

UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA



“DIMENSIONES Y CARACTERÍSTICAS DEL CAPITAL SOCIAL
EN GUADALAJARA”

TESIS

Que para obtener el grado de

MAESTRO EN SOCIOLOGÍA

Presenta

JORGE RAMÍREZ PLASCENCIA

Director: **Dr. Marco Antonio Cortés Guardado**

Lectora: **Mtra Gabriela Pérez Yarahuán**

Lectora: **Dra. Emiko Saldívar Tanaka**

México, D.F

2005

ÍNDICE

Introducción.....	iii
Primera Parte. El debate teórico y metodológico.....	1
1. Los orígenes del concepto: Bourdieu, Coleman y Putnam.....	2
1.1. Génesis de la idea.....	5
1.2. Bourdieu: el capital social como mecanismo de reproducción de las clases sociales9	
1.3. Coleman: el capital social como vínculo entre el actor y la estructura.....	18
1.4. Putnam: el capital social como reserva comunitaria.....	26
1.5. Ejercicio comparativo.....	34
2. Ejes de articulación del capital social.....	40
2.1. Factores constituyentes.....	43
2.2. Elementos integradores.....	46
2.3. Efectos o consecuencias.....	54
2.4. Tipos.....	58
2.5. Niveles de articulación.....	63
3. La medición del capital social.....	72
3.1. La medición en Bourdieu, Coleman y Putnam.....	73
3.2. Perspectivas contemporáneas sobre la medición.....	78
a. Perspectiva familiar-comunitaria.....	78
b. Perspectiva cívica.....	83
c. Perspectiva del desarrollo.....	86
d. Balance general.....	90
3.3. La medición adoptada en este estudio.....	91
Segunda Parte. El capital social en Guadalajara.....	97
4. Factores socio-estructurales.....	98
4.1. Estructura demográfica.....	100
4.2. Estabilidad de las relaciones sociales y satisfacción con el lugar de residencia....	106
4.3. Inseguridad pública.....	110
4.4. Estructura del entorno urbano.....	113
4.5. Movilidad urbana.....	117
4.6. Familia y lazos de parentesco.....	122
4.7. Religión.....	129
5. Relaciones vecinales y compromiso comunitario.....	133
5.1. Relaciones vecinales.....	136
a. Nivel de conocimiento.....	137
b. Nivel de confianza.....	139
c. Interacción cotidiana.....	143
d. Reciprocidad.....	145
5.2. Compromiso comunitario.....	151
a. Nivel de información.....	155
b. Percepción sobre el nivel de influencia.....	159
c. Participación vecinal.....	162
d. Indicadores de compromiso comunitario.....	169
6. Participación cívica.....	173
6.1. Asociaciones civiles.....	175
6.2. Movimientos sociales.....	179

6.3. Conductas altruistas.....	183
7. Redes sociales y apoyo social.....	197
7.1. Redes sociales.....	197
a. Familiares.....	198
b. De amistad.....	201
c. Redes primarias y territorio.....	205
d. Balance global.....	208
7.2. Apoyo social en situaciones de emergencia.....	209
a. Traslado.....	210
b. Enfermedad.....	213
c. Necesidad económica.....	216
d. Crisis personal.....	218
Conclusiones.....	222
Bibliografía.....	233
Anexo. Tabulado.....	242
Apéndice I. Vitrina metodológica y diseño muestral.....	285
Apéndice II. Instrumento.....	292

Introducción

Este trabajo versa sobre el capital social en Guadalajara. La idea de capital social, más allá de sus matices y elaboraciones teóricas, remite a un hecho sencillo de la vida social: las relaciones que establecen las personas entre sí tienen cierto valor para ellas y, de algún modo, para la sociedad de la que forman parte.

Además de sencilla, la idea no es del todo nueva. En el capítulo primero veremos que se puede reconstruir una larga historia que probablemente puede remontarse tanto como se quiera en la historia del pensamiento e involucrar a tradiciones intelectuales del más diverso origen. Tampoco es de uso especializado. Como apuntó Bourdieu (2000), en el lenguaje ordinario la idea se deja expresar en palabras de uso común cuando nos referimos a personas que tienen “influencias”, “contactos”, “relaciones” o que consiguen algo a partir de ellas. Cualquier individuo podría, además, confirmar que aquello a lo que remiten estas frases marcan diferencias importantes entre las personas, entre lo que pueden o no alcanzar para lograr sus fines.

Sin embargo, esta simplicidad de la noción es engañosa a la hora de tratar de someterla a un análisis riguroso. Esto se debe, en parte, a que las relaciones, vínculos o redes que forman las personas entre sí no son de la misma naturaleza ni tienen el mismo alcance. Las relaciones que se forman entre miembros de una misma familia, entre parientes o amigos difieren de las que se crean entre vecinos, compañeros de trabajo, condiscípulos o miembros de un club deportivo. Sirven, además, a fines diferentes y sus efectos, difíciles de determinar por lo demás, no son idénticos en la vida de las comunidades donde se forman. La dificultad también se debe a la enorme ubicuidad del fenómeno: es sencillo darse cuenta que al tratar las relaciones entre personas y al investigar el capital social que surge de ellas, en realidad estamos tratando con un fenómeno que tiene, en palabras de Marcel Mauss, el carácter de *hecho social total*; esto es, un hecho que tiene la capacidad de “poner en juego a la totalidad de la sociedad y de sus

instituciones”, o de un gran número de ellas (Mauss, 1991, p.259). Esta peculiaridad del capital social incrementa las dificultades teóricas y metodológicas para poderlo definir con relativa precisión, medirlo de manera convincente y explicitar sus repercusiones en el conjunto de la sociedad.

Ha sido en parte por estas dificultades que la literatura sobre el capital social ha crecido de manera espectacular en los últimos años. La base de datos EBSCO, que está lejos de compilar toda la producción académica en ciencias sociales que se realiza en inglés, contuvo hasta octubre de 2004, 580 registros de artículos académicos cuyos títulos mencionan expresamente los términos capital social. De éstos, 458 se elaboraron del 2000 a la fecha. No es un crecimiento menor para un concepto que ganó visibilidad en 1988 y que hasta 1995 apenas había originado 18 artículos académicos que lo mencionaban en su título, de acuerdo a la misma base de datos señalada. Esta proliferación de trabajos se explica, en parte, por efecto de la moda¹, como también por la apropiación de la idea por organismos financieros y económicos internacionales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, las cuales han querido ver en él la clave que faltaba para comprender cómo se produce y sostiene el desarrollo económico.

La búsqueda de un marco teórico más elaborado y de indicadores más robustos para efectuar las mediciones ha sido un incentivo poderoso para que tenga lugar esta proliferación. El resultado ha sido paradójico, no obstante. Por un lado, ha sobrecargado el concepto con pretensiones explicativas para casi cualquier aspecto imaginable de la vida social. La noción sirve lo mismo para explicar cómo un individuo consigue empleo que para comprender el desempeño de las instituciones democráticas y de gobierno. Portes se ha referido de una manera irónica pero altamente ilustrativa a esta situación al señalar que el capital social se ha convertido en “la cura de todos los males que afectan a la sociedad sea en casa o en todas partes” (Portes, 1998). Es

¹ El efecto de moda es más visible en Estados Unidos, donde Putnam pasó de ser un oscuro profesor, como el mismo acepta, a una especie de celebridad académica (su encuentro con el presidente Clinton y la atención que le dispensó la revista *People* dan testimonio de esa celebridad) (Véase el addenda de su principal publicación –Putnam, 2002). Ciertamente que la moda tiene resortes profundos que la hacen posible: el atractivo que tiene la discusión sobre el capital social en Estados Unidos sería inexistente si no tocara una fibra sensible de su opinión pública que es, justamente, la posibilidad de que sus niveles de acción y espíritu cívicos estén menguando.

evidente que esta expansión de la idea no ha contribuido a la precisión y coherencia conceptual que sería deseable alcanzara. Pero, por otro lado, ha hecho que la discusión se enriquezca con múltiples aportaciones interdisciplinarias y se componga de argumentos cada vez sutiles. De esta discusión pueden extraerse ideas y conceptos suficientemente afinados y consistentes para sustentar investigaciones que iluminen aspectos claves de la realidad social.

Cualquier investigación sobre el capital social no puede pasar por alto esta discusión. Es una constante en la bibliografía sobre el tema que una parte importante de cada trabajo se enfoque en ganar claridad teórica sobre la noción y la otra parte se centre sobre los resultados propiamente empíricos. Nuestro trabajo seguirá un camino idéntico: concede un lugar relevante a la exégesis y construcción teórica como antecedente necesario para analizar las dimensiones y características generales del capital social en Guadalajara. Sus dos primeros capítulos están dedicados precisamente a esta labor. Revisan el estado actual del debate sobre el capital social e identifican los elementos centrales de la teoría. El primero de ellos hace una revisión pormenorizada de la idea de capital social como fue expuesta por sus tres principales iniciadores: Bourdieu, Coleman y Putnam. El segundo ofrece un tratamiento más sistemático del concepto, incorporando la discusión reciente y buscando una comprensión más explícita de sus diversos componentes teóricos.

