tres Regiones situadas en el área secano en zonas con deterioro ambiental. Estas son: Navidad, La Estrella y Lolol en la VI Región, Curepto y Pelluhue en la VII Región y Portezuelo, Coelemu y Trehuaco en la VIII Región.

2. Método.

Dado el tamaño de la base de datos y la ausencia de "modelos relacionales o causales", se realizó un análisis exploratorio para buscar patrones y construir un

modelo para el marco conceptual de capital social. Ello da, además, una libertad de elección del método estadístico, modelo teórico y calidad de los datos.

En el manejo de la base de datos se usaron dos programas computacionales (Microsoft Excel 97 y el programa estadístico SPSS 10.0). Se traspasaron los datos de la encuesta original desde Microsoft Access a Microsoft Excel 97, quedando cerca de 1000 variables posibles para el análisis. La información se depuró para tener datos coherentes, corrigiendo cualquier equivocación en la información ya digitada. También se recategorizó, codificó y validó la información para simplificar y estandarizar, principalmente, las variables cualitativas.

Las variables fueron luego traspasadas al programa SPSS 10.0. En el análisis cada observación se ponderó por un factor de expansión calculado por el equipo que realizó la evaluación de impacto. Esta expansión permite estimar las variables para la población total de beneficiarios de PDAs de las 8 comunas (1687).

De todas las variables se seleccionaron 186 que se relacionaban de cierta manera con el marco conceptual de capital social. De éstas, finalmente solo se analizaron 17 variables, por su coherencia y la proporción de observaciones totales con respecto de los valores perdidos (celdas vacías y categoría NS/NR¹⁷). A modo de ejemplo se eliminaron variables de tiempo (fechas), ya que había cierta incongruencia en los datos entregados por los encuestados y las fechas en que realmente sucedieron los eventos. Dado el tamaño de la base de datos es imposible detallar cada variable y el motivo por el cual no se consideró.

¹⁷El criterio para las observaciones “no sabe o no responde la respuesta” codificado como NS/NR, en la mayoría de la variables fue tratarlas como “valores perdidos” o “missing”.

A continuación se describen las variables usadas en el análisis posterior.

2.1. Precursor de capital social.

Tal como se mencionó, el parentesco (consanguinidad- matrimonio), la etnicidad e identidad, la memoria social, la religión, la vecindad, la amistad y los principios de reciprocidad son precursores de capital social. De estos, la encuesta solo permitió profundizar en la relación de parentesco. El tipo de hogar es una variable que puede informar como se conforma la institución del parentesco en los hogares (Tabla 2). La tipología corresponde a la clasificación utilizada por el INE (1992) (ver anexo 1).

Tabla 2. Variable de precursores de capital social.

Variable	Tipo de variable	Categorías
Tipo de hogar	Nominal	<ul style="list-style-type: none">• Unipersonal• Nuclear completa• Nuclear incompleta• Extensa completa• Extensa incompleta• Compleja completa• Compleja incompleta• Sin núcleo• S/C (dato faltante)

2.2. Confianza, reciprocidad y cooperación a nivel de los hogares

La confianza es la disposición de entregar el control de bienes propios a terceros como también tener la esperanza firme en una persona, una organización o una cosa. Desde esta perspectiva, cinco variables de la encuesta permitieron caracterizar el componente de confianza del usuario (Tabla 3).

Tabla 3. Variables del componente confianza.

Variable	Tipo de variable	Categorías y puntaje asignado	
Confianza en líderes locales	Ordinal	NS/NR	0
		Ausencia de confianza	1
		A veces tiene confianza	2
		Si tiene confianza	3
Confianza en directiva de la organización más grande de la localidad	Ordinal	NS/NR	0
		Ausencia de confianza	1
		Si tiene confianza	3
Confianza en vecinos	Ordinal	NS/NR	0
		Ausencia de confianza	1
		A veces tiene confianza	2
		Si tiene confianza	3
Confianza de expresar opinión si esta en desacuerdo	Ordinal	NS/NR	0
		Ausencia de confianza	1
		A veces tiene confianza	2
		Si tiene confianza	3
Confianza en que el lugar donde vive es seguro	Ordinal	NS/NR	0
		Ausencia de confianza	1
		A veces tiene confianza	2
		Si tiene confianza	3

Se entendió como relaciones de reciprocidad, a aquellos intercambios donde se espera que la otra parte acepte la transacción para luego ser retribuido. Esta puede ser generalizada cuando la retribución es de tipo difuso (solo entrega) y ello no afecta el intercambio, de tipo equilibrada cuando la retribución es inmediata y equivale en valor a las mercancías recibidas, o es negativa cuando no existe retribución. La encuesta permitió construir tres variables que caracterizaban el componente de reciprocidad (Tabla 4).

Tabla 4. Variables del componente reciprocidad.

Variable	Tipo de variable	Categorías y puntaje asignado	
Recibir ayuda y dar ayuda en situación de problemas entre hogar y vecinos.	Ordinal	NS/NR	0
		Ausencia de reciprocidad	1
		Reciprocidad negativa	2
		Reciprocidad difusa	3
		Reciprocidad equilibrada	4
Dar y recibir cosas entre hogar y otras personas.	Ordinal	NS/NR	0
		Ausencia de reciprocidad	1
		Reciprocidad negativa	2
		Reciprocidad difusa	3
		Reciprocidad equilibrada	4
Medierías entre hogar y otras personas	Ordinal	No tiene medierías	1
		Tiene una o más medierías	4

La variable de reciprocidad de ayuda entre hogar y vecinos, se obtuvo de la suma de dos variables. La primera fue "ayuda a sus vecinos si están en problemas", con las opciones (puntajes) sí (2), a veces (0,75), no (0) y NS/NR (dato faltante). La segunda fue "sus vecinos le ayudan si está en problemas" con las opciones (puntajes) sí (1), a veces (0,5), no (0) y NS/NR (dato faltante). Así se obtuvo las categorías ausencia (0), reciprocidad negativa (0,5 y 1), reciprocidad difusa (0,75 y 2) y el resto reciprocidad equilibrada, ya que hay retribución aunque esta no sea equivalente.

Para construir la variable "reciprocidad de dar/recibir entre hogar y otras personas", se sumaron dos variables. Una es "la entrega de alimentos o productos a otras personas" (sí y no, con 2 y 0, respectivamente) y la otra es la recepción de alimentos o productos de otras personas (sí y no, con 1 y 0, respectivamente). Así se obtuvieron las categorías ausencia (0), reciprocidad negativa (1), reciprocidad difusa (2) y reciprocidad equilibrada (3).

Con respecto a las medierías, se determinó si el hogar realizaba cualquier tipo de mediería, ya sea tomar o dar tierras o animales. Con el fin de mantener una equivalencia con las otras variables de reciprocidad se le asignó cuatro puntos al hogar que tenía medierías.

Por último, el componente de cooperación, es decir obrar en forma organizada y coordinada para lograr un fin compartido o fines individuales que se complementan, fue caracterizado con tres variables (Tabla 5). La primera es "vínculos del hogar por integrar organizaciones", corresponde a la suma de todas las membresías del hogar en cualquier organización. La segunda es "densidad organizativa", es el porcentaje de miembros del hogar que participa en cualquier tipo de organización. Corresponde al cociente entre la cantidad de miembros del hogar que participan en cualquier tipo de organización y la cantidad total de

integrantes del hogar. Se definió como ausente si ninguna persona del hogar es miembro de alguna organización, baja cuando entre el 1% y 30% de los integrantes son miembros, media entre 31 y 60%, alta entre 61% y 99% y muy alta cuando todos participan en alguna organización. La tercera variable es la "realización de actividades productivas", que se generó a partir de la consulta específica de la forma de realizar cuatro actividades productivas: compra de fertilizante, arriendo de maquinaria, elaboración de productos y venta de productos. Los hogares que no realizaban ninguna de estas cuatro actividades productivas consultadas se trataron como datos faltantes.

Tabla 5. Variables componente cooperación.

Variable	Tipo de variable	Categorías y puntaje asignado	
Vínculos del hogar por integrar organizaciones	Ordinal.	Ningún vínculo	1
		Un vínculo	2
		Dos vínculos	3
		Tres vínculos	4
		Cuatro o más vínculos	5
Densidad organizativa del hogar	Ordinal	Ausencia (0% del hogar integra alguna organización).	1
		Baja (entre 1% y 30%).	2
		Media (entre 31% y 60%).	3
		Alto (entre 61% y 99%).	4
		Muy alto (100%).	5
Realización de actividades productivas	Ordinal	No realiza (dato faltante).	1
		Mayormente solo.	2
		Solo y en grupo/proyecto (PDA).	3
		Mayormente en grupo/proyecto.	4

Para complementar la información respecto de estos tres componentes, se seleccionaron dos variables nominales, que describe los tipos de organizaciones en los cuales participa un hogar y que identifica la organización más grande de la localidad (Tabla 6).

Tabla 6. Variables complementarias de los componentes confianza, cooperación y reciprocidad.

Variables	tipo de variable	Categorías
<p>Tipo de organizaciones en la que más participa el hogar.</p>	<p>Nominal</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Vecinales •Vecinales + económicas •Vecinales + deportivas/culturales •Vecinales + otro tipo •Vecinales + económicas + otras •Vecinales + económica + deportivas/culturales •Vecinales + económica + deportivas/culturales + otras •Económicas •Económicas + deportivas/culturales •Económicas + otras •Económicas + deportivas/culturales + otras •Deportivas/culturales •Deportivas/culturales + otras •Otro tipo
<p>Organización que el hogar reconoce como la más grande de la localidad.</p>	<p>Nominal</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Junta de vecinos •Junta de vecinos y otra •PRODECOP •Consejo de desarrollo local¹⁸ •Asociación/ cooperativa •Club deportivo •Iglesia •Otra •No existe (missing)

¹⁸ Dependiente de PRODECOP

2.3. Poder.

La importancia del poder, en el marco conceptual desarrollado, es que puede integrarse fácilmente en las relaciones sociales, permitiendo imponer los intereses propios, aunque exista resistencia. Tres variables recogidas por la encuesta de evaluación permiten explorar algo el poder al interior de la localidad en que se ubicaba cada PDA (Tabla7). Cada una de estas variables fue analizada descriptivamente a través de tablas de frecuencias.

Tabla 7. Variables de poder.

Variable	Tipo de variable	Categorías
Razón por la cual no participa en la organización más grande de la localidad.	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de tiempo/ interés • No le gusta/ desconfianza/ exclusión • Sin beneficio/ no funciona • Nunca inscrito/ desinformación • Otra creencia • No puede • NS/NR • Participa • No existe
Tiempo que lleva la directiva	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Menos de 1 año • Entre 1 y 2 años • Entre 3 y 4 años • Mas de 5 años • NS/NR • No existe organización
Motivo de cambio de la directiva	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Por estatutos • Reelección • Primera directiva/formada hace poco • Renuncias directiva anterior o parte de ella • Cambio solo parte • Mala gestión • Problemas/ conflicto • Robo • No cambio/ sin renovación • NS/NR • No existe organización

2.4. Indicadores de los componentes de confianza, cooperación, reciprocidad.

Las variables antes descritas fueron utilizadas para construir un índice para cada componente de capital social a nivel de hogares. Los índices se obtuvieron del promedio de las variables que se describieron para cada uno de ellos (Tabla 8).

Tabla 8. Índices de los componentes de capital social.

Índice	Rango del promedio	Categorías y puntaje asignado	
Confianza (Promedio variables tabla 3).	0 a 1	Ausencia	1
	1,01 a 1,67	Baja	2
	1,68 a 2,33	Media	3
	2,34 a 3	Alto	4
Reciprocidad (Promedio variables tabla 4).	0 a 1	Ausencia	1
	1,1 a 2	Baja	2
	2,1 a 3	Media	3
	3,1 a 4	Alto	4
Cooperación (Promedio variables tabla 5).	0 a 1,1675	Ausencia	1
	1,1676 a 2,335	Baja	2
	2,336 a 3,5025	Media	3
	3,503 a 4,67	Alto	4

2.5. Índice de capital social.

A partir de los indicadores de los componentes de confianza, cooperación y reciprocidad se construyó el índice de capital social, promediando los tres índices detallados en la tabla 8. Se definieron 4 niveles, los que en orden ascendente son: ausencia (agrupa valores entre 0 y 1), baja (agrupa valores entre 1,1 a 2), media (agrupa valores entre 2,1 a 3) y alta (agrupa valores entre 3,1 a 4).