La medición del capital social no es tampoco un asunto menor en el debate sobre el tema. No hay al momento un consenso incuestionable sobre la forma de medir sus múltiples manifestaciones. Gran parte de los problemas asociados a su cuantificación provienen de la diversidad de fenómenos sociales que se buscan explicar con él. Los indicadores que nos permiten medir los factores que inciden en el desigual desempeño escolar, en la distribución de las tasas de morbi-mortalidad en ciertas comunidades, en la formación de líderes de opinión o en los diferenciales de desarrollo entre naciones, no son de la misma naturaleza y alcance. Otra fuente de problemas vinculados con la medición tiene que ver con la escala. La investigación en contextos familiares o barriales demanda indicadores diferentes a los requeridos para dimensiones regionales o nacionales. El análisis de redes, por ejemplo, al que se recurre con frecuencia en el primer caso, es poco funcional para diagnosticar el acervo de capital social a disposición de una comunidad, región o país. Finalmente, la medición del capital social se hace más compleja en razón de los

propios componentes que integran el concepto. La necesidad de considerar aspectos que se han dado en llamar “cognitivos” (tales como la confianza, las normas y valores que orientan la conducta individual), además de aquellos que tienen mayor visibilidad y que se les denomina “estructurales” (como las redes, membresías grupales, tasas de participación política, arreglos institucionales, etc.); o la propuesta de considerar la sociabilidad cotidiana también como una forma de capital social, demandan la operación de métodos más elaborados. Si bien las mediciones que se han hecho del capital social han dado lugar a la identificación de un núcleo relativamente compacto de indicadores, cuyo análisis es una constante en la literatura, la clase de problemas a los que nos hemos referido continúan suscitando diferencias importantes en las formas de cuantificarlo. El tercer capítulo de este trabajo está dedicado a discutir esta clase de problemas. Se hace ahí un repaso sumario de los intentos de medición del capital social como paso previo para fundamentar las elecciones metodológicas que dirigieron el presente trabajo.

La investigación sobre el capital social en México y, en general en América Latina, está en sus comienzos. Los estudios que se inscriben expresamente en esta línea de trabajo son escasos y están compuestos en su mayor parte por apuntes preliminares². Es previsible que esta situación se modifique pronto en el caso de México en virtud de la enorme cantidad de información reunida por las encuestas nacionales sobre cultura política, realizadas separadamente y con enfoques distintos en el 2003 por la Secretaría de Gobernación y el IFE en colaboración con la UNAM. Ambas investigan algunos aspectos relevantes de este tipo de capital y los datos que aportan, además de que permiten generalizaciones amplias y consistentes, no han sido exhaustivamente explotados.

Es innegable, sin embargo, que varios fenómenos estudiados hoy bajo el enfoque del capital social han sido analizados con anterioridad bajo otras perspectivas. Debemos mencionar, a modo de ejemplo, las investigaciones realizadas por Adler de Lomnitz (1983) y Vélez-Ibáñez (1993)³ desde la antropología y dentro del marco de trabajo académico abierto por las teorías del

² Relativos a México pueden citarse: Aguilar (s/f), Fox (1997 y 2000) y Millán y Mancini (2005). Sobre algunos países latinoamericanos a escala nacional o sobre aspectos específicos: Rubio (1997); Palacio y otros (2001); Bain y otros (2002) y Caracciolo y Foti (2003).

³ Dicho sea de paso, el trabajo de Vélez-Ibáñez se publicó originalmente en inglés en 1983. Putnam lo usó ampliamente en su trabajo seminal de 1993 para apoyar sus ideas sobre la importancia de la confianza en relación con el capital social (véase Putnam, 1993).

intercambio social. Estos estudios ya habían puesto de manifiesto el valor de las redes sociales, la confianza y la reciprocidad para comprender las estrategias de supervivencia de los marginados, en el caso de la primera, y el funcionamiento de asociaciones rotativas de crédito, en el segundo. En el caso de Jalisco y Guadalajara en particular deben citarse sólo a título ilustrativo los estudios realizados por Cortés (1997) y Cortés y Shibya (1999) sobre la integración social y sobre las normas y valores que caracterizan a sus sociedades. Ambos trabajos tocan, aunque sea de manera oblicua, varios aspectos hoy discutidos bajo el término de capital social⁴. En una escala más limitada, son de valor también las contribuciones hechas por Hurtado (1995) y Padilla (1997) que pusieron en evidencia el peso de las redes familiares y su nivel de penetración en diversos ámbitos de la sociedad jalisciense.

A pesar de estos atisbos y anticipaciones, en general se echa de menos trabajos empíricos que se inscriban en el marco conceptual abierto por el capital social y que tengan la pretensión de abarcar poblaciones extensas. No es difícil entender por qué no abundan las investigaciones en esta dirección. Los variados fenómenos a los que remite el término es una razón. Tratar todos ellos en el contexto de una investigación, como lo hace con gran sofisticación Putnam (2002), no es una tarea fácil. Implica un trabajo arduo de dilucidación teórica y de construcción de fuentes empíricas que permita brindar un tratamiento sistemático a cada una de los fenómenos agrupados por el término. La segunda razón, y de más peso, reside en la pobreza de los datos al alcance del investigador. A diferencia de Estados Unidos y quizá de otros países, donde en principio se puede acceder a varias fuentes de información, muchas de ellas con registros históricos que se remontan a décadas atrás, en México –y lo mismo vale para Guadalajara--la situación es poco menos que desesperante. Más allá de las encuestas que hemos citado y cuyo datos recién están disponibles, la información proveniente de otras fuentes es escasa, está fragmentada y la que pudiera estar disponible, aún la que tiene carácter público, suele guardarse celosamente.

⁴ Debe agregarse a los trabajos realizados por Cortés en la dirección de los tópicos conectados con el capital social su reciente libro, aparecido en mayo de 2005. En esta obra, Cortés analiza los rasgos de la cultura política en México echando mano de varios conceptos tomados en préstamo de la teoría política, la psicología social y la filosofía política. En varias partes de ella se discuten aspectos claves del debate sobre el capital social (véase Cortés, 2005). Su aparición reciente nos impidió tomarla en cuenta para esta investigación.

Es debido a esto que para realizar el análisis del capital social en Guadalajara nos vimos precisados a recabar datos de sus habitantes en forma directa. La segunda parte de este trabajo muestra las evidencias obtenidas a través de la aplicación en esta ciudad, en septiembre del 2003, de un instrumento tipo encuesta que, con algunas diferencias, fue usada originalmente en el año 2000 en la Gran Bretaña como parte de la *General Household Survey* que se realiza periódicamente en ese país. Dicho instrumento fue desarrollado por un grupo de investigadores vinculados a la *Health Development Agency* (véase Coulthard y otros, 2002) y estuvo orientado principalmente a conocer los nexos entre capital social y salud. A diferencia de otras investigaciones, en la que la unidad de observación es un país --como el estudio paradigmático de Robert D. Putnam (2002) sobre el declive del capital social en Estados Unidos o los trabajos auspiciados por el Banco Mundial sobre diversas naciones (vgr. Narayan, 1997; Rose, 2000)--, o una red de personas (vgr. Burt, 1999), en la investigación llevada a cabo en Gran Bretaña y replicada para este estudio el interés está puesto en la comunidad de residencia de los entrevistados. Es, principalmente, una exploración sobre el capital social al nivel de grupos primarios y a escala vecinal según la información proporcionada por sus habitantes de 16 años y más. En este marco, se puso especial atención en la exploración de cinco dimensiones esenciales: compromiso cívico, relaciones vecinales, redes sociales, soporte social y percepción sobre el entorno local. Adicionalmente a la información proveniente de este instrumento, recurrimos a diversas fuentes de datos en aras de fortalecer la evidencia aportada por la encuesta, comprender aspectos de gran interés en torno al capital social que no fueron incluidos en ese instrumento y contextualizar en general los indicadores que se manejaron. Una discusión más detenida sobre las mediciones adoptadas en este estudio se incluye al final del capítulo tres. Ahí también se expone la estrategia de análisis que se siguió para valorar sus resultados.

El capital social, como todo tipo de capital, se refiere inevitablemente a cosas susceptibles de inventariarse y cuantificarse. Y la mejor manera de saber si estas reservas de capital son exiguas o vastas, consiste en determinar si se deterioran o crecen con el paso del tiempo o si una comunidad o sociedad tiene más o menos de las que dispone otra. Putnam ha ensayado las dos vías. Su estudio sobre el deterioro del capital social en Estados Unidos es un ejemplo de la primera vía, mientras que su investigación sobre las regiones italianas es representativa de la segunda (véase Putnam 2002 y 1993, respectivamente). La comparación es, pues, inevitable.

Analizar cómo se ha comportado el capital social en Guadalajara a lo largo del tiempo no es nuestro interés y, aún si lo fuera, la carencia de datos seriados temporalmente probablemente haga la tarea punto menos que imposible. En cambio, hemos tratado de recorrer hasta cierto grado la segunda vía. Esto fue posible porque la encuesta aplicada en Guadalajara fue aplicada un mes después, con algunos ajustes, en los restantes municipios de Jalisco. Sus resultados no han sido procesados, aunque disponemos ya de los tabulados de frecuencia. Con base en esta información, nuestras consideraciones para las variables discutidas en el caso de Guadalajara tienen cierta base comparativa con el resto de la entidad, que se complementa con los datos proporcionados por la encuesta realizada en Gran Bretaña. Por eso, en los capítulos dedicados a presentar y revisar la evidencia empírica recabada, pondremos en perspectiva los valores que arrojaron las encuestas para Guadalajara, el resto de Jalisco y Londres. La exclusión de los valores globales para Gran Bretaña y la selección de los relativos a Londres obedeció a que esta ciudad, pese a sus enormes diferencias con Guadalajara, presenta rasgos de población y vida urbana que observan más similitud con los de esta última: alta densidad poblacional, porcentaje semejante de población menor de doce años, predominio de las actividades terciarias y secundarias, denso parque vehicular, compleja infraestructura urbana, etc. En todo caso, la comparación que se muestra tanto para el resto de Jalisco como para Londres es meramente a título ilustrativo. No aventuramos ninguna hipótesis que permita explicar las diferencias que encontramos entre una y otras. Eso hubiera significado otra clase de trabajo que no fue el pretendido en esta ocasión. La comparación ensayada fue tanto como echar una vista de reojo a nuestro entorno, sin desviar nunca la mirada de nuestro objeto de investigación y sólo para ganar perspectiva del sitio en que estábamos parados en cada punto del análisis.

Las investigaciones basadas en encuestas tienen ventajas y desventajas. La ganancia más evidente es que podemos construir una imagen panorámica del objeto de estudio que nos ayude a observar el conjunto, pero a costa de sacrificar la visión de los detalles. Ésta es su desventaja. Dicho en otras palabras, y recurriendo a una vieja metáfora, es un instrumento que nos faculta para observar ciertas características del bosque, pero no para mirar los árboles que lo componen. No es un dilema fácil de resolver. Aún los estudios que tratan de cerrar el abismo que separa la comprensión de acciones individuales o la etnografía de pequeños grupos, que se dejan observar mejor con métodos cualitativos, y la descripción de grandes agregados sociales, mejor

observados con instrumentos cuantitativos como la encuesta, siempre enfrentan un punto de tensión entre la generalización estadística y la descripción de casos, entre afirmaciones que se derivan por vía de deducción y las que provienen de inferencias inductivas. En otro momento, con motivo de otro estudio, buscaremos enfrentar esta tensión inevitable a la investigación social. Aquí sólo valga como un recordatorio del alcance que tiene un trabajo que, a muy a nuestro pesar, no puede decir gran cosa sobre los árboles.

En aras de facilitar la lectura del texto, decidimos situar los resultados de la encuesta en tablas que componen el anexo del presente trabajo. En cada caso, remitiremos a la tabla respectiva para documentar nuestro análisis. Los apéndices dan cuenta de la metodología en que se basó la encuesta y muestran el instrumento utilizado.

Primera Parte. El debate teórico y metodológico

1. Los orígenes del concepto: Bourdieu, Coleman y Putnam

La literatura que ha surgido en los últimos años sobre el capital social es cuantiosa y diversa. La enorme atención que ha recibido por parte de sociólogos, economistas y politólogos, y las grandes expectativas que han depositado en él organismos como la OCDE y el BID, pero sobre todo el Banco Mundial, han contribuido en gran medida a esta expansión bibliográfica. Aunque no han faltado voces críticas que, incluso, objetan el uso del término para describir la clase de realidades que pretende abarcar el concepto (véase Solow, 2000; Arrow, 2000; Gozi, 2003/2004; Smith y Kulynych, 2002), el fenómeno continúa a la alza.

Actualmente, bajo la semántica del capital social, se engloban teorías de la más variada procedencia y alcance, así como usos empíricos y expectativas de explicación sorprendentemente amplios. Nos ha parecido pertinente dar una idea general de este panorama para ganar claridad sobre los alcances y limitaciones de una teoría que será la base de entendimiento del problema empírico que nos ocupa. Una revisión de la mayoría de trabajos que se han escrito ciñéndose a la idea de capital social nos permitió encontrar algunas líneas generales que atraviesan sus principales apropiaciones. La tabla siguiente las presenta en términos generales:

Ideas y teorías concurrentes	Aplicaciones¹	Principales expectativas de explicación
1. Interpretaciones presentes en los clásicos (Weber, Durkheim, Marx, Simmel y Tocqueville) 2. Teorías antropológicas y sociológicas del intercambio social y la reciprocidad (Mauss,	1. Familias y problemas de conducta en jóvenes (Winter, 2000; Morrow, 2001) 2. Escolaridad y educación (Coleman, 2000a; Rury, 2004) 3. Vida comunitaria “virtual” (Matei,	1. Explicar el desempeño de las instituciones democráticas y de gobierno. 2. Comprender el papel de la estructura social en el desempeño económico y en proyectos de

¹ Las aplicaciones enlistadas hasta el numeral siete son tomadas de Woolcock (2001, p.194). Las investigaciones citadas en esos numerales y en los siguientes las hemos incorporado nosotros. Todas se indican a manera de ilustración solamente.

<p>Malinowski y Firth; Blau, Homans y Gouldner)</p> <p>3. Análisis y teorías sobre redes sociales (Granovetter, Lin, Burt)</p> <p>4. Teorías sobre la reproducción social (Bourdieu) y el actor racional (Coleman)</p> <p>5. Enfoques diversos provenientes de sociología de la economía (Granovetter, North, Portes, Ostrom)</p> <p>6. Análisis de la cultura política, la participación cívica y las asociaciones civiles (Almond y Verba; Bellah)</p>	<p>2004) y cívica (Putnam, 2002; Skocpol, 1996)</p> <p>4. Trabajo (Flap y Boxman, 2001) y organizaciones (Baker, 1990; Nahapiet y Ghosal, 1998; Woolcock, 2001)</p> <p>5. Democracia y gobernanza (Putnam, 1993; Krishna, 2002; Knack, 2002)</p> <p>6. Casos generales de problemas de acción colectiva (Ostrom, 2000; Rothstein, 2000)</p> <p>7. Desarrollo económico (Woolcock, 1998; Dasgupta, 2000)</p> <p>8. Urbanismo y relaciones vecinales (Leyden, 2003; Forrest y Kearns, 2001)</p> <p>9. Salud pública (Szreter, 2002; Kawachi, 2001; Kawachi y Kennedy, 1999)</p> <p>10. Criminalidad y seguridad pública (Rosenfeld y otros, 2001; Scott, 2002)</p> <p>11. Migración (Portes y Sensebrenner, 1993; Aguilera y Massey, 2003; Canetti y otros, 2004)</p>	<p>desarrollo.</p> <p>3. Interpretar la lógica de gestión y administración de los bienes comunes.</p> <p>4. Valorar la influencia del contexto familiar o social en fenómenos diversos (rendimiento escolar, comportamiento de los indicadores de salud, distribución de las tasas de criminalidad, etc.)</p> <p>5. Comprender los mecanismos de acceso al empleo y la formación de ventajas competitivas entre corporaciones.</p>
--	---	--

Una somera mirada a la tabla es suficiente para percatarse de que la discusión sobre el capital social es, en realidad, un lugar de confluencia para múltiples y diversas tradiciones de pensamiento e intereses de investigación. Pocos conceptos o debates en las ciencias sociales han tenido la plasticidad que parece tener la noción de capital social para capturar un número tan amplio de vertientes de trabajo intelectual y empírico. Ideas que en otro momento han dominado la escena académica tales como la alienación, la pos-modernidad y la globalización, por mencionar algunas, no atrajeron con tanta facilidad la atención de varias disciplinas ni estimularon tan diversos usos empíricos como lo está haciendo este concepto. En cierto sentido esta característica es un indicador de su potencia conceptual y capacidad explicativa, pero también puede constituir una señal de falta de consistencia teórica y volatilidad empírica. Si el

capital social puede invocarse como explicación de muchos y distintos fenómenos sociales, en esa medida puede terminar explicando poco. Hay evidencias de que el concepto está encaminándose a una situación de este tipo. En la introducción citamos la queja de Portes sobre el uso indiscriminado que ha recibido la idea, opinión que bien puede tomarse como expresión de un sentir que comparten otros investigadores del tema (véase, por ejemplo, Morrow, 1999). El riesgo de labilidad teórica, por llamarlo así, es visible desde el momento en que no se dispone de una definición común a todos los autores, no hay claridad en cuanto a sus componentes y efectos, ni tampoco en las maneras de medirlo.