2.6. Ingreso y ubicación geográfica de los hogares.

Con respecto al ingreso, los hogares fueron agrupados según quintil de ingreso per capita en el hogar. Estos se obtuvieron de los ingresos anuales totales de los hogares, que incluyen tanto el componente intrapredial como extrapredial, dividido por la cantidad de miembros del hogar. La agrupación de los ingresos en quintiles (menor a mayor ingreso) se hizo a través del programa SPSS 10.0. Como variable de localización geográfica del hogar se tomó la comuna donde éste se ubicaba (Tabla 9).

Tabla 9. Variables de ingreso y distribución geográfica.

	variable	tipo	categoría
Ubicación geográfica	Comuna	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Navidad • La Estrella • Lolol • Curepto • Pelluhue • Trehuaco • Portezuelo • Coelemu
Ingreso	Quintil ingreso per capita	Ordinal	<ul style="list-style-type: none"> • I • II • III • IV • V

2.7. Estadística bivariada.

Finalmente, para ver la existencia e intensidad de la relación entre capital social e ingreso y comuna, se utilizaron dos medidas de correlación: coeficiente Tau- γ para variables nominales y coeficiente de correlación Rho de Spearman para variables ordinales (Blalock, 1996 y García, 1995). El coeficiente Tau- γ de Goodman y Kruskal, es una medida asimétrica (de 0 a +1) de asociación para variables nominales (correlación no paramétrica) y se basa en la reducción proporcional en el error cometido al predecir la distribución de la variable dependiente (Y), tomando en cuenta dos situaciones: una cuando sólo se conoce la distribución de la variable dependiente y otra cuando se conoce la distribución

de la variable independiente (Blalock, 1996 y García, 1995). Su cálculo se realizó de la siguiente manera:

$$\mathbf{Tau-} \gamma = \frac{E1 - E2}{E1}$$

Tau- γ = coeficiente de correlación de Goodman y Kruskal.

E1 = suma de los errores esperados para todas las categorías de la variable dependiente. Error esperado al realizar la predicción de tipo I.

E2 = Error esperado al realizar la predicción de tipo II. Error cometido dada la información que suministra la distribución de la variable dependiente dentro de las categorías de la variable independiente.

$$E1 = \sum_{i=1}^k \left[\frac{N - f_i}{N} (f_i) \right]$$

f_i = es la frecuencia de la categoría i de la variable dependiente.

k = es el número de categorías de la variable dependiente.

N = tamaño de la muestra.

$$E2 = \sum \sum_{i=1}^{ck} \left[\frac{N_i - n_i}{N} (n_i) \right]$$

n_i = frecuencia de la celdilla en la categoría i de la variable dependiente.

c = número de categorías de la variable independiente.

N_i = total parcial de casos en cada una de las categorías de la variable independiente.

k = número de categorías de la variable dependiente.

El coeficiente de correlación rho de Spearman mide el grado de asociación de dos variables ordinales basándose en la diferencia entre rangos, cuadrándolos y luego sumándolos (Blalock, 1996 y García, 1995). Es una medida simétrica que va de -1 a +1, donde -1 es una ordenación opuesta de las dos variables, +1 indica acoplamiento en las ordenaciones de las dos variables y 0 muestra que no existe ordenación sistemática de ningún tipo entre las dos variables. Se recomienda en aquellos casos en que se cuenta con el ordenamiento de todos los casos individuales de las dos variables.

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n D_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

D_i^2 = es la diferencia al cuadrado entre el i th par de rangos (ordenamiento).
 n = el numero pares de rangos .

En ambos casos el nivel de significación elegido fue $\alpha = 0,05$ o un 95% de confianza.

VII. RESULTADOS Y DISCUSION

1. Análisis descriptivo de las variables seleccionadas.

1.1. Precursor de capital social

La tipología de hogares no intenta ver las implicancias que pueden tener el parentesco como precursor de capital social. Se utilizó para describir la composición de los hogares y dar una idea de las tendencias que toman (más nucleares o más extensa, etc). Se debe recordar, además, que los hogares influyen sobre la transmisión intergeneracional de la pobreza. Estos presentan diferentes patrimonios (o acceso a activos), características demográficas (tamaño, tasa de dependencia, edad, etc), clima educacional y otros, que influyen en una mayor o menor probabilidad de caer en la pobreza (Köbrich y Dirven, 2001).

El 51% de los hogares son de tipo nuclear completo, sin dejar de lado el 22% que es extenso completo (Tabla 10). Cabe decir que la gran mayoría (76%) de los hogares son biparentales (está presente el jefe de hogar con su cónyuge o conviviente). En Chile se ha descrito para los hogares en la zona rural, un 55% de tipo nuclear biparental (completa), un 31% extensa, sin distinguir completas de incompletas, un 7% unipersonal y un 6% nuclear uniparental (incompleta) (MIDEPLAN, 1999). Estos valores son semejantes a los resultados en el presente estudio.

Tabla 10. Distribución de los hogares según tipo.

Tipo de hogar	Frecuencia	Porcentaje
unipersonal	106	6,4
nuclear completa	844	50,5
nuclear incompleta	70	4,2
extensa completa	364	21,8
extensa incompleta	90	5,4
compleja completa	62	3,7
compleja incompleta	4	0,2
sin núcleo	133	7,9
Total	1673	100,0

1.2. Componente de confianza a nivel de hogares.

Un 67% de los hogares manifiesta tener confianza en los líderes locales (Tabla 11) y aumenta cuando se les pregunta específicamente por la confianza en la directiva de la organización que el hogar reconoce como la más grande de la localidad (82%; Tabla 12). La diferencia pudo darse por la falta de la categoría "a veces" en la primera variable o porque el 87% de los hogares participa en la organización¹⁹, por lo que debe haber un mayor conocimiento y amistad con los miembros de la directiva. Ello es muy relevante, ya que la asociatividad contribuye a la confianza (PNUD, 2000). Otro punto importante es el alto porcentaje de hogares que no sabe o no responde (17%; tabla 12) a la pregunta de confianza en la directiva de la organización, lo que puede ser explicado por el

¹⁹ Organización que el hogar reconoce como la más grande de la localidad

3% de los hogares menciona que no existe la organización y el 10% que no integra la organización.

Tabla 11. Nivel de confianza en los líderes locales.

	Frecuencia	Porcentaje
No	227	13,9
A veces	317	19,3
Sí	1097	66,8
Total	1641	100,0

Tabla 12. Nivel de confianza en directiva de la organización más importante.

	Frecuencia	Porcentaje
No	247	17,7
Sí	1147	82,3
Total	1395	100,0
NS/NR	292	17,3
Total	1687	100,0

La confianza en su localidad es alta, ya que el 91% de los hogares perciben vivir en un lugar seguro, el 69% confía en sus vecinos y el 65% expresan su opinión cuando esta en desacuerdo (Tabla 13).

Tabla 13. Nivel de confianza en aspectos relativos a la localidad (%).

	Vive en lugar seguro	Confía en sus vecinos	Expresa la opinión cuando no está de acuerdo
No	3,5	6,6	19,8
A veces	5,2	24,4	14,8
Sí	91,3	69,0	65,4
Total	100,0	100,0	100,0

La percepción de vivir en un lugar seguro y la manifestación de confianza en la directiva de la organización que reconocen como la más grande de la localidad, son mayores que la confianza manifestada por los hogares en los vecinos, líderes locales y la expresión de opinión cuando se está en desacuerdo. Una posible explicación es que la percepción de seguridad no se apoya en la confianza en los vecinos y la expresión de opinión, quizás tiene que ver más con el aspecto sociocultural de la localidad o la personalidad de la persona.

El índice de confianza indica que el 81% de los hogares presenta un nivel alto de confianza (Tabla 14). Sin embargo hay que recordar que estas variables son en general expresión de percepciones.

Tabla 14. Distribución del índice de confianza de los hogares.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
ausencia	2	0,1	0,1
bajo	57	3,4	3,5
medio	269	15,9	19,4
alto	1359	80,6	100,0
Total	1687	100,0	

1.3. Componente de reciprocidad a nivel de hogares

Las medierías se establecen tanto en el trabajo de la tierra como en la crianza de animales. Para cada hogar se distinguió la tenencia o no de medierías, tomando en cuenta los predios tomados en medias, los predios dados en medias y los animales que tienen en medias. El resultado fue que un 37,8% de los hogares presenta algún tipo de mediería, relación que se da en su mayor parte con los vecinos. Aunque Durston (2001) tomó la mediería como una reciprocidad diádica, este concepto debe ser analizado mas detenidamente, ya que el mismo autor la define como la relación establecida cuando una persona recluta a otra, expresando en el acto aprecio y confianza. Es un reconocimiento de la dignidad y fiabilidad del otro. Es así, como se establece una suerte de contrato donde los socios comparten el riesgo. Por lo tanto, para que se establezca una mediería deben existir condiciones como confianza, tenencia de un predio o animal, y motivos como necesidad, solidaridad y/o conveniencia.

Con respecto a la percepción de recibir y entregar ayuda entre los hogares y los vecinos, el 72% de los hogares tiene una reciprocidad equilibrada (da y recibe), el 17 % solo entrega (reciprocidad difusa) y el 11% no recibe ni entrega ayuda. Un bajísimo porcentaje (0,3%) manifiesta que solo recibe ayuda (Tabla

15). En cuanto al intercambio de objetos el 77% de los hogares no presenta intercambios de objetos entre estos y otras personas, mientras que el 9,6% presentaba una reciprocidad equitativa (entregaba y recibía, Tabla 15). Es decir, la reciprocidad "no material" es mucho más intensa.

Tabla 15. Distribución de los hogares según reciprocidad de ayuda y de dar/recibir objetos (%).

	Reciprocidad de ayuda entre hogar y vecinos	Reciprocidad en dar/recibir objeto entre hogares y otros.
Ausencia	10,5	77,0
Reciprocidad negativa	0,3	5,7
Reciprocidad difusa	16,9	7,7
Reciprocidad equitativa	72,3	9,6
Total	100,0	100,0

Al combinar estos resultados, el 49% de los hogares resultó tener un bajo índice de reciprocidad y un 38% un nivel medio (Tabla 16). Esto fue mayormente resultado del hecho que existe un alto porcentaje de hogares que no tienen medierías y no realiza intercambios de objetos. El estudio del PNUD (2000) no analizó la reciprocidad desde esta perspectiva. Sin embargo, al analizar la reciprocidad a nivel formal, indicó que el 75% de las personas del estrato social alto percibía que no existe beneficio para todos con los logros económicos del país. Esta percepción aumentó en el estrato medio y bajo (ambos con un 82%). En cuanto al nivel informal, el 85% de las personas percibía una reciprocidad equilibrada en su relación con la familia, el 50% con respecto a los amigos, un 40% con el trabajo y disminuyó a un 17% en su relación con el estado.

Tabla 16. Distribución de los hogares según índice de reciprocidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
ausencia	83	4,9	4,9
bajo	832	49,3	54,2
medio	632	37,5	91,7
alto	140	8,3	100,0
Total	1687	100,0	

1.4. Componente de cooperación a nivel de hogares.

El 75% de los hogares realiza actividades productivas²⁰ mayormente solo (Tabla 17), resultado que llama la atención debido a que los hogares que participan de este programa, deben formar agrupaciones de mínimo 5 personas para que lleven a cabo un proyecto. La participación es un objetivo estratégico de PRODECOP- Secano. Más aún, puede ser que las actividades productivas mencionadas en la encuesta, no involucren los proyectos en el marco de PRODECOP- Secano.

²⁰ De las actividades productivas que realizan los hogares podemos mencionar que el 91% de los hogares compra fertilizante, el 69% vende sus productos y menos de un 25% de los hogares arrienda de maquinaria, elabora productos. Cabe mencionar que el 5,2% de los hogares no realiza ninguna de estas actividades (Tabla 17).

Tabla 17. Distribución de los hogares según la forma en que realizan actividades productivas.

	Frecuencia	Porcentaje
Mayormente solo	1199	75,0
Solo y proyecto o grupo	166	10,4
Mayormente proyecto o grupo	235	14,7
Total	1599	100,0
No realiza	88	5,2
Total	1687	100,0

Cerca del 40% de los hogares tiene una densidad organizativa media, es decir entre un 31 y 60% de sus miembros integra alguna organización (Tabla 18). Esto está relacionado con el porcentaje de hogares que tienen al menos un vínculo²¹ (38%) y con la asociación de sus miembros en distintas organizaciones (Tabla 19). En el 6% de los hogares ninguno de sus miembros presenta membresía en alguna organización.

En la literatura no se encontró datos comparables de membresía a nivel de hogares. A nivel individual, los estudios realizados por MIDEPLAN (2001) y PNUD (2000), hallaron que el 39% de la población rural mayor de 12 años integraba alguna organización y el 54% de la población rural mayor de 12 años integraba alguna organización, respectivamente.

²¹ Suma de redes o vínculos que se genera por cada miembro del hogar que integra distintos tipos de organizaciones

Tabla 18. Distribución de los hogares según densidad organizativa

	Frecuencia	Porcentaje
Ausente	102	6,0
Baja	498	29,5
Media	666	39,5
Alta	186	11,0
Todos son miembros	235	14,0
Total	1687	100,0

Tabla 19. Distribución de los hogares según vínculos de membresía

Número de vínculos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	102	6,0
1	635	37,6
2	450	26,7
3	224	13,3
4 o más	276	16,4
Total	1687	100,0

La importancia que tiene la organización vecinal en los hogares se manifiesta en que el 93% de los hogares tiene membresía en organizaciones vecinales (Tabla 20). También se confirma por que el 90% de los hogares reconoce como la organización más grande de la localidad a la Junta de Vecinos (Tabla 21).

De acuerdo a la encuesta Casen 2000 (MIDEPLAN, 2001) el 43% de la población rural mayor de 12 años integraba la Junta de Vecinos. Le seguían el Club Deportivo y las organizaciones religiosas, ambos con un 17%. El PNUD por otro lado encontró que el 56% de la población rural mayor de 18 años era miembro de Juntas de Vecinos, un 33% de clubes deportivos y el 27% de la iglesia.

En cuanto a este trabajo, la encuesta agrupó tanto el club deportivo como la comunidad de iglesia en la categoría deportivos/culturales, lo que imposibilitó distinguir la membresía entre ambos. Lo que sí se puede mencionar respecto a este tema, es el pequeño porcentaje de los hogares que reconocen a la iglesia (2,3%) o al club deportivo (1,7%) como la organización más grande de la localidad (Tabla 21).

Tabla 20. Distribución de los hogares según tipo de organizaciones que integran.

Organizaciones que los hogares integran.	Frecuencia	Porcentaje
Vecinales	841	53,1
Vecinales y económicas.	79	5,0
Vecinales, deportivas y culturales	223	14,1
Vecinales y otras	132	8,3
Vecinales, económicas y otras	42	2,7
Vecinales, económicas y deportivas/culturales.	45	2,9
Vecinales, deportivas/culturales y otras	96	6,1
Vecinales, económicas, deportivas/culturales y otras	20	1,3
Económicas	20	1,3
Económicas y deportivas/culturales.	18	1,1
Económicas y otras	5	0,3
Económicas, deportivas/culturales y otras.	3	0,2
Deportivas/culturales.	33	2,1
Deportivas/culturales y otras	5	0,3
Otro tipo	23	1,4
Total	1585	100,0
No participa	102	6,0
Total	1687	100,0

Tabla 21. Distribución de los hogares según la organización que reconocen como la más grande.

	Frecuencia	Porcentaje
Junta de vecinos	1467	89,9
Iglesia	39	2,4
Junta de vecinos y otra	30	1,9
Club deportivo	29	1,8
Asociación / cooperativa	24	1,5
PRODECOP	23	1,4
CDL	10	0,6
Otra	8	0,5
Total	1631	100,0
No existe	56	3,3
Total	1687	100,0

Resumiendo, el 45% de los hogares presenta un bajo índice de cooperación y el 40% tiene un nivel medio, lo que se explica, principalmente, por el alto porcentaje de hogares con un nivel medio de membresía en organizaciones y el alto porcentaje de actividades productivas que realiza mayormente solo (Tabla 22).

Tabla 22. Distribución de los hogares según índice de cooperación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Ausencia	81	4,8	4,8
Bajo	751	44,5	49,3
medio	681	40,4	89,7
Alto	174	10,3	100,0
Total	1687	100,0	

1.5. Índice de capital social

En los índices de cooperación y reciprocidad, la gran mayoría de los hogares están en un nivel bajo y medio (cerca del 90% de los hogares). Por el contrario en el índice de confianza, el 80% de los hogares presenta un nivel alto. De los tres índices anteriores se obtuvo el índice de capital social, presentando el 67% de los hogares un nivel medio, el 30% un nivel alto y solo el 3% un nivel bajo. Cabe mencionar que no hubo hogares con ausencia de capital social (Tabla 23).

Tabla 23. Distribución de los hogares según índice de capital social.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
bajo	53	3,1	3,1
medio	1124	66,6	69,7
alto	510	30,3	100,0
Total	1687	100,0	

1.6. Poder.

Del 10% de los hogares que no integra la organización que reconocen como la más grande de la localidad (Tabla 24), el 35% indica que ello se debe a la falta de tiempo e interés para concurrir, el 19% no responde o no sabe y un 18 % se siente excluido, desconfía o no le gusta la organización. Los resultados de Casen 2000 (MIDEPLAN, 2001), coinciden en la falta de tiempo (35%) e interés (34%) como la razón más frecuente por la cual no participan las personas en organizaciones, los otros motivos son la no existencia de organizaciones (19%), enfermedad o edad avanzada (6%) y "otros"(7%).

Sobre el último cambio de las directivas de las organizaciones que distinguen como la más grande (Tabla 25), el 46% de los hogares reconoce que fue por estatutos, el 23% no sabe o no respondió el motivo, un 7% mencionó que no ha cambiado o renovado y un 6% ha sido reelecta. Motivos como problemas internos, mala gestión y robo presentaron porcentajes menores, 1,9%, 1,7% y 0,8% respectivamente.

Por último, casi un 14% de los hogares expresa que la directiva actual lleva 5 o más años (Tabla 26), esto puede guardar relación con la suma de porcentajes de hogares que mencionan que la directiva no ha sido renovada (7,3%) y los que manifiestan que esta fue reelecta (6,7%, Tabla 25).

Tabla 24. Razón por la cual el hogar no integra la organización que distingue como la más grande.

Razón	Frecuencia	Porcentaje
Falta de tiempo	56	34,6
Disgusta/desconfianza/exclusión	29	17,5
Sin beneficio/ no funciona	16	9,7
Prefiere otra	12	7,1
Nunca inscrito/ desinformación	11	6,8
Otra creencia	5	2,9
No puede	3	2,1
NS/NR	32	19,4
Total	163	100,0

Tabla 25. Motivo de cambio de la directiva anterior de la organización que el hogar distingue como la más grande de la localidad.

Motivo	Frecuencia	Porcentaje
Por estatutos	743	45,5
No ha cambiado/ sin renovación	119	7,3
Primera directiva/ formada poco	112	6,9
Reelección	109	6,7
Renuncia directiva o parte de ella	85	5,2
Mala gestión	28	1,7
Problemas/ conflicto	31	1,9
Robo	13	0,8
Cambio solo parte	12	0,7
NS/NR	379	23,3
Total	1631	100,0

Tabla 26. Tiempo directiva actual.

	Frecuencia	Porcentaje
<1 año	236	14,5
1 a 2 años	650	39,8
3 a 4 años	258	15,8
5 o + años	226	13,8
NS/NR	262	16,0
Total	1631	100,0
No existe (dato faltante)	56	3,3
Total	1687	100,0

2. Distribución de las variables de capital social según ingreso y comuna.

Al distribuir los hogares según quintil y comuna (Tabla 27) se observa que existen comunas cuyos hogares se concentran en los quintiles de mayores ingresos (quintil V). Este es el caso de La Estrella donde el 48% de los hogares está en el quintil V y Navidad donde el 30% de los hogares están en el quintil IV. En cambio la comuna de Trehuaco tiene un 27% de sus hogares en el quintil I (menores ingresos) y Pelluhue presenta un 28% en el quintil I y un 28% en el III. Curepto presenta un 27% en el quintil III y en Portezuelo la distribución es más o menos uniforme (Tabla 27). El coeficiente de correlación para variables nominales Tau-y, aunque significativo, no muestra una asociación fuerte entre ingreso y comuna (Tabla 28) y es mayor cuando quintil ingreso per capita es dependiente. Puede ser que la asociación se muestre menor de lo que realmente es, ya que la variable quintil es tomada como nominal.

Tabla 27. Distribución de los hogares según quintil ingreso per capita y las comunas (%).

		Quintiles ingreso per capita					Total
		I	II	III	IV	V	
Comuna	Navidad	13,7	16,5	19,8	30,2	19,8	100,0
	La Estrella	8,6	7,9	12,2	23,7	47,5	100,0
	Lolol	15,2	26,1	14,1	23,4	21,2	100,0
	Curepto	21,3	22,6	26,9	14,4	14,8	100,0
	Pelluhue	28,3	19,7	27,6	16,5	7,9	100,0
	Portezuelo	22,0	21,5	16,7	20,1	19,6	100,0
	Trehuaco	26,6	18,3	21,1	13,3	20,6	100,0
	Coelemu	23,3	23,3	17,5	20,2	15,6	100,0
Total		20,1	20,1	19,9	20,1	19,9	100,0

Tabla 28. Coeficiente de correlación tau-y para comuna por quintil de ingreso per cápita.

Variable dependiente	tau- y	Significancia
Comuna	0,012	0,000
Quintiles ingreso per capita	0,024	0,000

2.1. Asociación entre ingreso y los componentes de confianza.

Tal como ya se indicó, la mayor parte de los hogares expresan una alta confianza: más del 60% de los hogares muestran confianza en los líderes, vecinos y localidad. Por eso el análisis de estas variables se hará entre los quintiles dentro de los hogares con confianza o desconfianza, esperando cerca de un 20% de los hogares en cada quintil. Al analizar como se distribuyen los hogares según quintil

ingreso per cápita y confianza en líderes locales (Tabla 29), confianza en la directiva de la organización más grande (Tabla 30) y confianza en la localidad; llama la atención que en los tres casos el mayor porcentaje de desconfianza se encuentra en el primer quintil y el menor porcentaje en el quintil V. Los hogares que confían, en cambio se distribuyen mucho más homogéneamente en los cinco quintiles. También se debe mencionar que el 24 % y 23 % de los hogares que manifiestan tener a veces confianza en los líderes locales están en el quintil II y V (Tabla 29).

Tabla 29. Distribución de los hogares según quintil de ingreso per cápita y confianza en los líderes locales.

		Quintiles ingreso per capita					Total
		I	II	III	IV	V	
Confía en líderes locales	No	61	40	41	48	37	227
		26,9%	17,6%	18,1%	21,1%	16,3%	100,0%
	A veces	50	76	56	61	74	317
		15,8%	24,0%	17,7%	19,2%	23,3%	100,0%
	Si	220	218	234	211	214	1097
		20,1%	19,9%	21,3%	19,2%	19,5%	100,0%
Total		331	334	331	320	325	1641
		20,2%	20,4%	20,2%	19,5%	19,8%	100,0%

Tabla 30. Quintil de ingreso per cápita y confianza en la directiva de la organización que el hogar reconoce como la más grande.

		Quintiles ingreso per capita					Total
		I	II	III	IV	V	
Confía en directiva	No	65	47	44	50	40	246
		26,4%	19,1%	17,9%	20,3%	16,3%	100,0%
	Si	212	234	245	217	240	1148
		18,5%	20,4%	21,3%	18,9%	20,9%	100,0%
Total		277	281	289	267	280	1394
		19,9%	20,2%	20,7%	19,2%	20,1%	100,0%

El 28% y 31% de los hogares con desconfianza en sus vecinos están en el quintil I y IV respectivamente. Casi el 70% de los hogares que solo a veces manifiestan confianza en sus vecinos se distribuyen en los quintiles I, II y III (Tabla 31).

Tabla 31. Distribución de los hogares según quintil de ingreso per cápita y confianza en vecinos.

		Quintiles ingreso per capita					Total
		I	II	III	IV	V	
Confía en vecinos	No	31	23	18	34	4	110
		28,2%	20,9%	16,4%	30,9%	3,6%	100,0%
	A veces	97	83	103	55	68	406
		23,9%	20,4%	25,4%	13,5%	16,7%	100,0%
	Si	207	233	210	245	253	1148
		18,0%	20,3%	18,3%	21,3%	22,0%	100,0%
Total		335	339	331	334	325	1664
		20,1%	20,4%	19,9%	20,1%	19,5%	100,0%

En cuanto a la desconfianza en la localidad, un 50% de los hogares que no expresan su opinión cuando están en desacuerdo se reparten entre el quintil I y II (Tabla 32) y un 39 % de los hogares que sienten vivir en lugar inseguro son de los quintiles I y II (Tabla 33).