Hay numerosas acepciones de capital social², muchas de ellas con grandes diferencias entre sí. Menos existe un paradigma dotado de la suficiente amplitud y precisión que haga justicia a las múltiples aplicaciones del término, no obstante los inteligentes esfuerzos de sistematización realizados por Portes (1998), Woolcock (1998), Narayan (1999) o Turner (2000).

El origen de la dispersión teórica reside, en buena medida, en la manera en que la noción fue formulada inicialmente por James S. Coleman. Coleman argumentó, como veremos líneas abajo, que el capital social no era una entidad particular, sino una variedad de entidades cuyo rasgo distintivo era consistir en un aspecto de la estructura social y facilitar la ejecución de ciertas acciones por los actores. Esta comprensión difusa del capital social hizo posible que subsumiera interpretaciones sociológicas ya existentes desde los inicios de la disciplina y abrió “el camino para re-etiquetar un número de diferentes y aún contradictorios procesos como capital social” (Portes, 1998, p.5). Pero no toda la responsabilidad es de Coleman. Las expectativas depositadas

² Para una muestra relativamente amplia de estas definiciones véase Adler y Kwon (2000).

en la idea por un público muy amplio de funcionarios, políticos, ideólogos y periodistas también han provocado una multiplicación de sus usos.

Lo que es importante resaltar aquí es que esta situación de dispersión teórica ha llevado a algunos autores a operar una especie de regreso a las fuentes originales de la idea (por ejemplo Fine, 2001). Aunque este regreso es selectivo –se privilegian algunos autores en detrimento de otros-- y no ha servido para atemperar el uso indiscriminado del concepto, constituye la mejor estrategia disponible para ordenar la discusión actual sobre el capital social y extraer una orientación consistente para la investigación empírica. Es la ruta que ensayaremos en este capítulo. Intentaremos una reconstrucción de los fundamentos teóricos de la idea con base en el análisis de sus principales exponentes: Pierre Bourdieu, James S. Coleman y Robert D. Putnam. Nuestro interés es identificar los elementos singulares y los comparables que existen en sus respectivas aproximaciones. Antes de llevar a cabo esta tarea, conviene detenerse brevemente en precisar la génesis de la idea, en virtud de que si bien estos tres autores pueden considerarse los que aportaron inicialmente las distinciones teóricas más refinadas sobre el concepto, ninguno de ellos puede reconocerse como su creador.

1.1. Génesis de la idea

Conforme ha crecido el interés sobre el tema del capital social se han ido descubriendo cada vez más evidencias de su utilización en los más diversos contextos a lo largo del siglo XX. Robert Putnam (2002) encontró por lo menos cinco usos antes de que Coleman le diera su formulación más acabada y conocida en sus trabajos publicados en 1988 y 1990. De acuerdo a sus hallazgos, la idea de capital social apareció en 1916 en un texto publicado por Lyda Hanifan, escritor

reformista de la educación en Estados Unidos³. Hanifan lo usó para destacar la importancia que tenía la participación comunitaria en el éxito de las escuelas y se refirió a él en términos que, más allá de su carga metafórica, es muy parecido al actual:

Al usar la frase capital social, no hago referencia a la acepción usual del término capital, excepto en un sentido figurativo. No me refiero a la hacienda pública, o a la propiedad personal o al dinero en efectivo, sino antes bien a lo que en la vida tiende a hacer que estos elementos tangibles cuenten mucho en la vida diaria de la gente, a saber, la buena voluntad, la simpatía mutua, la camaradería y el trato social entre un grupo de individuos y familias que conforman una unidad social, la comunidad rural, cuyo centro lógico es la escuela (citado en Farr, 200, p.11)

La idea también fue usada en 1950 por sociólogos canadienses para explicar los rasgos de afiliación a clubes en barrios suburbanos. También se puede hallar la expresión en 1960 en un texto de Jane Jacobs para elogiar la vida vecinal en las grandes ciudades. Se tiene documentado también su uso por Glenn Loury, en 1977, para explicar la desventaja laboral de jóvenes negros en Estados Unidos (Putnam, 2002; Portes, 1998). Por último, y de una manera muy precisa y detallada, habrá que destacar su desarrollo por Pierre Bourdieu. De Bourdieu se ha citado intensamente su artículo de 1985 (o 1986, según otros autores), “Las formas del capital”, como el texto que le confiere a este autor su carácter de precursor del concepto. Se debe señalar, no obstante, que Bourdieu trabaja con la idea del capital social desde años atrás. En su libro “*La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*”, publicado en 1979, abundan los pasajes donde se usa la expresión y, como veremos más adelante, una vez al menos el concepto es suficientemente definido.

³ James Farr (2004) ha documentado que John Dewey usó la expresión en al menos tres ocasiones antes de que Hanifan lo hiciera. Sería Dewey, pues, el primer autor del que se tenga noticia que recurrió al concepto e, incluso, Hanifan habría podido inspirarse en él (pues leyó a Dewey y ambos compartían la preocupación por la reforma escolar). Habría que advertir no obstante que la expresión en Dewey, a juzgar por las citas que aporta Farr, es meramente ocasional. Parece una expresión elegante, cómoda a discursos ocasionales, más no una idea a la que haya conferido relativa precisión.

No obstante, la historia conceptual del capital social es más complicada que esta enumeración. Como bien ha señalado Farr (2004), no sólo es posible reconocer a quienes formularon la expresión y le atribuyeron un significado parecido al actual, entre los cuales podemos ubicar a los autores que hemos mencionado. También cabría identificar a los que usaron la expresión pero para referirse a algo distinto y a quienes jamás denominaron de este modo a fenómenos que hoy, a la luz de esta teoría, podrían ser contabilizados como una de sus manifestaciones. Entre los primeros, cabe considerar a los economistas Alfred Marshall y John Hicks quienes echaron mano de estas palabras para “distinguir entre reservas temporales y permanentes de capital físico” (Woolcock, 1998, p.159). Puede clasificarse igualmente a James Buchanan, quien lo empleó para designar la inversión en capital de una sociedad que se caracteriza por su adhesión a normas legales (Farr, 2004).

Más interesante que este uso ocasional son las anticipaciones de su significado actual en teorías precedentes. Esta segunda vía de reconstrucción histórica, sin embargo, es más ardua. Esto se debe en parte a la capacidad de la noción de “capturar la esencia de muchos conceptos sociológicos” (Lin y otros, 2001, p.vii). Como veremos en la siguiente sección, las redes sociales, la confianza, las normas y los valores pueden ser interpretados como formas del capital social. Es natural, entonces, redescubrir en los más diversos autores de la teoría social interpretaciones concordantes en mayor o menor grado con la acepción actual. Por mencionar dos casos, se han encontrado afinidades entre el capital social y la descripción de Tocqueville del asociacionismo en los Estados Unidos (Adam y Roncévic, 2003; Putnam, 2002); y en la distinción entre solidaridad orgánica y mecánica de Durkheim (Portes, 1998).

Portes y Sensebrenner (1993) han propuesto la reconstrucción más completa del carácter anticipatorio de ciertas orientaciones de teoría en el pensamiento clásico. En su opinión, pueden definirse cuatro tipos de capital social que tendrían correspondencia con cuatro grandes corrientes sociológicas: a) los “valores introyectados” que remite a la socialización en creencias establecidas consensualmente y cuyo origen puede atribuirse a Durkheim; b) los “intercambios recíprocos”, analizados por Simmel y que indican las normas de reciprocidad que subyacen a la interacción cara a cara; c) “la solidaridad acotada”, derivable de Marx y Engels y su idea de que pueden existir sentimientos y principios emergentes en grupos que comparten una situación determinada (como la conciencia “para sí” del proletariado); y d) la confianza “reforzable”, esto es, las recompensas y sanciones particulares vinculadas a la membresía en grupos, tipo de capital que se podría desprender del análisis de Weber sobre la racionalidad substantiva en las transacciones económicas.