Tabla 32. Distribución de los hogares según quintil de ingreso per cápita y confianza del hogar en expresar la opinión cuando está en desacuerdo.

		Quintiles ingreso per capita					Total
		I	II	III	IV	V	
Expresa su opinión cuando no está de acuerdo	No	88	76	51	65	49	329
		26,7%	23,1%	15,5%	19,8%	14,9%	100,0%
	A veces	49	36	58	60	43	246
		19,9%	14,6%	23,6%	24,4%	17,5%	100,0%
	Si	194	222	223	210	240	1089
		17,8%	20,4%	20,5%	19,3%	22,0%	100,0%
Total		331	334	332	335	332	1664
		19,9%	20,1%	20,0%	20,1%	20,0%	100,0%

Tabla 33. Distribución de los hogares según quintil de ingreso per cápita y la percepción de vivir en un lugar seguro.

		Quintiles ingreso per capita					Total
		I	II	III	IV	V	
Vive en lugar seguro	No	12	23	9	13	2	59
		20,3%	39,0%	15,3%	22,0%	3,4%	100,0%
	A veces	18	18	15	18	18	87
		20,7%	20,7%	17,2%	20,7%	20,7%	100,0%
	Si	308	299	311	301	314	1533
		20,1%	19,5%	20,3%	19,6%	20,5%	100,0%
Total		338	340	335	332	334	1679
		20,1%	20,3%	20,0%	19,8%	19,9%	100,0%

En términos del índice de confianza, los quintiles III y IV concentran el 57% de los hogares con nivel bajo de confianza, el quintil I concentra el 28% de los hogares con nivel medio y los dos hogares con ausencia de confianza (Tabla 34). Este resultado tiende a contradecir las tendencias de las tablas anteriores ya que en el quintil I se concentraban los hogares con desconfianza (aunque el quintil IV también presentaba mayores niveles de desconfianza). Sin embargo, se debe tener presente que el número de observaciones es bajo, por lo que puede haber un alto error de muestreo. En lo que sí cabe menos duda es que en los hogares de los primeros quintiles la confianza es menor. El PNUD (2000) describió que las personas del estrato socioeconómico alto presentaban una mayor confianza en otras personas (53%) que las del estrato medio (34%) y bajo (28%) (capital social formal) y que el 94% de las personas del estrato social alto tenían a alguien de confianza para conversar cosas que le importaban, en comparación con el 87% del estrato medio y 86% del bajo. Este mismo estudio

también observó una relación entre la experiencia de pertenecer a una organización, con tener mayor confianza en otras personas e instituciones.

Tabla 34. Distribución de los hogares según quintil de ingreso per cápita e índice de confianza.

		Quintiles ingreso per capita					Total
		I	II	III	IV	V	
Índice de confianza	Ausencia	2					2
		100,0%					100,0%
	Bajo	5	11	14	19	9	58
		8,6%	19,0%	24,1%	32,8%	15,5%	100,0%
	Medio	76	54	48	57	34	269
		28,3%	20,1%	17,8%	21,2%	12,6%	100,0%
	Alto	256	276	273	261	293	1359
		18,8%	20,3%	20,1%	19,2%	21,6%	100,0%
	Total	339	341	335	337	336	1688
		20,1%	20,2%	19,8%	20,0%	19,9%	100,0%

2.2. Asociación entre ingreso y los componentes de reciprocidad.

Tendencias claras se observan en la reciprocidad del intercambio de objetos, a pesar de que la mayoría de los hogares no tienen este tipo de reciprocidad. Los hogares que presentan una reciprocidad equitativa se concentran mayormente en el quintil V (34%), los hogares que tienen una reciprocidad difusa están mayormente en el quintil IV (29%) y los que tienen una reciprocidad negativa se concentran en el quintil III (29%) (Tabla 35).

Tabla 35. Distribución de los hogares según quintil de ingreso per cápita y reciprocidad de dar/recibir entre hogar y otros.

		Quintiles ingreso per capita					Total	
		I	II	III	IV	V		
Reciprocidad en dar/recibir.	Ausencia	289	274	248	248	240	1299	
		22,2%	21,1%	19,1%	19,1%	18,5%	100,0%	
	Reciprocidad negativa	18	18	28	19	14	97	
		18,6%	18,6%	28,9%	19,6%	14,4%	100,0%	
	Reciprocidad difusa	10	25	30	37	27	129	
		7,8%	19,4%	23,3%	28,7%	20,9%	100,0%	
	Reciprocidad equitativa	21	24	30	33	55	163	
		12,9%	14,7%	18,4%	20,2%	33,7%	100,0%	
	Total		338	341	336	337	336	1688

En cuanto a la percepción de intercambio de ayuda, la mayoría de los hogares presentan una reciprocidad equilibrada, distribuyéndose uniformemente entre los quintiles. Se puede observar una tendencia en los hogares que no manifiestan tener este tipo de intercambio, los que se concentran en los quintiles IV (30%) y I (26%) (Tabla 36).

Tabla 36. Distribución de los hogares según quintil de ingreso per cápita y reciprocidad de ayuda entre hogar y vecinos.

		Quintiles ingreso per capita					Total
		I	II	III	IV	V	
Reciprocidad de ayuda entre hogar y vecinos	Ausencia	46	40	14	53	24	177
		26,0%	22,6%	7,9%	29,9%	13,6%	100,0%
	Reciprocidad negativa		2	3			5
			40,0%	60,0%			100,0%
	Reciprocidad difusa	57	48	65	63	52	285
		20,0%	16,8%	22,8%	22,1%	18,2%	100,0%
	Reciprocidad equitativa	235	250	254	221	256	1216
		19,3%	20,6%	20,9%	18,2%	21,1%	100,0%
	Total	338	340	336	337	332	1683
		20,1%	20,2%	20,0%	20,0%	19,7%	100,0%

Se observa que hay un mayor porcentaje de hogares que tienen medierías en el quintil I (24%) y menos en el quintil IV (16%; Tabla 37).

Tabla 37. Distribución de los hogares según quintil de ingreso per cápita y medierías.

		Quintiles ingreso per capita					Total
		I	II	III	IV	V	
Medierías	No tiene	183	230	197	237	203	1050
		17,4%	21,9%	18,8%	22,6%	19,3%	100,0%
	Tiene 1 o más	155	111	139	100	133	638
		24,3%	17,4%	21,8%	15,7%	20,8%	100,0%
Total	338	341	336	337	336	1688	
	20,0%	20,2%	19,9%	20,0%	19,9%	100,0%	

Aún cuando la mayoría de los hogares presentan un nivel bajo de reciprocidad y se distribuyen uniformemente entre los quintiles, se puede mencionar que el 31% y 25% de los hogares con ausencia de reciprocidad son del quintil II y IV respectivamente. Esto puede ser porque el quintil IV y II presentan un alto número de hogares que no tienen medierías y, como el resto de los quintiles, un alto número de hogares con ausencia de intercambios de objetos. El 31% y 29% de los hogares con nivel alto son del quintil V y III, lo que no puede ser explicado fácilmente (Tabla 38).

Tabla 38. Distribución de los hogares según quintil de ingreso per cápita e índice de reciprocidad.

		Quintiles ingreso per capita					Total
		I	II	III	IV	V	
Índice de reciprocidad	Ausencia	19	26	4	21	14	84
		22,6%	31,0%	4,8%	25,0%	16,7%	100,0%
	Bajo	164	176	160	179	152	831
		19,7%	21,2%	19,3%	21,5%	18,3%	100,0%
	Medio	143	114	131	118	127	633
		22,6%	18,0%	20,7%	18,6%	20,1%	100,0%
	Alto	13	25	40	18	43	139
		9,4%	18,0%	28,8%	12,9%	30,9%	100,0%
	Total	339	341	335	336	336	1687
		20,1%	20,2%	19,9%	19,9%	19,9%	100,0%

2.3. Asociación entre ingreso y los componentes de cooperación.

La mayoría de los hogares presentan un nivel medio de densidad organizativa, distribuyéndose de forma uniforme entre los quintiles. Sin embargo, cabe mencionar que el 26% y 24% de los hogares que no integran ninguna organización son del quintil III y IV respectivamente, mas del 50% de los hogares con bajo nivel de membresía están en el quintil I y II, el 31% de los hogares con nivel alto de participación son del quintil V y mas del 60% de los hogares donde todos integran alguna organización están en el quintil IV y V (Tabla 39). En otras palabras entre los hogares con baja densidad organizativa es más frecuente encontrar hogares de los quintiles I y II, mientras entre los de alta densidad hay más de los quintiles IV y V.

Tabla 39. Distribución de los hogares según quintil de ingreso per cápita y densidad organizativa por miembros del hogar.

		Quintiles ingreso per capita					Total
		I	II	III	IV	V	
Densidad organizativa	Ausencia	13	18	27	24	20	102
		12,7%	17,6%	26,5%	23,5%	19,6%	100,0%
	Bajo	139	130	106	83	39	497
		28,0%	26,2%	21,3%	16,7%	7,8%	100,0%
	Medio	125	137	148	122	133	665
		18,8%	20,6%	22,3%	18,3%	20,0%	100,0%
	Alto	44	27	27	31	57	186
		23,7%	14,5%	14,5%	16,7%	30,6%	100,0%
	Muy alto	18	27	27	76	87	235
		7,7%	11,5%	11,5%	32,3%	37,0%	100,0%
	Total	339	339	335	336	336	1685
		20,1%	20,1%	19,9%	19,9%	19,9%	100,0%

Los vínculos en relación a los quintiles de ingreso per cápita, no presenta ninguna tendencia clara. Se puede observar que el 28% de los hogares que generan cuatro o más vínculos son del quintil V. El 26 y 24% de los hogares que generan 2 vínculos son del quintil IV y I, respectivamente (Tabla 40).

Tabla 40. Distribución de los hogares según quintil de ingreso per cápita y vínculos de participación del hogar.

		Quintiles ingreso per capita					Total
		I	II	III	IV	V	
Vínculos de participación del hogar	No participa	13	18	27	24	20	102
		12,7%	17,6%	26,5%	23,5%	19,6%	100,0%
	1	126	130	124	120	134	634
		19,9%	20,5%	19,6%	18,9%	21,1%	100,0%
	2	109	76	92	116	57	450
		24,2%	16,9%	20,4%	25,8%	12,7%	100,0%
	3	49	51	43	33	48	224
		21,9%	22,8%	19,2%	14,7%	21,4%	100,0%
	4 o más	42	64	49	44	78	277
		15,2%	23,1%	17,7%	15,9%	28,2%	100,0%
	Total	339	339	335	337	337	1687
		20,1%	20,1%	19,9%	20,0%	20,0%	100,0%

Tal como ya se mencionó, la mayoría de los hogares realizan las actividades productivas "mayormente solo". Cabe mencionar que el 32% de los hogares que realizan las actividades tanto solos como en grupo están en el quintil III y más del 50% de los hogares que realizan las actividades en grupo son del

quintil I y II (Tabla 41). Es decir, se podría pensar que en los primeros quintiles hay una mayor tendencia a realizar actividades productivas en conjunto. De estos resultados nacen las siguientes preguntas: ¿Los hogares más pobres se agrupan como una estrategia para mitigar la pobreza o subsistir?, ¿Los hogares pobres tienen mayor capital social o simplemente es un proceso temporal de asociatividad que busca soluciones?

Tabla 41. Distribución de los hogares según quintil de ingreso per cápita y realización de actividades productivas del hogar.

		Quintiles ingreso per capita					Total
		I	II	III	IV	V	
Realización de actividades productivas	Solo o mayormente solo	215	246	221	245	270	1197
		18,0%	20,6%	18,5%	20,5%	22,6%	100,0%
	Solo y proyecto/ grupo	36	13	54	30	34	167
		21,6%	7,8%	32,3%	18,0%	20,4%	100,0%
	Proyecto/ grupo o mayormente proyecto/ grupo	59	68	49	34	25	235
		25,1%	28,9%	20,9%	14,5%	10,6%	100,0%
Total		310	327	324	309	329	1599
		19,4%	20,5%	20,3%	19,3%	20,6%	100,0%

Más del 50% de los hogares con ausencia de reciprocidad se distribuyen entre el quintil II y III, el 30 % de los hogares con nivel alto de cooperación son del quintil V (Tabla 40). Aunque no se puede ser concluyente, los hogares del primer quintil tienden a tener un menor índice de cooperación que los hogares de altos ingresos.

Tabla 42. Distribución de los hogares según quintil de ingreso per cápita e índice de cooperación.

		Quintiles ingreso per capita					Total	
		I	II	III	IV	V		
Índice de cooperación	Ausencia	10	15	19	21	14	79	
		12,7%	19,0%	24,1%	26,6%	17,7%	100,0%	
	Bajo	169	151	158	143	130	751	
		22,5%	20,1%	21,0%	19,0%	17,3%	100,0%	
	Medio	133	141	132	135	140	681	
		19,5%	20,7%	19,4%	19,8%	20,6%	100,0%	
	Alto	26	34	26	38	52	176	
		14,8%	19,3%	14,8%	21,6%	29,5%	100,0%	
	Total		338	341	335	337	336	1687
			20,0%	20,2%	19,9%	20,0%	19,9%	100,0%

2.4. Asociación entre ingreso y el índice de capital social.

Al ver la distribución del índice de capital social (Tabla 43), se observa que dos tercios de los hogares tienen un índice medio, 30% uno alto y apenas un 3% uno bajo. También se observa que el 36% de los hogares que tienen bajo capital social están en el quintil IV, el 26% de los hogares que tienen nivel alto de capital social están en el quintil V. Con respecto a los hogares que presentan un nivel medio de capital social, la distribución es uniforme entre los quintiles. Al comparar los quintiles, se observa que a medida que aumenta el ingreso también aumenta (disminuye) el número de hogares con índice de capital social alto (medio).

Tabla 43. Distribución de los hogares según quintil de ingreso per cápita e índice de capital social.

		Quintiles ingreso per capita					Total
		I	II	III	IV	V	
Índice de capital social	Bajo	12	12	5	19	5	53
		22,6%	22,6%	9,4%	35,8%	9,4%	100,0%
	Medio	243	238	231	214	197	1123
		21,6%	21,2%	20,6%	19,1%	17,5%	100,0%
	Alto	83	90	99	103	134	509
		16,3%	17,7%	19,4%	20,2%	26,3%	100,0%
Total		338	340	335	336	336	1685
		20,1%	20,2%	19,9%	19,9%	19,9%	100,0%

Las asociaciones significativas ($\alpha=0,05$) entre quintil de ingreso per capita y los componentes de capital social más fuertes y positivas fueron: densidad organizativa del hogar, reciprocidad entre dar y recibir objetos entre los hogares y otras personas, confianza en vecinos e índice de capital social. También se da una relación negativa entre realización de actividades productivas y quintil de ingreso per cápita, ($\rho = -0,107$). Asociaciones significativas, pero débiles, se dan con expresar opinión aunque se está en desacuerdo con el resto, índice de cooperación, confianza en la directiva de la organización que distingue como la mas grande e índice de confianza (Tabla 44).

Tabla 44. Tabla resumen de coeficientes de correlación rho de Spearman.

Variable	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	p
Participación por miembros del hogar	0,232	0,001
Reciprocidad dar/recibir	0,126	0,001
Índice capital social	0,105	0,001
Confianza en vecinos	0,115	0,001
Realización de actividades productivas	-0,107	0,001
Expresa su opinión cuando esta en desacuerdo	0,082	0,001
Índice de confianza	0,066	0,007
Índice de cooperación	0,063	0,010
Confianza en directiva	0,061	0,023

De estos resultados se puede concluir que la variable de densidad organizativa es importante por la fuerza de la relación con ingreso de los hogares. Esto se refuerza con la opinión del PNUD (2000) que menciona que no hay capital social sin asociatividad. Esta contribuye a crear relaciones de confianza y respetar las normas básicas y, a su vez, la confianza contribuye a la cooperación social. Esto último indicaría que existe una retroalimentación entre los componentes de capital social. En este mismo sentido Bahamondes (2001) menciona que la confianza y cooperación están estrechamente vinculadas al concepto de reciprocidad, por lo que la confianza sería un buen indicador para medir la solidez de las relaciones de reciprocidad. Esta idea parece un poco confusa según los resultados hasta el momento descritos.

Aunque existe un alto porcentaje de hogares que no tienen intercambio de objetos, esta parece ser una buena alternativa para analizar la reciprocidad y su relación con el ingreso de los hogares. Algo similar pasa con la confianza en vecinos, aún que en esta variable la mayoría de los hogares si manifiestan su confianza.

A pesar que la relación entre capital social e ingreso de los hogares no es fuerte, no hay que desestimarla. Puede ser que la escasa intensidad se deba a la forma en que se evaluaron los componentes de confianza, reciprocidad y cooperación.

2.5. Asociación entre comuna y los componentes de confianza.

Aunque en todas las comunas la gran mayoría de los hogares tienen confianza en los líderes locales, existen comunas como Navidad (82%) y Pelluhue (78%) con un alto porcentaje y comunas como Lolol, que sólo presenta un 59%. Destacan La Estrella y Curepto por tener un alto porcentaje de hogares que no tienen confianza (21% y 19%). No se debe desconocer la implicancia que tiene la opción "a veces" (¿confía o no?), en ella se expresa un nivel medio de confianza en estos hogares, lo que varía entre un 14% (Pelluhue) y un 25% (Lolol) (Tabla 45).

En casi todas las comunas entre el 80 y 90% de los hogares confía en la directiva de la organización que distinguen como la más grande (Tabla 46), destacando Trehuaco con el más alto porcentaje (90%). La excepción lo hace Lolol, en que solo el 70% confía en la directiva. Todas las comunas que presentan un alto porcentaje de confianza en la directiva presentan una gran confianza en los líderes locales, excepto por Navidad, que en comparación a otras comunas no hay menor densidad organizativa, motivo que podría explicar

la menor confianza. Se debe analizar mas profundo el tipo de membresía de los hogares de Navidad, en la organización que reconoce como la más grande de la localidad.

Tabla 45. Distribución de los hogares según comuna y confianza en líderes locales.

		Confía en líderes locales			Total
		No	A veces	Sí	
Comuna	Navidad	5	40	198	243
		2,1%	16,5%	81,5%	100,0%
	La Estrella	26	19	81	126
		20,6%	15,1%	64,3%	100,0%
	Lolol	28	45	105	178
		15,7%	25,3%	59,0%	100,0%
	Curepto	57	53	188	298
		19,1%	17,8%	63,1%	100,0%
	Pelluhue	11	17	98	126
		8,7%	13,5%	77,8%	100,0%
	Portezuelo	27	43	134	204
		13,2%	21,1%	65,7%	100,0%
	Trehuaco	33	49	133	215
		15,3%	22,8%	61,9%	100,0%
	Coelemu	40	49	159	248
		16,1%	19,8%	64,1%	100,0%
	Total	227	315	1096	1638
		13,9%	19,2%	66,9%	100,0%

Tabla 46. Distribución de los hogares según comuna y confianza del hogar en directiva de la organización que reconocen como la más grande.

		Confía en directiva		Total	
		No	Sí		
Comuna	Navidad	41	158	199	
		20,6%	79,4%	100,0%	
	La Estrella	18	94	112	
		16,1%	83,9%	100,0%	
	Lolol	46	105	151	
		30,5%	69,5%	100,0%	
	Curepto	48	209	257	
		18,7%	81,3%	100,0%	
	Pelluhue	20	96	116	
		17,2%	82,8%	100,0%	
	Portezuelo	29	145	174	
		16,7%	83,3%	100,0%	
	Trehuaco	19	163	182	
		10,4%	89,6%	100,0%	
	Coilemu	26	176	202	
		12,9%	87,1%	100,0%	
	Total		247	1146	1393
			17,7%	82,3%	100,0%

En todas las comunas el 60% o más de los hogares confía en sus vecinos. En un extremo está Navidad con un 82% y en el otro están Curepto y Coilemu con aproximadamente un 60% (Tabla 47). Casi dos tercios (60%) de los hogares en todas las comunas expresan su opinión si están en desacuerdo (Tabla 47). Destacan Pelluhue (74%), Lolol (71%) por sus altos porcentajes y Trehuaco (60%) y La Estrella (61%) por tener los menores porcentajes. Estas dos últimas

comunas también destacan por el 27% y 24% de los hogares, respectivamente, que no expresan su opinión, ya que en el resto de las comunas menos del 20% no la expresan (Tabla 48). En la gran mayoría de las comunas más del 89% de los hogares manifiestan vivir en un lugar seguro excepto por Curepto que tiene un 82%, aun cuando sigue siendo alto (Tabla 49). Parece no haber una relación evidente entre mayor confianza en los vecinos, mayor expresión de opinión y mayor manifestación de vivir en un lugar seguro.

Tabla 47. Distribución de los hogares según comuna y confianza en vecinos.

		Confía en vecinos			Total
		No	A veces	Sí	
Comuna	Navidad	16	29	203	248
		6,5%	11,7%	81,9%	100,0%
	La Estrella	6	32	97	135
		4,4%	23,7%	71,9%	100,0%
	Lolol	18	38	129	185
		9,7%	20,5%	69,7%	100,0%
	Curepto	16	111	172	299
		5,4%	37,1%	57,5%	100,0%
	Pelluhue	9	33	86	128
		7,0%	25,8%	67,2%	100,0%
	Portezuelo	7	39	162	208
		3,4%	18,8%	77,9%	100,0%
	Trehuaco	8	54	150	212
		3,8%	25,5%	70,8%	100,0%
	Coelemu	30	72	149	251
		12,0%	28,7%	59,4%	100,0%
	Total	110	408	1148	1666
		6,6%	24,5%	68,9%	100,0%

Tabla 48. Distribución de los hogares según comuna y confianza del hogar en expresar la opinión cuando esta en desacuerdo.

		Expresa su opinión cuando no esta de acuerdo			Total
		No	A veces	Sí	
Comuna	Navidad	47	37	164	248
		19,0%	14,9%	66,1%	100,0%
	La Estrella	32	21	82	135
		23,7%	15,6%	60,7%	100,0%
	Lolol	35	17	129	181
		19,3%	9,4%	71,3%	100,0%
	Curepto	50	56	197	303
		16,5%	18,5%	65,0%	100,0%
	Pelluhue	26	6	93	125
		20,8%	4,8%	74,4%	100,0%
	Portezuelo	33	43	124	200
		16,5%	21,5%	62,0%	100,0%
	Trehuaco	58	27	129	214
		27,1%	12,6%	60,3%	100,0%
	Coelemu	48	39	171	258
		18,6%	15,1%	66,3%	100,0%
	Total	329	246	1089	1664
		19,8%	14,8%	65,4%	100,0%

Tabla 49. Distribución de los hogares según comuna y percepción del hogar de vivir en un lugar seguro.

		Vive en lugar seguro			Total
		No	A veces	Sí	
Comuna	Navidad	6	11	230	247
		2,4%	4,5%	93,1%	100,0%
	La Estrella	3	2	130	135
		2,2%	1,5%	96,3%	100,0%
	Lolol	8	12	164	184
		4,3%	6,5%	89,1%	100,0%
	Curepto	24	29	247	300
		8,0%	9,7%	82,3%	100,0%
	Pelluhue		2	125	127
			1,6%	98,4%	100,0%
	Portezuelo	5	13	190	208
		2,4%	6,3%	91,3%	100,0%
	Trehuaco	5	5	207	217
		2,3%	2,3%	95,4%	100,0%
Coilemu	8	11	239	258	
	3,1%	4,3%	92,6%	100,0%	
Total	59	85	1532	1676	
	3,5%	5,1%	91,4%	100,0%	

De acuerdo al índice de confianza, en todas las comunas más del 70% de los hogares expresan tener un nivel alto de confianza, destacándose Pelluhue y Navidad en que el 87% y 84% de sus hogares tiene un nivel alto. Lolol y Curepto tienen solo el 72% y 76% de los hogares con niveles altos de confianza, respectivamente (Tabla 50). El resto de las comunas presentan alrededor del 81%

en este nivel. Esto es coherente con los resultados anteriores: Lolol y Curepto presentan una menor confianza en general.