De estas vertientes del pensamiento clásico habría que destacar la que los autores hacen remontar a Simmel y que, bajo la denominación de teorías del intercambio social, tuvo un desarrollo importante desde los inicios de la antropología y observó un repunte conceptual en la década de los sesenta en el marco de la sociología. Durston (2000) ha destacado con razón las raíces que el concepto de capital social tiene en la antropología, de la mano de autores como Mauss y Malinowski. El estudio de Mauss (1991) sobre la institución del *potlach*, palabra que genéricamente designa un intercambio tribal de regalos que, en apariencia realizado de manera voluntaria y gratuita, es en realidad obligado y sujeto a normas, no sólo es un texto que ilumina el funcionamiento de la reciprocidad en sociedades primitivas y modernas, sino que puede considerarse el estudio fundacional de toda una vertiente teórica que prosigue con Malinowski y desemboca más tarde en los trabajos de Homans, Blau (1994) y Gouldner (1979). Pero además de

que se puede atribuir un papel precursor a esta vertiente teórica, conserva una cercanía muy estrecha con la teoría del capital social. De hecho, para Astone la teoría del capital social es una extensión de aquellos esfuerzos teóricos (citado en Fine, 2001, p.65). Para Coleman, en cambio, el capital social supera las deficiencias de las teorías del intercambio en al menos dos sentidos: su limitación a las relaciones micro sociales y su tendencia a crear pastiches teóricos con la introducción de principios *ad hoc* (Coleman, 2000a, p.20). Como prolongación o superación, lo cierto es que la teoría del capital social aborda hoy las nociones que fueron tratadas antes en los trabajos de los teóricos del intercambio y en las investigaciones que inspiraron. Las normas de reciprocidad, la formación de redes de intercambio y el papel de la confianza en la vida social, entre otros temas que hoy abundan en la discusión sobre el capital social, recibieron una considerable atención primero en esta literatura. A modo de ejemplo, basta citar los estudios de Adler de Lomnitz (1983) y Vélez-Ibáñez (1993), que analizan respectivamente las redes sociales formadas por los marginados para subsistir y el valor de la confianza para sostener instituciones informales de crédito, y que surgieron al amparo de estas perspectivas teóricas.

1.2. Bourdieu: el capital social como mecanismo de reproducción de las clases sociales

El uso de la expresión “capital social” en Bourdieu habría que remontarlo, en sus palabras, a sus primeros trabajos de etnología en Argelia. Ahí lo habría introducido para explicar “diferencias residuales ligadas, *grosso modo*, a los recursos que pueden reunirse, por procuración, a través de las redes de ‘relaciones’ más o menos numerosas y ricas” (Bourdieu, 2001, p.16). Es posible entonces que su uso de la idea se remonte a la década de los sesenta, aunque debió tratarse de un uso ocasional y poco sistemático. Esto puede deducirse si revisamos uno de sus primeros trabajos publicados, *La reproducción*, que apareció en 1970. En ese texto, la expresión aparece

mencionada en el denso y barroco esquema que diseñó, junto con Passeron, para dar cuenta del papel del sistema escolar en la reproducción de los privilegios de clase (Bourdieu y Passeron, 1995, p.136). Sin embargo, la noción no llega a ser especificada. Los conceptos de capital cultural y lingüístico y el de *habitus* reciben, a cambio, una mayor precisión. Fue en su estudio de 1979 sobre los criterios y bases sociales del gusto donde el concepto adquiere mayor visibilidad. Aparece varias veces a lo largo del libro. Cuando se le invoca, las más de las veces es como parte de una enumeración sobre las diversas formas de capital (económico y cultural). Sólo en un pasaje la noción llega a ser clarificada con suficiente precisión para indicar que:

...los miembros de las profesiones liberales (y en particular los médicos y los abogados) invierten ... en unos consumos apropiados para simbolizar la posesión de los medios materiales y culturales aptos para ajustarse a las reglas del arte de vivir burgués y capaces de asegurarles con ello un capital social, capital de relaciones mundanas que pueden, llegado el caso, proporcionar ‘apoyos’ útiles, capital de honorabilidad y respetabilidad que a menudo es indispensable para atraerse o asegurarse la confianza de la buena sociedad y, con ello, su clientela, y que puede convertirse, por ejemplo, en una carrera política (Bourdieu, 1988, p. 118, subrayado en el original)

Fue un artículo publicado un año después en las *Actes de la Recherche in Sciences Sociales*, donde el concepto es objeto de un examen más detenido. Sin embargo, el propio título de este artículo, “Le capital social: notes provisoires”, era indicativo del estado embrionario que tenía el concepto en su pensamiento y de la necesidad de un mayor desarrollo. De hecho, la extensión de aquel texto no era superior a las dos páginas. Debieron transcurrir tres años más para que Bourdieu publique una elaboración más acabada de la noción en el artículo “The forms of capital”, publicado en inglés en 1985⁴. Ahí el concepto cobra una relevancia especial, con un poder explicativo equivalente a los conceptos de capital económico y capital cultural, al último de los cuales dedicó grandes apartados en sus obras anteriores.

⁴ Según Smith y Kulynych (2002) y Lévesque (2000) dicho artículo se había publicado dos años antes en lengua alemana.

En “Las formas del capital” Bourdieu situó el concepto de capital social como una herramienta explicativa para efectos sociales que no podrían ser comprendidos de otra manera. A decir de una nota a pie de página de este texto, introducir la noción de capital social hacía posible entender por qué dos personas con cantidades equivalentes de capital económico o cultural, obtenían diferentes beneficios. Dichas diferencias provenían de lo que el sentido común nombra con frecuencia como tener “influencias” o “relaciones” (Bourdieu, 2000b), lo cual no es otra cosa que la capacidad de los individuos para “movilizar en su favor el capital de un grupo más o menos institucionalizado y rico en capital” (Bourdieu, 2000: 149). Este capital se constituiría

por la totalidad de los recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de una red duradera de *relaciones* más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos. Expresado de otra forma, se trata aquí de la totalidad de recursos basados en la *pertenencia a un grupo* (Bourdieu, 2000, p.148; énfasis en el original)

El examen detenido de esta definición que ofrece Bourdieu es clave para entender la forma y alcance del concepto en su pensamiento. Es posible identificar en ella cuatro elementos esenciales que la articulan y que es necesario precisar: a) la idea de que el capital social es algo que puede derivar un individuo al pertenecer a un grupo o red social; b) la existencia de lazos de conocimiento y reconocimiento mutuo, esto es, de relaciones de intercambio material y simbólico que se dan al interior de dicho grupo o red; c) la existencia de relaciones institucionalizadas y d) la totalidad de recursos en posesión de dicho grupo.

Bourdieu consideró que a) la pertenencia a un grupo o una red de relaciones por parte de los individuos era un requisito indispensable para la existencia del capital social. A diferencia del capital económico y cultural en posesión de las personas, que podían ser perfectamente

inteligibles desde el individuo, el capital social suponía un grupo o una red duradera de relaciones sociales. Bourdieu llegó a nombrar a varios de estos grupos: la familia, un club selecto y la aristocracia. Es fácil darse cuenta de algunas características que tiene estos grupos sociales y que Bourdieu debió tener en mente para enumerar a éstos y no a otros: su relativa estabilidad y permanencia, esto es, su institucionalización; su posesión de límites relativamente precisos, que los definen y distinguen de los demás, y que sus miembros se preocupan por conservar; y, sobre todo, su vinculación con diferencias sociales más amplias, en particular de los dos últimos.

Estos grupos estables, delimitados y dotados con una identidad propia se constituyen y operan a través de b) relaciones de intercambio simbólico y material. Los actos de intercambio que sostienen sus miembros son fundamentales para que estos grupos existan, además de “los consumos apropiados” que tienen que hacer cada uno de ellos para, como se mencionó arriba, simbolizar una “vida burguesa”. Lo que se intercambia son bienes a la vez materiales y simbólicos (“palabras, regalos, mujeres, etc.”), los cuales dan lugar, y presuponen, conocimiento y reconocimientos mutuos entre sus miembros. Dicho intercambio asume la forma de un toma y daca en apariencia desinteresado, gratuito y voluntario, pero que genera en realidad un cúmulo de obligaciones duraderas que “se apoyan bien sobre sentimientos subjetivos (de reconocimiento, respeto, amistad, etc.), bien sobre garantías institucionales (derechos o pretensiones jurídicas)” (Bourdieu, 2000, p. 151 y 152) y que, junto con el “conocerse y reconocerse” mutuo, sirve para fijar los límites del grupo.