Tabla 50. Distribución de los hogares según comuna e índice de confianza

		Índice de confianza				Total	
		Ausencia	Bajo	Medio	Alto		
Comuna	Navidad		5	35	208	248	
			2,0%	14,1%	83,9%	100,0%	
	La Estrella		6	18	114	138	
			4,3%	13,0%	82,6%	100,0%	
	Lolol	2	7	42	134	185	
		1,1%	3,8%	22,7%	72,4%	100,0%	
	Curepto		21	52	232	305	
			6,9%	17,0%	76,1%	100,0%	
	Pelluhue		4	13	110	127	
			3,1%	10,2%	86,6%	100,0%	
	Portezuelo			36	173	209	
				17,2%	82,8%	100,0%	
	Trehuaco		7	30	180	217	
			3,2%	13,8%	82,9%	100,0%	
	Coilemu		7	42	208	257	
			2,7%	16,3%	80,9%	100,0%	
	Total		2	57	268	1359	1686
			0,1%	3,4%	15,9%	80,6%	100,0%

2.6. Asociación entre comuna y los componentes de reciprocidad.

En cuanto a la percepción de reciprocidad de ayuda entre el hogar y los vecinos (entregar y recibir), en todas las comunas más de dos tercios de los hogares participan en reciprocidad equilibrada. Destacan las comunas de Lolol y

Coelemu, donde el 64% y 66% de sus hogares presentan reciprocidad equilibrada y un 17% y 13% no presentan intercambios de ayuda. Aunque Curepto presenta similar porcentaje en reciprocidad equilibrada, existe un 28% de los hogares que manifiestan tener una reciprocidad difusa y un 7% en la de tipo negativo. Además cabe decir que Curepto y Lolol son las únicas comunas que tienen hogares que manifiestan una reciprocidad negativa aunque en bajísimo número (Tabla 51). El resto de las comunas tienen el 74% o más de sus hogares con reciprocidad equilibrada.

Tabla 51. Distribución de los hogares según comuna y reciprocidad de ayuda entre hogar y vecinos.

		Reciprocidad de ayuda entre hogar y vecinos				Total
		ausencia	reciprocidad negativa	reciprocidad difusa	reciprocidad equitativa	
Comuna	Navidad	28		23	197	248
		11,3%		9,3%	79,4%	100,0%
	La Estrella	14		13	108	135
		10,4%		9,6%	80,0%	100,0%
	Lolol	32	2	32	119	185
		17,3%	1,1%	17,3%	64,3%	100,0%
	Curepto	20	3	85	197	305
		6,6%	1,0%	27,9%	64,6%	100,0%
	Pelluhue	12		21	94	127
		9,4%		16,5%	74,0%	100,0%
	Portezuelo	21		29	159	209
		10,0%		13,9%	76,1%	100,0%
	Trehuaco	18		27	172	217
		8,3%		12,4%	79,3%	100,0%
	Coelemu	33		54	170	257
		12,8%		21,0%	66,1%	100,0%
	Total	178	5	284	1216	1683
		10,6%	0,3%	16,9%	72,3%	100,0%

Existe en todas las comunas un porcentaje alto de hogares (más de 73%) que no presentan intercambios de objetos. Resaltan las comunas de La Estrella con un 86% que no manifiesta esta reciprocidad, Navidad por presentar un alto porcentaje de reciprocidad equitativa (19%), Lolol por tener un 13% en reciprocidad negativa y un 11% reciprocidad difusa y Portezuelo por un alto

porcentaje de reciprocidad difusa (15%). Cabe mencionar que en el intercambio de objetos, en todas las comunas hay un pequeño número de hogares con reciprocidad negativa (solo recibe regalos u objetos) (Tabla 52).

Tabla 52. Distribución de los hogares según comuna y reciprocidad de dar/ recibir entre hogar y otros.

		Reciprocidad en dar/recibir.				Total
		ausencia	reciprocidad negativa	reciprocidad difusa	reciprocidad equitativa	
Comuna	Navidad	182	16	4	47	249
		73,1%	6,4%	1,6%	18,9%	100,0%
	La Estrella	118	4	6	10	138
		85,5%	2,9%	4,3%	7,2%	100,0%
	Lolol	137	24	20	4	185
		74,1%	13,0%	10,8%	2,2%	100,0%
	Curepto	241	23	22	19	305
		79,0%	7,5%	7,2%	6,2%	100,0%
	Pelluhue	102	3	9	13	127
		80,3%	2,4%	7,1%	10,2%	100,0%
	Portezuelo	157	9	31	12	209
		75,1%	4,3%	14,8%	5,7%	100,0%
	Trehuaco	166	16	10	24	216
		76,9%	7,4%	4,6%	11,1%	100,0%
	Coelemu	195	1	27	34	257
		75,9%	,4%	10,5%	13,2%	100,0%
	Total	1298	96	129	163	1686
		77,0%	5,7%	7,7%	9,7%	100,0%

En el tema de medierías, las diferencias entre comunas son muy grandes. Por un lado están Trehuaco y Portezuelo donde el 59 % y el 56% de los hogares tienen una o más medierías (Tabla 53). Por el otro, está la Estrella y Lolol, con apenas 22 y 25% de hogares con medierías.

Tabla 53. Distribución de los hogares según comuna y medierías.

		Medierías		Total
		No tiene	1 o más	
Comuna	Navidad	158	90	248
		63,7%	36,3%	100,0%
	La Estrella	108	30	138
		78,3%	21,7%	100,0%
	Lolol	138	47	185
		74,6%	25,4%	100,0%
	Curepto	202	103	305
		66,2%	33,8%	100,0%
	Pelluhue	86	41	127
		67,7%	32,3%	100,0%
	Portezuelo	93	116	209
		44,5%	55,5%	100,0%
	Trehuaco	90	127	217
		41,5%	58,5%	100,0%
	Coilemu	175	83	258
		67,8%	32,2%	100,0%
	Total	1050	637	1687
		62,2%	37,8%	100%

Como resultado final, en Portezuelo y Trehuaco sobre el 60% de los hogares tiene un nivel de reciprocidad medio o alto, producto del alto porcentaje de hogares que establecen medierías. En el resto de las comunas más del 50% de los hogares tienen un nivel bajo o ausente (Tabla 54). Aunque en Pelluhue no hay hogares sin reciprocidad, esta comuna tiene un 67% con nivel bajo. El 10% de los hogares de Lolol y La Estrella no tiene reciprocidad, se debe al alto porcentaje de hogares que no presentan medierías. Además, Lolol presenta un porcentaje importante con hogares que no manifiestan intercambios de ayuda y en el caso de La Estrella existe una mayor cantidad de hogares con ausencia en intercambio de objetos y regalos. Resumiendo, los más altos niveles de reciprocidad se encuentran en Portezuelo y Trehuaco y los más bajos en La Estrella, seguido de Lolol.

Tabla 54. Distribución de los hogares según comuna e índice de reciprocidad.

		Índice de reciprocidad				Total
		Ausencia	Bajo	Medio	Alto	
Comuna	Navidad	8	128	92	20	248
		3,2%	51,6%	37,1%	8,1%	100,0%
	La Estrella	14	83	37	4	138
		10,1%	60,1%	26,8%	2,9%	100,0%
	Lolol	19	97	55	13	184
		10,3%	52,7%	29,9%	7,1%	100,0%
	Curepto	11	163	112	20	306
		3,6%	53,3%	36,6%	6,5%	100,0%
	Pelluhue		84	31	11	126
			66,7%	24,6%	8,7%	100,0%
	Portezuelo	6	74	106	23	209
		2,9%	35,4%	50,7%	11,0%	100,0%
	Trehuaco	3	79	106	28	216
		1,4%	36,6%	49,1%	13,0%	100,0%
	Coelemu	22	123	92	21	258
		8,5%	47,7%	35,7%	8,1%	100,0%
	Total	83	831	631	140	1685
		4,9%	49,3%	37,4%	8,3%	100,0%

2.7. Asociación entre comuna y los componentes de cooperación.

Cerca la mitad de los hogares de La Estrella y Curepto presentan un nivel medio de densidad organizativa. Pelluhue, Trehuaco y Coelemu presentan cerca del 40% en el nivel medio y el 30% en el nivel bajo. Portezuelo reparte el 80% de sus hogares entre el nivel bajo y medio, mientras en el caso de Navidad y Lolol son el 60% de sus hogares (Tabla 55). Es importante mencionar que casi un tercio de los hogares de seis comunas presentan un nivel alto o muy alto de membresía en organizaciones, excepto por Curepto y Portezuelo donde un poco menos del 20% están en estos niveles.

La mayoría de los hogares en todas las comunas generan un solo vínculo de integración con las organizaciones, especialmente en la comuna de Navidad donde esta situación se da en el 54% de los hogares. Esto también es un reflejo de que la mayoría de los hogares (más de dos tercios) en cada comuna tiene un nivel bajo y medio de densidad organizativa. Una excepción a lo anterior es la comuna de Pelluhue, en que el 35% de los hogares generan 3 o más vínculos, otro 35% presentan dos vínculos y el 25% un vínculo. Esto se puede explicar por el 42% de hogares que tiene un nivel medio de membresía, el 26% tiene un nivel alto o todos son miembros y el 27% tiene un nivel bajo. Es importante que cerca de un 40% de los hogares de Lolol y Curepto presentan 3 o más vínculos. Además, en la comuna de Lolol casi el 60% tienen uno o dos vínculos y Curepto presenta un 27% con dos y un cuarto de sus hogares con un vínculo. Esto último llama la atención, ya que Curepto, como se mencionó anteriormente, presenta casi la mitad de sus hogares con un nivel medio de membresía (31-60% de los miembros integran una organización) y menos de 20% con un nivel alto o muy alto. Puede ser que estos hogares sean de mayor tamaño o que los miembros no solo integren una sino más organizaciones (Tabla 56). Por otro lado esta Lolol

que tiene el 60% de sus hogares entre los niveles medio y bajo, pero más de un tercio de sus hogares tiene un nivel alto o muy alto.

Tabla 55. Distribución de los hogares según comuna y densidad organizativa del hogar.

		Densidad organizativa					Total
		Ausencia	Bajo	Medio	Alto	Muy alto	
Comuna	Navidad	17	78	84	24	46	249
		6,8%	31,3%	33,7%	9,6%	18,5%	100,0%
	La Estrella	13	22	67	20	17	139
		9,4%	15,8%	48,2%	14,4%	12,2%	100,0%
	Lolol	9	55	59	30	32	185
		4,9%	29,7%	31,9%	16,2%	17,3%	100,0%
	Curepto	32	72	144	23	33	304
		10,5%	23,7%	47,4%	7,6%	10,9%	100,0%
	Pelluhue	7	34	53	23	10	127
		5,5%	26,8%	41,7%	18,1%	7,9%	100,0%
	Portezuelo	5	85	78	20	21	209
		2,4%	40,7%	37,3%	9,6%	10,0%	100,0%
	Trehuaco	5	67	84	21	40	217
		2,3%	30,9%	38,7%	9,7%	18,4%	100,0%
	Coelemu	15	85	96	25	37	258
		5,8%	32,9%	37,2%	9,7%	14,3%	100,0%
	Total	103	498	665	186	236	1688
		6,1%	29,5%	39,4%	11,0%	14,0%	100,0%

Tabla 56. Distribución de los hogares según comuna y vínculos de participación

		Vínculos de participación del hogar					Total
		no participa	1	2	3	4 o más	
Comuna	Navidad	17	135	42	19	35	248
		6,9%	54,4%	16,9%	7,7%	14,1%	100,0%
	La Estrella	13	52	39	13	22	139
		9,4%	37,4%	28,1%	9,4%	15,8%	100,0%
	Lolol	9	50	53	28	45	185
		4,9%	27,0%	28,6%	15,1%	24,3%	100,0%
	Curepto	32	74	83	65	51	305
		10,5%	24,3%	27,2%	21,3%	16,7%	100,0%
	Pelluhue	7	32	45	14	30	128
		5,5%	25,0%	35,2%	10,9%	23,4%	100,0%
	Portezuelo	5	91	64	29	20	209
		2,4%	43,5%	30,6%	13,9%	9,6%	100,0%
	Trehuaco	5	79	61	21	50	216
		2,3%	36,6%	28,2%	9,7%	23,1%	100,0%
	Coelemu	15	122	64	35	23	259
		5,8%	47,1%	24,7%	13,5%	8,9%	100,0%
	Total	103	635	451	224	276	1689
		6,1%	37,6%	26,7%	13,3%	16,3%	100,0%

Más del 80% de los hogares de las comunas de Trehuaco, Curepto y Coelemu realizan las actividades mayormente solo. Aunque el resto de las

comunas también tienen la mayoría de sus hogares en esta categoría, su incidencia es menor (60% a 75%). Lolol destaca por el 60% de los hogares que realiza mayormente solo las actividades y el 32% de los hogares que realizan las actividades mayormente en grupo o a través del proyecto. En Pelluhue un 22% de los hogares realiza las actividades tanto en grupo como solo, mientras en las demás comunas es 13% o menos (Tabla 57). Es decir, en esta variable se notan claras diferencias entre comunas, unas con alta (Lolol y Navidad) y otras con poca cooperación (Curepto, Trehuaco y Coelemu).

Tabla 57. Distribución de los hogares según comuna y realización de actividades productivas.

		Realización de actividades productivas			Total
		mayormente solo	solo y proyecto/ grupo	proyecto/ grupo o mayormente	
Comuna	Navidad	143	18	54	215
		66,5%	8,4%	25,1%	100,0%
	La Estrella	94	10	21	125
		75,2%	8,0%	16,8%	100,0%
	Lolol	106	16	56	178
		59,6%	9,0%	31,5%	100,0%
	Curepto	240	17	27	284
		84,5%	6,0%	9,5%	100,0%
	Pelluhue	82	28	15	125
		65,6%	22,4%	12,0%	100,0%
	Portezuelo	142	26	33	201
		70,6%	12,9%	16,4%	100,0%
	Trehuaco	188	19	10	217
		86,6%	8,8%	4,6%	100,0%
	Coelemu	203	31	19	253
		80,2%	12,3%	7,5%	100,0%
	Total	1198	165	235	1598
		75,0%	10,3%	14,7%	100,0%

El índice de cooperación resume las tres variables anteriormente analizadas (Tabla58). El 56% de hogares de Lolol presenta un nivel medio de cooperación, le siguen Navidad y Pelluhue donde cerca del 50% de sus hogares tiene un nivel medio. El resultado de Lolol se explica por el porcentaje de hogares que realiza actividades productivas mayormente en grupo y el alto porcentaje de hogares que tiene un nivel alto o muy alto en la densidad organizativa (los que generan 3 o

más vínculos). Navidad tiene una situación similar a Lolol, aunque en esta comuna son menores los porcentajes de hogares. Pelluhue, finalmente, tiene cerca de un tercio de sus hogares en los niveles superiores de densidad organizativa y vínculos, destacando también en la realización de actividades tanto solo como en grupo. Por otro lado la mayoría (mas del 50%) de los hogares de las comunas de Trehuaco y Coelemu presentan un nivel bajo de cooperación, debido, al alto porcentaje de hogares que realizan las actividades productivas mayormente solo, ya que en ambas comunas cerca del 75% de sus hogares presentan un nivel bajo o medio de membresía y generan uno o dos vínculos. En las otras tres comunas, los hogares presentan mayormente un nivel bajo de cooperación (entre el 45 y 47%). Destacan Curepto y La Estrella por presentar casi un 10% de los hogares que no presentan cooperación.

A modo de resumen, los niveles mas altos de cooperación se presentan en Lolol, seguidos de Navidad y Pelluhue. Coelemu, La Estrella, Curepto y Trehuaco en cambio tienen niveles más bajos.

Tabla 58. Distribución de los hogares según comuna e índice de cooperación.

		Índice de cooperación				Total
		Ausencia	Bajo	Medio	Alto	
Comuna	Navidad	10	95	119	24	248
		4,0%	38,3%	48,0%	9,7%	100,0%
	La Estrella	13	64	45	16	138
		9,4%	46,4%	32,6%	11,6%	100,0%
	Lolol	7	44	103	31	185
		3,8%	23,8%	55,7%	16,8%	100,0%
	Curepto	28	137	114	26	305
		9,2%	44,9%	37,4%	8,5%	100,0%
	Pelluhue	5	50	60	12	127
		3,9%	39,4%	47,2%	9,4%	100,0%
	Portezuelo	4	99	88	18	209
		1,9%	47,4%	42,1%	8,6%	100,0%
	Trehuaco	5	110	74	27	216
		2,3%	50,9%	34,3%	12,5%	100,0%
	Coilemu	9	151	77	21	258
		3,5%	58,5%	29,8%	8,1%	100,0%
	Total	81	750	680	175	1686
		4,8%	44,5%	40,3%	10,4%	100,0%

2.8. Asociación entre comuna y capital social.

De acuerdo al índice de capital social, en todas las comunas la gran mayoría de los hogares tiene un nivel medio de capital social (Tabla 59), fluctuando entre el 72% en Pelluhue y el 57% en Lolol. En esta última comuna un 38% de sus hogares tiene un nivel alto de capital social, similar a lo que pasa en las comunas de Navidad (37%), Portezuelo (35%) y Trehuaco (35%). Ninguna comuna tiene hogares en que el índice muestra ausencia de capital social. En las comunas de Pelluhue, Trehuaco y Portezuelo no existen hogares con nivel bajo, destacando La Estrella por tener un 9% de hogares con un nivel bajo.

Tabla 59. Distribución de los hogares según comuna e índice de capital social.

		Índice de capital social			Total
		Bajo	Medio	Alto	
Comuna	Navidad	4	153	91	248
		1,6%	61,7%	36,7%	100,0%
	La Estrella	13	96	29	138
		9,4%	69,6%	21,0%	100,0%
	Lolol	9	106	70	185
		4,9%	57,3%	37,8%	100,0%
	Curepto	16	216	73	305
		5,2%	70,8%	23,9%	100,0%
	Pelluhue		92	35	127
			72,4%	27,6%	100,0%
	Portezuelo		135	74	209
			64,6%	35,4%	100,0%
	Trehuaco		142	75	217
			65,4%	34,6%	100,0%
	Coilemu	11	184	63	258
		4,3%	71,3%	24,4%	100,0%
	Total	53	1124	510	1687
		3,1%	66,6%	30,2%	100,0%

Las asociaciones calculadas bajo el coeficiente Tau-y entre comuna y las variables que indican capital social son todas muy débiles y van desde 0,03 hasta 0,061. Todas las asociaciones son significativas a un nivel $p=0,05$ (Tabla 60).

Tabla 60. Coeficiente de correlación Tau-y entre cada variable relacionada con capital social y comuna, según variable dependiente considerada.

Variable	Variable dependiente ²²	
	Variable de capital social	Comuna
Medierías	0,061	0,008
Realización de actividades productivas	0,043	0,011
Confianza en vecinos	0,031	0,009
Índice de cooperación	0,028	0,009
Índice de reciprocidad	0,028	0,009
Vive en un lugar seguro	0,027	0,005
Vínculos de participación	0,027	0,014
Reciprocidad dar/recibir ayuda	0,022	0,008
Confianza en líderes locales	0,020	0,006
Confianza en directiva	0,020	0,003
Reciprocidad dar/recibir	0,017	0,011
Índice capital social	0,015	0,006
Participación por miembros del hogar	0,014	0,008
Índice de confianza	0,010	0,004
Expresa su opinión cuando esta en desacuerdo	0,009	0,003

($p < 0,05$)

²² Según cual variable se tome como dependiente.

3. Síntesis de los resultados

Para hacer más fácil llegar a una conclusión se resumirán los resultados de las asociaciones observadas entre indicadores de capital social e ingreso y comuna.

3.1. Índices de capital social e ingreso

A partir de los beneficios y resultados económicos que se supone se obtiene del uso del capital social, sería de esperar, que a medida que aumenta el ingreso del hogar, en este caso el quintil de ingreso per cápita, también aumente el valor de sus indicadores de capital social. Con respecto al indicador de confianza se puede mencionar que los hogares con nivel medio se distribuyen mayormente en los primeros quintiles y después disminuye. Esto lleva a pensar que la confianza disminuye a medida que aumenta el ingreso, opuesto a los resultados entregados por otros estudios realizados. De lo último, cabe preguntarse: ¿No será que los hogares de los quintiles con menores ingresos no poseen los medios o el poder para desconfiar o todo lo contrario?: Además, los beneficiarios del programa PRODECOP- Secano son usuarios INDAP, por lo que tienen ingresos dentro de un determinado rango. Entonces, ¿Puede ser que la diferencia entre los quintiles o extremos de ingresos de los hogares de la muestra no son suficientes para observar tendencias de capital social?.

Resultados poco concluyentes se observaron en la relación del índice de reciprocidad e ingreso. Según la lógica, los quintiles superiores deben tender a entregar más (generalizada o equilibrada) y los inferiores a recibir (negativo). Según los resultados la única tendencia se observa en el nivel alto de reciprocidad, pero son pocos los datos para poder ser más concluyentes. En la relación de índice de cooperación con ingreso, se observa que los primeros

quintiles son menos cooperadores y que tiende a aumentar (poco) a medida que aumentan el ingreso. La tendencia más clara se observa en la relación entre el índice que agrupa los tres indicadores anteriores e ingreso: el indicador de capital social tiende a aumentar junto con los quintiles. Por último, aun cuando muchas correlaciones son significativas, ellas son muy bajas, excepto para la variable densidad participativa.

3.2. Índices de capital social y comuna.

Como se mencionó anteriormente, el uso de capital social produce beneficios, cohesión, acción colectiva y otros, por lo que se esperaría que las comunas con mayores éxitos en los proyectos tuviesen mayor capital social. Aun cuando, los resultados de las correlaciones entregan relaciones bajísimas entre las comunas y las variables de capital social, se pudo observar lo siguiente: Lolol, comuna que presentó alto porcentaje de fracasos de proyectos (Soto *et al*, 2001), por un lado tiene mayores porcentajes de hogares en niveles bajo reciprocidad, mayores porcentajes de hogares en los niveles medios y bajos de confianza y por el otro, presenta mayores porcentajes de hogares en un nivel medio de cooperación y en un nivel alto de capital social. Pelluhue, La Estrella y Navidad, comunas que presentaron mayores éxitos de proyectos, presentaron un alto porcentaje de hogares con un nivel alto en el índice de confianza y un alto porcentaje de hogares en el nivel medio en el índice de capital social. En este último indicador, Navidad también obtuvo un alto porcentaje de hogares en el nivel alto. En el índice de reciprocidad las tres comunas presentaron más del 50% de sus hogares en el nivel bajo, La Estrella incluso tuvo un alto porcentaje de hogares con ausencia de reciprocidad, presentando las mismas tendencias que Lolol.

4. Reflexiones

Primero los datos son de una población de hogares de beneficiarios de un componente de un programa de superación de la pobreza (PDA de PRODECOP- Secano, INDAP). Ello supone que estos hogares deben tener un nivel superior de generación en vínculos y vida asociativa, ya que los proyectos de este programa requieren la agrupación de 5 a 15 personas para ejecutarse. Además, sus redes deberían extenderse mas allá de la localidad, ya que acceden a beneficios que otorgan tanto organizaciones municipales como estatales.

No existe una línea base (medición previa al inicio del proyecto) en cuestión de capital social, por lo que no se puede asegurar si el programa ha generado cambios en la vida asociativa y en los lazos de confianza, cooperación y reciprocidad.

La estimación del ingreso del hogar de cada beneficiario se ve influido por el tipo de proyecto en el que participan. Si estos son del rubro de flores, hortalizas y otros, generan ingresos en menor tiempo que los que son proyectos de forestación o cultivos de frutales, los que entran en producción en tres o cuatro años. Hay que recordar que los beneficiarios ingresaron al programa entre 1997 y el año 2000, por lo que los que ingresaron el último año y tienen proyectos de mediano plazo, todavía no reportan cambios en sus ingresos (Soto et al, 2001).

Antes del inicio del proyecto existían comunas donde las personas presentaban mejores ingresos, como es el caso de La Estrella (Soto et al, 2001). Los resultados de la evaluación de impacto mostraron diferencias entre las comunas en cuanto al éxito o fracaso de los programas. Se observaron mayores éxitos en la comuna de Pelluhue y, en menor medida, en La Estrella y Navidad.

Lo opuesto ocurrió en la comuna de Lolol, donde se observan los mayores fracasos (Soto *et al*, 2001).

Los datos de fechas (año) se caracterizaron por una falta de coherencia con hechos o hitos de los programas, por lo que datos sobre el tiempo desde el que realizan una actividad o acceden a ciertos servicios como agua, electricidad o riego, pueden no ser ciertos. Esto hace que este análisis no pueda ser muy profundo.

Los beneficiarios no siempre tienen claridad sobre el rol que cumplen las diferentes organizaciones y empresas que los están apoyando. En algunos casos distinguen las empresas que realizan las asesorías técnicas, como proyectos independientes al programa PRODECOP- Secano, de INDAP que las contrata. Esto implica que datos como participación en otros proyectos, financiamiento de riego y otros, presenten distorsiones sobre el rol de instituciones como el INDAP en el financiamiento y apoyo de los proyectos.