La dinámica de esta clase de relaciones de intercambio requiere, y a la vez produce, c) una cierta institucionalización del grupo, la cual se logra por “adopción de un nombre común” o mediante “actos de institucionalización”. Para Bourdieu, la institucionalización es una característica central

del capital social que le hace asumir “una existencia cuasi-real”. Las relaciones sociales difusas, motivadas por la cercanía física o social, no podían considerarse relaciones generadoras de capital social, menos aún la simple sociabilidad entre conocidos que otros autores han considerado como parte del capital social (vgr., Putnam, 2002). En la perspectiva de Bourdieu, para que esta clase de relaciones se transforme en relaciones de capital tendría que estar basada en “el reconocimiento de un mínimo de homogeneidad” (p.150) entre quienes las forman, estar penetradas por relaciones de intercambio y recibir cierta institucionalización. Bourdieu aduce que el capital social en posesión de un grupo tiende a concentrarse en manos de un individuo o unos pocos mediante “delegación institucionalizada”, tanto más conforme el grupo sea más grande y menos poderoso (Bourdieu, 2000). Pareciera un mecanismo inevitable para proteger al grupo y al capital acumulado por él frente las “equivocaciones individuales” o “las amenazas de deshonor”.

En la definición de Bourdieu el capital social implica invariablemente d) recursos en posesión de grupos. No es meramente una red amplia de conocidos o vecinos, a los que las reglas de cortesía obliguen a cierto trato recíproco. Para que esta red tenga efectos de capital social debe ser capaz de movilizar recursos. Incluso el capital social son estos recursos aportados por las redes. Pero ¿de qué clase de recursos se trata? Bourdieu no es claro sobre ello. Líneas más adelante del mismo artículo de 1985, Bourdieu escribe sobre los “beneficios” que se derivan para los individuos que pertenecen a un grupo. Debemos suponer que recursos y beneficios son equivalentes. Bourdieu distingue entre beneficios materiales y beneficios simbólicos, pero ningún de los dos recibe una definición precisa. Sólo son ilustrados a través de ejemplos. Es el caso, como vimos, cuando escribe que los bienes intercambiados pueden ser “palabras, regalos, mujeres, etc.”. De manera más amplia, apunta que los beneficios materiales pueden ser, “...por ejemplo, los múltiples favores asociados a las relaciones provechosas”, en tanto los beneficios

simbólicos podrían ser “aquellos que resultan de la pertenencia a un grupo selecto y prestigioso” (Bourdieu, 2000, p. 151). Es probable que Bourdieu no se haya visto precisado a ofrecer una acotación clara de los beneficios desprendidos de la pertenencia a un grupo en razón de que los fines de los actores que se aprovechan de ellos pueden ser en extremo variados, de modo que sólo la investigación empírica puede desvelar, en cada caso, de qué beneficios se trata.

Estos componentes esenciales del concepto de capital social que ofrece Bourdieu, no agotan todo su análisis. Su tratamiento del capital social tiene, por lo menos, dos implicaciones teóricas y analíticas que es necesario poner de relieve para comprender el funcionamiento del concepto dentro de su perspectiva teórica general: la primera, es la conexión del capital social con diferencias sociales más amplias, en particular las relacionadas con la clase social, en tanto la segunda es la vinculación del concepto con los fenómenos del poder.

La idea de capital social que elabora Bourdieu, como las restantes formas de capital que analiza, guardan una estrecha relación con la noción de clase social⁵. Bourdieu llegó a reconocer al capital social como un poder o fuerza que era a la vez causa y efecto de las diferencias entre clases sociales. El capital social, junto al económico, cultural y simbólico, son “esos poderes sociales fundamentales” que forman la estructura de un espacio social dado –como la sociedad francesa, por ejemplo—. Los individuos se distribuyen en ese espacio social en función del volumen de capital que poseen, de la composición de ese capital y de su evolución en el tiempo (Bourdieu,

⁵ Ben Fine (2001) advierte cómo la noción de capital en Bourdieu llega rápidamente a identificarse con grupos socioeconómicos. Adam y Roncevic (2003), por su parte, observan un nexo parecido que recorre toda la distinción de Bourdieu sobre las formas del capital al decir que “su elaboración de las diversas formas del capital (económico, cultural, simbólico) tiene el propósito de explicar los mecanismos de preservación del sistema de estratificación social y la legitimación de la estrategia de reproducción de la clase dominante” (p.159)

2000a, p.106). En el mismo texto de 1985, se puede inferir que el capital social encuentra su expresión más lograda si se interpreta, sobre todo, como un recurso disponible en mayor proporción por grupos “privilegiados”, de elite o “distinguidos”. En la nobleza, a la que Bourdieu se refiere como el ejemplo más claro del principio de delegación del capital (Bourdieu, 2000a, p.156), o en su enumeración de grupos institucionalizados y ricos en capital como los antiguos alumnos de un colegio de elite, un club selecto y la aristocracia, se encuentra una ilustración muy clara de esta vinculación del concepto con el análisis de las clases sociales.

Habría que suponer entonces que existen grupos cuya posesión de capital social es mayor al de otros. Esto es así porque, como el propio Bourdieu anota, el volumen de capital social al alcance de un individuo depende no sólo de la red de conexiones que posee, sino “del volumen de capital (económico, cultural o simbólico) poseído por aquellos con quienes está relacionado” (Bourdieu, 2000, p.150). El volumen de capital social en posesión de una red, a final de cuentas, dependería en gran medida del volumen de capital económico y cultural de ese grupo. Esto ocasionaría lógicamente una distribución desigual del capital social entre los grupos o redes que conforman la sociedad. Bourdieu nunca supuso una sociedad conformada por grupos o redes con disposiciones equivalentes de capital social⁶. La imposibilidad de que algo así sucediera se explica, primero, porque para Bourdieu la acumulación de capital social requiere una inversión de tiempo y energía, y por consecuencia, “directa o indirectamente de capital económico” (Bourdieu, 2000: 153). Para participar en una red y mantenerse en ella, cada individuo necesita desarrollar una estrategia de inversión con esos fines que lleva aparejado costos. En segundo lugar, hay que tener

⁶ Que no lo hiciera da cuenta los múltiples estudios empíricos que realizó y que muestran, al contrario, cómo la desigual posesión de capital crea diferencias profundas entre individuos y grupos (véase, por ejemplo, su análisis sobre la apropiación del espacio físico, territorial, y de los bienes asociados a ellos, en función de las diferencias de capital económico, cultural y social, incluido en Bourdieu, 1999, p.119-123).

en cuenta que para Bourdieu el capital social “no es nunca totalmente independiente” (Bourdieu, 2000, p.150) del capital económico y cultural en posesión de un individuo ni del que, por su parte, poseen los demás miembros de la red, aunque tampoco se reduzca a ellos. Gran parte de su esfuerzo analítico se orientó a mostrar las transformaciones recíprocas que se daban entre estas clases de capital. En su artículo de 1985 le dedica considerable atención. Lo mismo sucedió en los breves pasajes que dedicó al tema en sus ensayos publicados un año antes con el título de *Cuestiones de Sociología*. En ese texto, explica que construir el concepto de capital social es

producir el instrumento para analizar la lógica según la cual esta especie particular de capital se acumula, transmite, reproduce; el instrumento para comprender cómo se transforma en capital económico y, a la inversa, el coste del esfuerzo que supone convertir el capital económico en capital social (Bourdieu, 2000b, p.57)

Ciertamente, hay indicios en los textos de Bourdieu donde el capital social busca ser un recurso de teoría útil para explicar no sólo la dinámica de constitución de sociedades modernas divididas en clases. Al incluir a la familia entre los grupos detentadores de capital social o al referirse a ella como “principal ámbito para la acumulación y transmisión de esta especie de capital” (Bourdieu, 2000b, p.57); o al mencionar que entre los bienes intercambiados se encuentran no sólo palabras y regalos, sino también mujeres (institución que parece más propio de una sociedad poco diferenciada)⁷; o al suponer que uno de los grupos donde ocurre la delegación institucionalizada de capital social en manos de uno o unos cuantos, puede ser la nación entera (Bourdieu, 2000, p.154), Bourdieu parecería querer empujar su teoría del capital social más allá de una estrecha conexión con la teoría de las clases sociales y convertirla en pieza importante de una teoría social más general, de naturaleza antropológica, capaz de iluminar procesos de estratificación social en

⁷ Es probable que Bourdieu haya considerado a las mujeres no pensando en sociedades primitivas, sino en un grupo particular para quien, en alguna medida, el intercambio de mujeres continúa siendo una práctica común, aunque evidentemente no se asuma como tal: la nobleza.

cualquier clase de sociedad y la dinámica de constitución del poder político. Estas pretensiones, sin embargo, nunca fueron más que un esbozo, limitadas a penetrantes intuiciones, que dejaron intacta la corriente principal de argumentación en torno a suponer que el capital social es un recurso íntimamente conectado con la formación y reproducción de las clases sociales en una sociedad moderna y diferenciada.