VIII. CONCLUSIONES

- Respecto a la idea de la contribución de la asociatividad a la confianza (PNUD, 2000), podemos decir que en los hogares de los quintiles inferiores, tienden a una mayor desconfianza y una baja densidad organizativa. Sin embargo, la agrupación para la realización de actividades productivas se distribuye mayormente en los quintiles inferiores. Cuando se observan las localidades que tienen mayor asociatividad, se ve claramente una mayor confianza en Pelluhue, aunque menos claro se muestra en Trehuaco y Lolol, esta última presenta importantes porcentajes de desconfianza en la directiva y vecinos.
- Las relaciones (significativas) que se dan entre las variables de capital social e ingreso son bajas. Las asociaciones que se dan con comuna son aun más bajas que las anteriores. Basándose en el resultado de este análisis, el capital social explica débilmente el resultado económico y se relaciona en un grado bajísimo con las diferentes comunas. La razón de la baja intensidad de estas asociaciones puede ser múltiple, como que las variables no representen adecuadamente el capital social, que los ingresos dependen más del tipo de rubro del proyecto que del desempeño de los beneficiarios, el que existe un precedente de comunas más ricas, el uso de un método que subestima la asociación, entre otros.
- El nivel alto de confianza en comparación con los niveles bajos de cooperación y reciprocidad, puede deberse a que en el primero hay una expresión de percepciones y está presente el sentido subjetivo, contrario a lo que se manifiesta en las variables de cooperación y reciprocidad (hechos concretos), a pesar que esta última presenta una variable de percepción (intercambio de ayuda). Con respecto a esta última idea Durston y Miranda

(2001) mencionan que la complejidad de la relación entre normas y acciones, dificulta la interpretación de encuestas sobre actitudes, ya que las personas se pueden fácilmente adscribir a un conjunto determinado de valores que finalmente pueden no tener correspondencia con sus comportamientos.

- Aunque el debate sobre capital social continúa, existe el consenso en que este radica en las relaciones sociales, inmersas en una estructura sociocultural, por lo que hay cierta recurrencia de definir capital social con ciertos elementos de cultura. El haber desarrollado un marco conceptual (tentativo) no quiere decir que se haya abarcado todos los elementos de capital social. Puntos como densidad de las redes (redes densas y débiles), dinámica²³ (transformaciones), motivación para establecer las relaciones²⁴ (consumatoria o instrumental), relación con el estado, flujo o acumulación de capital social y otras áreas, debieron haber sido también incluidos. Pueden existir elementos en el concepto de capital social que podrían ser útiles herramientas para explicar resultados económicos de los programas de superación de la pobreza.
- Las relaciones de capital social cuando son activadas pueden producir beneficios, aunque si interactúan con el poder pueden producir consecuencias negativas²⁵. El capital social también existe a distintos niveles, y puede ser que la interacción entre ellos (los niveles), ayude a potenciar los beneficios o los destruya. El desarrollo de herramientas en instrumentos para analizar capital social y su interacción con el poder, puede servir para llevar a cabo diagnósticos y evaluaciones más profundas (pueden identificarse desigualdades en la distribución de recursos, de información y otros). el

²³ Hay que recordar que el capital social es dinámico por lo que se debe evaluar continuamente, para ver que transformaciones ha ido tomando (PNUD, 2000).

²⁴ Portes, 1999

²⁵ Como la exclusión (solidaridad circunscrita), restricción a información o recursos, conflicto, pérdida de la libertad individual (control social) y otros.

capital social no simplifica el análisis, sino que lo hace más complejo, por la multidimensionalidad que este agrega.

- Es importante recalcar que este análisis se limitó, fuertemente por el instrumento (la encuesta disponible) y la falta de consenso en la definición de capital social, lo que repercutió en el método y las variables utilizadas. Este análisis de tipo exploratorio, fue un intento de medir capital social y relacionarlo con ingresos y área geográfica. Un análisis más profundo de la interacción entre poder y capital social (conflicto), emigraciones, tipo de liderazgo y participación (como frecuencia de asistencia y otras) puede ser abordado en otro trabajo, siendo una opción el análisis de tipo cualitativo, cuantitativo, multidimensional y mixto. Capital social es un concepto que debería abordarse tanto a través de análisis cuantitativo como cualitativo, ya que el monto y la calidad de las relaciones sociales determinan los recursos que se pueden obtener de estas.

IX. BIBLIOGRAFÍA.

- **BAHAMONDES, M.** 2001. Evaluación y fortalecimiento del capital social de comunidades campesinas. Santiago, Chile. Informe final consultoría. CEPAL/ IICA/ INDAP/ PRODECOP. 127p. Sin publicar.

- **BLALOCK, H.** 1996. Estadística Social. Fondo de cultura México. México, D.F, México.

- **BOURDIEU, P.** 1999. Razones practicas sobre la teoría de la acción. Editorial Anagrama. Barcelona, España. (Citado por Durston, J. 2000. **In:** ¿Que es el capital social comunitario?. CEPAL. Santiago, Chile. p 8. (Serie Políticas Sociales N°38 División Desarrollo Social).

- **COLEMAN, J.** 1990. Social capital, Foundations of social Theory. Harvard University Press. Boston, USA. (Citado por Durston, J. 2000. **In:** ¿Que es el capital social comunitario?. CEPAL. Santiago, Chile. p 8. (Serie Políticas Sociales N°38 División Desarrollo Social).

- **DIRVEN, M.** 2001. Entre el ideario y la realidad: capital social y desarrollo agrícola. Santiago, Chile. 37 p. En: conferencia " En busca de un nuevo paradigma: capital social y reducción de la pobreza en America Latina y el Caribe". Santiago, Chile. 24- 26 Septiembre 2001. Cepal. 37 p.

- **DURSTON, J.** 2000. ¿Que es el capital social comunitario?. CEPAL. Santiago, Chile. pp. 7-8. (Serie Políticas Sociales N°38 División Desarrollo Social).

- **DURSTON, J.** 2001. Proyecto: "Construcción de una visión prospectiva y estratégica del desarrollo rural; El capital social campesino en una visión prospectiva del desarrollo rural chileno". Santiago, Chile. Centro de Estudios del Desarrollo (CED). 30 p.

- **DURSTON, J; MIRANDA, F.** 2001. Capital social y políticas públicas en Chile. CEPAL. Santiago, Chile. 69 p. (Serie Políticas Sociales N°55, volumen I, División Desarrollo Social).
- **FUKUYAMA, F.** 2000. Social capital and civil society. IMF. Washington, D.C, E.E.U.U. pp 3-17.
- **GARCÍA, M.** 1995. Introducción a estadística en Sociología. Alianza Editorial. Madrid, España. 864p.
- **GIDDENS, A.** 1994. 2º ed. Sociología. Alianza Editorial. Madrid, España. pp 233-260.
- **GÓMEZ, M; CERVANTES, F; SCHWENTESIUS, R; WHITERFORD, S; CHÁVEZ, M.** 2001. Capital social y pequeños productores de leche en México: Los casos de Alto Jalisco y Aguas calientes. En: conferencia "En busca de un nuevo paradigma: capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe". . Santiago, Chile. 24- 26 Septiembre 2001. Cepal. 37 p.
- **GRANOVETTER, M.** 1985. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. American Journal of Sociology. 91 (3). (Citado por Durston, J. 2000. **In:** ¿Que es el capital social comunitario?. CEPAL. Santiago, Chile. p 8. (Serie Políticas Sociales N°38 División Desarrollo Social).
- **INE.** 1992. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (INE). Censo de Población y Vivienda. Santiago, Chile. 32 p.
- **INDAP.** 2001. INSTITUTO DE DESARROLLO AGROPECUARIO (INDAP). Usuarios de INDAP. [en línea] <<http://www.Indap.cl/>> [consulta: 07-12-2001].
- **KLIKSBERG, B.** 1999. Capital Social y Cultura, claves esenciales del desarrollo. CEPAL. (69): 85-102.

- **KÖBRICH, C; DIRVEN, M.** 2001. Pobreza rural: un desafío de múltiples dimensiones. **In:** Seminario Estrategias para la superación de la pobreza rural: Visión desde distintas experiencias. Santiago, Chile. 24-24 Junio 2001. CEPAL, IICA, INDAP. 11 p.

- **KÖBRICH, C; VILLANUEVA, L.** 2001. Descripción de algunos programas productivos para la superación de la pobreza rural. **In:** Seminario Estrategias para la superación de la pobreza rural. Visión desde distintas experiencias. Santiago, Chile. 24-25 julio 2001. CEPAL, IICA, INDAP. 12 p.

- **KRISHNA, A.; SHRADER, E.** 1999. Social Capital Assessment Tool. **In:** "Social Capital and Poverty Reduction". Washington, D.C, E.E.U.U. 22-24 Junio. World Bank. p 9.

- **KRISHNA, A.** 2001. Moving from the stock of social capital to flow of benefits: the role of agency. World development. [29] 6: 925-943.

- **MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN Y COOPERACIÓN (MIDEPLAN).** 1999. Resultados encuesta CASEN 1998. Documento N° 7: Situación de los hogares y familias en Chile, 1998. MIDEPLAN. Santiago, Chile. [En línea] <<http://www.MIDEPLAN.cl/estudios/familia01.pdf>> [consulta: 07-12-2001].

- **MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN Y COOPERACIÓN (MIDEPLAN).** 2001. Resultados encuesta CASEN 2000. Documento N° 8: Participación de la población en organizaciones en Chile. Santiago, Chile. [en línea] <<http://www.MIDEPLAN.cl/estudios/participacion2000.pdf>> [consulta:07-12-2001]

- **NARAYAN, D Y PRITCHETT, L.** 1997. Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania [en línea]. <<http://www.worldbank.org/research/growth/absnapr.htm>> [consulta: 08-05-2001].

- **NORTH, D.** 1990. Institutions, Institutional change and economic performance. Cambridge University Press. Cambridge, Ma, Usa. (Citado por Durston, J. 2000. **In:** ¿Que es el capital social comunitario?. CEPAL. Santiago, Chile. p 8. (Serie Políticas Sociales N°38 División Desarrollo Social).

- **PORTES, A.** 1999. 1° ed. De igual a igual: el desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales. Fondo de Cultura económica de Argentina, S.A. Buenos aires, Argentina. pp. 243- 266.

- **PORTES, A, LANDOLT, P.** 1996. "The downside of social capital". American prospect [26]: 18-22. (Citado por Portes, A. 1999) **In:** De igual a igual: el desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales. Fondo de Cultura económica de Argentina, S.A. Buenos aires, Argentina. pp. 243-266.

- **PORTES, A, SENSENBRENNER, J.** 1993. " Embeddedness and immigration. Notes on the social determinants of economics action". American journal sociology [98] 1320-1350. (Citado por Portes, A. 1999) **In:** De igual a igual: el desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales. Fondo de Cultura económica de Argentina, S.A. Buenos aires, Argentina. pp. 243- 266.

- **PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD).** 2000. Desarrollo humano en Chile: más sociedad para gobernar el futuro. PNUD. Santiago, Chile. pp. 109 -149.

- **PUTNAM, R.** 1993. Making democracy work, civic traditions in modern Italy. Princeton University Press. Princeton, New Jersey, USA. pp 167-185.

- **SOTO, A; MAINO, M; REBOLLEDO, L; PEÑA, M; VILLANUEVA, L; SEPÚLVEDA, J; PEÑA, D; KREMER, C; SEGUEL, O; NUÑEZ, CH; DASTRES, C; SAA, C; GARCIA, A; MUSRE, PAMELA.** 2001. Evaluación del impacto del programa PRODECOP- Secano. Santiago, Chile. Facultad de Ciencias Veterinarias y Pecuarias, Universidad de Chile. v. 1. Sin publicar.

- **SUDARSKY, J.** 1999. El capital social en Colombia: la medición nacional con el BARCAS (Barómetro del Capital Social). Departamento Nacional de Planeación. Santa Fe, Bogotá, Colombia. pp. 6 -16. (Serie Archivos de macroeconomía).

X. ANEXOS

Anexo 1. Tipos de Hogar en la constitución de la familia.

Tipo de Hogar	Constitución
Unipersonal	Una sola persona que es el jefe de hogar
Nuclear Completa	Jefe de hogar mas cónyuge o conviviente con o sin hijos
Nuclear Incompleta	Jefe de hogar con hijos (no esta presente el cónyuge o conviviente).
Extenso Completo	Jefe de hogar mas cónyuge o conviviente, con o sin hijos, mas parientes del jefe de hogar
Extenso Incompleto	Jefe de hogar con hijos (no esta presente el cónyuge o conviviente), mas parientes del jefe de hogar.
Compuesto Completo	Jefe de hogar mas cónyuge o conviviente, con o sin hijos, mas no parientes.
Compuesto incompleto	Jefe de hogar con hijos (no esta presente el cónyuge o conviviente), mas no parientes.
Sin núcleo	Jefe de hogar sin hijos sin cónyuge o conviviente, mas parientes o no parientes.

Fuente: INE, 1992.