Una característica adicional del enfoque de Bourdieu es el vínculo que establece con los problemas de la representación política y, en forma más general, con el poder. Se pueden identificar tres aspectos de esta ligazón del capital social con el poder. El primero es la estrecha cercanía conceptual que establece entre ambos. Como ya mencionamos, para Bourdieu la estructura de todo espacio social está constituida por lo que llama “poderes sociales fundamentales”. El capital social sería uno de sus poderes⁸. El segundo deriva de la conexión previamente analizada entre capital social y diferenciación social. En la medida en que el capital social es un recurso desigualmente distribuido entre los diversos grupos o redes que conforman una sociedad, crea y refuerza relaciones sociales asimétricas. Smith y Kulynych (2002) han detectado esta consecuencia que se desprende de la teoría de Bourdieu al argumentar que, mientras la concepción de Coleman sobre el capital social, puede describirse más propiamente como *poder para*, la de Bourdieu “cuyo proyecto es comprender la reproducción de clase, status y relaciones de poder, es más *poder sobre*” (p. 158, énfasis en el original). El tercer aspecto se hace evidente cuando Bourdieu introduce la idea de que el capital social puede ser objeto, como ya mencionamos, de “delegación institucionalizada” al interior del grupo, lo cual produce su concentración en manos de uno o unos cuantos que en adelante ejercen la tarea de representarlo y

⁸ Fine (2001) ha advertido esta identificación que hace Bourdieu entre el concepto de poder y el de capital social que provoca que lleguen a ser casi sinónimos.

pueden disponer de “la totalidad del capital social” en su haber. No es muy claro por qué Bourdieu hace esta vinculación con los problemas asociados a la representación política. Probablemente esta asociación sea inevitable si, como presuponemos, Bourdieu comprendió a los grupos sociales como grupos formales, perfectamente delimitados y dotados con una identidad propia. Sólo en esta clase de grupos, que se ven obligados a resolver problemas de coordinación de la acción colectiva mediante recursos de organización, vienen al caso los problemas de la representación y delegación de poderes. Como fuese, lo cierto es que la delegación del capital social y la función de representación de que es objeto, nos lleva a estimar que la desigual distribución del capital social que se observa en la sociedad más amplia, se reproduce al interior de los grupos o redes: habría individuos con mejor posición y legitimidad para aprovecharse de los recursos y beneficios poseídos por los grupos o redes a las que pertenece.

1.3. Coleman: el capital social como vínculo entre el actor y la estructura

Coleman hizo una formulación sistemática del concepto de capital social en un trabajo publicado en 1988 en el *American Journal of Sociology* y regresó a él en su obra magna de 1990 titulada *Foundations of Social Theory*⁹. El interés por el concepto en ambos escritos es principalmente teórico. A Coleman le parece que el capital social es capaz de conciliar dos tradiciones explicativas de la acción social: la que tiende a explicarla por referencia al contexto de normas, reglas y obligaciones que la gobiernan (sociologismo) y la que deja de lado este entorno y la explica a partir de suponer individuos del todo movidos por su interés propio (tradicción que llama economicismo). Frente a estas tradiciones, el capital social aparece en su opinión como un

⁹ Coleman había introducido la idea de capital social en conexión con las normas en un artículo publicado en 1987 como parte del libro colectivo publicado por Radnitzky y Bernholz “Economic imperialism: the economic approach applied outside the fields of economics”. El título de su colaboración fue “Norms as social capital” (véase Lévesque, 2000).

dispositivo teórico especialmente apto para integrarlas. Es “una herramienta”, escribe, que ayuda a su empresa teórica más amplia de

importar el principio económico de la acción racional para su uso en el análisis del propio sistema social, incluido pero no limitado al análisis del sistema económico, y hacerlo sin descartar en el proceso a la organización social (Coleman, 2000a, p. 19).

Hay que tener presente que Coleman había dedicado muchos años de su vida a la elaboración de esta clase de constructos. Se suele pasar por alto, como afirma Fine (2001), que Coleman inicialmente trabajó dentro del marco de la teoría del intercambio social. De esta dedicación probablemente heredó su preocupación central por encontrar soluciones teóricas al problema micro-macro dentro de la sociología, el cual consumió en su momento muchos esfuerzos de los teóricos del intercambio (véase, por ejemplo, Blau, 1994). En un texto publicado en 1987 sobre este tema, Coleman pretendió demostrar el fracaso de estas tentativas en la teoría sociológica y la necesidad de recurrir a modelos que permitieran realizar transiciones exitosas del nivel micro social al macro social. Piensa que estos modelos, con modificaciones, pueden ser tomados bien de la teoría económica neoclásica, el cual basa sus generalizaciones sobre la presunción de mercados perfectos, o bien a partir de un modelo de acción racional pero sin mercados o intercambios (Coleman, 1994). El concepto de capital social, que introdujo ese año, se adapta bien a esta tentativa teórica y constituye una respuesta a su búsqueda de esta clase de modelos. Debíó de representar para él todo un hallazgo intelectual, pues le ofreció dos posibilidades teóricas que no han sido analizadas en la literatura consagrada a sus ideas: la de poder ofrecer explicaciones “verticales” y “horizontales” de un amplio espectro –en principio, indefinido—de fenómenos sociales.

La posibilidad de lograr explicaciones “verticales” deriva del tratamiento del problema micro-macro. El capital social ofrecería en este sentido un doble rendimiento explicativo, según Coleman: permite dar cuenta de diferentes resultados en el plano del actor individual y, a la vez, hacer transiciones micro-macro sin tener que describir los detalles de la estructura a través de la cual ocurre. Su definición de capital social subraya ambas dimensiones:

El capital social es definido por su función. No es una entidad única sino una variedad de diferentes entidades, con dos elementos en común: todas ellas consisten de algún aspecto de las estructuras sociales, y facilitan la realización de ciertas acciones para los actores –sean personas o actores corporativos—dentro de la estructura (Coleman, 2000a, p. 20).

Un ejemplo que ofrece el propio Coleman podría ilustrar este potencial explicativo que le adjudica al concepto. En Corea del Sur, según reporta una nota de prensa, el desarrollo del activismo político radical entre estudiantes pasa por “círculos de estudio” clandestinos, que sirven al estudiante como “unidad de organización básica” para realizar manifestaciones y otras actividades de protesta. Esta organización --como cualquier otra que hace posible estas actividades-- es para Coleman una “forma especialmente potente de capital social” (Coleman, 2000a, p21). Coleman recuerda que organizaciones como éstas han estado presentes en la historia de la revuelta política: las células de trabajadores en la Rusia zarista, descritos y defendidos por Lenin, y los Comités de Acción de los Liceos franceses en las protestas estudiantiles de 1968 en ese país. Por consiguiente, se podría sustentar la afirmación que “los grupos constituyen un recurso que ayuda a pasar de la protesta individual a la revuelta organizada”(Coleman, 2000a, p.23).

La posibilidad de alcanzar explicaciones “horizontales”, por su parte, proviene de afirmar que el rasgo distintivo del capital social es su carácter funcional (instrumental, sería más preciso decir).

De acuerdo a esto, ahí donde cualquier aspecto de la estructura social contribuya a la realización de los fines del actor existe capital social. En todo fenómeno social se podría, en principio, identificar esta posibilidad. Ya los mismos ejemplos que aporta para ilustrar la existencia de capital social, indican este ensanchamiento del concepto en sus pretensiones explicativas: hay capital social en los lazos tan estrechos que unen a los comerciantes de diamantes en Nueva York; en los círculos de estudio de los activistas surcoreanos, ya citados; en la vigilancia informal que brindan los adultos a los niños que pasean por las calles de Jerusalén a diferencia de Detroit, donde esta norma no existe; en las redes de venta que existen en un mercado de El Cairo y que permite que cualquier demanda de un bien que presenta un cliente a cualquier vendedor éste la canalice, en ese momento, al vendedor apropiado, etc. Coleman llega incluso a reconocer este ensanchamiento al afirmar que “todas las relaciones y estructuras sociales facilitan alguna forma de capital social” (2000a, p.26). Que el concepto llegue a recibir tal capacidad explicativa es una fortuna para su teoría. A Coleman le permitió disponer de una noción que, además de ser compatible con su perspectiva general, es capaz de explicar multitud de fenómenos a partir de un solo principio teórico. El precepto de la parsimonia científica, tan caro a las teorías del individualismo metodológico y que justamente aconseja no multiplicar las entidades innecesariamente para explicar un fenómeno, se cumple en una formulación como esa¹⁰.

A pesar del poder explicativo amplio que Coleman atribuye al concepto, introduce ciertas acotaciones sobre su alcance. Si bien acepta que toda relación y estructura de la vida social puede generar capital social, existen ciertas estructuras que cumplen mejor esta función que otras. En su

¹⁰ Cuidar que su teoría en general observara este principio fue sin duda una preocupación de Coleman. En su texto capital, *Foundations of Social Theory*, advierte que su teoría del actor cumple con este precepto: “Una propiedad del sistema teórico desarrollado hasta aquí es la parsimonia. Los actores están conectados a recursos (y así indirectamente uno a otro) a través solamente de dos relaciones: su control sobre los recursos y su interés en ellos” (Coleman, 2000b, p.37).

artículo de 1988, distingue tres formas principales de capital social, mismas que serán retomadas con algunas ligeras precisiones en su trabajo de 1990 y a las que agregará tres más. Estas formas son: a) las obligaciones y las expectativas; b) el potencial de información; c) las normas y sanciones efectivas; d) las relaciones de autoridad; e) las organizaciones sociales apropiables para otros fines y f) las organizaciones intencionales (Coleman, 2000a y 2000b). Haremos una breve descripción de cada una de ellas para dimensionar el alcance de la teoría de Coleman sobre el concepto.

La primera forma de capital social surge en contextos de intercambio. Coleman nos coloca en una situación hipotética en la que, si un actor hace un favor a otro, es posible que surja en el primero una expectativa de reciprocidad y una obligación en el segundo por retribuirla. Esta obligación, en opinión de Coleman, puede considerarse como un “pagaré” (credit slip) adquirido por el primero para que sea cubierto por el segundo. En toda relación social existe un número importante de estos “pagarés” pendientes de cubrirse (Coleman, 2000a, p.22). Estos “pagarés” pueden ser comprendidos como capital social. Su existencia, sin embargo, está afectada por dos factores: qué tan digno de confianza es el ambiente social y qué extensión tengan las obligaciones contraídas. El primero es importante para contar con ciertas garantías de que las obligaciones contraídas por los actores serán cubiertas. Sin este requisito, sería improbable que funcionasen los sistemas rotativos de crédito, o los personajes que están cerca de jefes de estado y que ejercen de modo informal poderes extraordinarios bajo el consentimiento de éstos, ejemplos que ilustran este principio según Coleman. La extensión de las obligaciones, por su parte, varía de acuerdo a las estructuras sociales y a los actores dentro de ellas. Diferencias en las estructuras sociales, tales como las diversas modalidades culturales vinculadas con el pedir y dar ayuda, el grado de “cierre” de las redes sociales, la existencia de ayuda gubernamental, etc., pueden hacer que la

disposición de estas obligaciones varíen. Pero también los individuos pueden variar entre sí de acuerdo a la cantidad de obligaciones a su disposición. Como lo revela el rol del patriarca en una familia extendida o el peso que tienen ciertos legisladores en las decisiones del Congreso, las obligaciones pueden concentrarse y dar lugar a asimetrías entre los actores (Coleman, 2000a y 2000b).

La segunda forma de capital social es el potencial de información inherente a las relaciones sociales. Recordando una vieja convicción de la teoría económica en torno a que la adquisición de información implica un costo, Coleman argumenta sobre los beneficios que pueden obtener los actores para alcanzar sus fines echando mano de la información en posesión de sus contactos y relaciones sociales, sin que sea necesario para ello establecer relaciones de reciprocidad en términos de obligaciones y expectativas. Coleman seguramente tuvo en cuenta los hallazgos de las investigaciones sobre redes sociales para considerar esta clase de información como capital social. En efecto, los estudiosos de las redes sociales habían documentado desde principios de los años setenta el valor de las relaciones sociales para ampliar las oportunidades individuales, impulsar la movilidad social y favorecer la cohesión. La información era una parte fundamental de este valor (véase Granovetter, 1973 y 1995; para una discusión reciente Lin y otros, 2001)

La tercera forma de capital son las normas y sanciones efectivas. Las normas inhiben ciertas acciones y estimulan el inicio de otras. Normas que inhiben el crimen facilitan caminar en la calle por la noche; normas que reconocen el alto desempeño escolar facilitan, a su vez, la tarea educativa. Coleman nos invita también a considerar las relaciones de autoridad como una cuarta forma de capital social. Un actor puede transferir a otro derechos de control sobre ciertas acciones. Estos derechos de control son capital social que queda a disposición del actor que los

recibe. Es obvio que entre más derechos de control reciba este actor por parte de otros, mayor será el capital social a su disposición. Las organizaciones sociales también pueden entenderse como capital social, sean éstas intencionales, como las organizaciones empresariales donde se invierte en ellas con expectativa de ganancia, o sean organizaciones que se pueden usar para fines distintos a su origen, como las experiencias asociativas cuyos recursos de organización acumulados son útiles para emprender otros fines. Éstas últimas, que llama genéricamente organizaciones sociales apropiables, Coleman las comprendió en 1988 no como una forma de capital social, sino como una estructura particularmente propicia para producir capital social. Dos años después las concibe sin duda como capital social (Coleman, 2000a y 2000b).

Como podrá advertirse, Coleman ofreció una especificación a detalle sobre las posibles formas de capital social. Tal elaboración no se encuentra en Bourdieu. Hay, sin embargo, un aspecto polémico de su formulación que no ha sido ignorado por autores posteriores: el riesgo de tautología. Coleman fue poco cauteloso en separar lo que podría considerarse capital social de lo que podría identificarse como beneficios o efectos asociados (véase Portes, 1998; Edwards y Foley, 1997; Putnam, 2004). Ya su misma reclasificación de las organizaciones sociales apropiables que de ser una estructura creadora de capital social pasa a considerarlas como una expresión más, muestra los problemas que enfrentó para disociar ambos aspectos. Lo mismo puede decirse, por ejemplo, de la información, que en lugar de una forma de capital social podría considerarse más propiamente un efecto o beneficio derivado¹¹.

¹¹ Quien en nuestra opinión ha expresado el riesgo de tautología asociado al concepto, no necesariamente a la formulación elaborada por Coleman, es José Antonio Ocampo, Presidente de la Comisión Económica para América Latina, quien en una alocución pública del 2001 comentó: “Cuando el capital social se equipara a la confianza, la reciprocidad y la cooperación, por ejemplo, se mezclan causas con consecuencias. Dado que la cooperación es un resultado del capital social, describirla como una forma de éste nos coloca en un círculo vicioso” (citado en Uphoff, 2003, p.116).

Debemos considerar un último aspecto de la teoría elaborada por Coleman: su opinión de que el capital social puede ser creado, mantenido o destruido. Coleman argumentó que la propiedad de “cierre” (closure) de las relaciones sociales, la estabilidad de la estructura social, así como la ideología podían ser los principales factores que influyan en esta dinámica. La propiedad de cierre de las relaciones sociales, entendida como la “existencia de suficientes vínculos entre un cierto número de personas” (Portes, 1998, p. 6), es importante para el capital social porque permite la observancia de normas y la creación de la reputación necesaria entre personas para participar en intercambios del tipo que presupone las obligaciones y expectativas contraídas por su conducto. Cuando esta propiedad está ausente, éstas no pueden desarrollarse (Coleman, 2000b, p.322). Todas las formas de capital social, salvo la de organizaciones intencionales cuya organización basado en puestos las protege de los cambios de personas, pueden verse afectadas también en la medida en que la estabilidad de las relaciones sociales se vulnere por la movilidad de los individuos (geográfica o social). La ideología, por su parte, puede contribuir a la creación de capital social en tanto imponga a los individuos una preocupación por el interés de los demás en lugar de sí mismo, pero igualmente puede tener un efecto adverso cuando dichas creencias dicten lo contrario. En general, el capital social se ve afectado si no es objeto de un constante mantenimiento; puede depreciarse, en opinión de Coleman, como sucede con cualquier otra clase de capital: “las relaciones sociales mueren si no se mantienen; las expectativas y obligaciones se marchitan con el paso del tiempo y las normas dependen de la comunicación regular” (Coleman, 2000b, p.321). Junto a la falta de mantenimiento, y los factores que hemos señalado, habría que considerar como destructivo del capital social, según Coleman, a todo aquello que haga a las personas menos dependientes unas de otras. Es el caso de la riqueza y de la asistencia gubernamental en caso de necesidad, las cuales evitan que las personas pidan ayuda unas a otras.

1.4. Putnam: el capital social como reserva comunitaria

Putnam incorporó el concepto de capital social en *Making Democracy Work*, libro publicado en 1993 (Putnam 1993; véase también 1993a y Helliwell y Putnam, 1995). El uso que ahí hace de la idea se inscribe en un marco de discusión complejo y ambicioso, que tendremos que analizar brevemente para poder entender de qué forma se inserta ahí la noción de nuestro interés y comprender el uso más reciente que hace de ella.

Aunque *Making Democracy Work* es un amplio y documentado estudio de caso sobre el desempeño institucional de los gobiernos regionales de Italia, su propósito apunta mucho más lejos. Como su mismo autor declara en la introducción, pretende responder a la pregunta general de “cuáles son las condiciones que permiten crear instituciones representativas fuertes, responsables y efectivas” (Putnam, 1993: p.6). Su interés es comprender los factores que influyen en el desempeño de las instituciones democráticas y, más particularmente, en explicar “por qué algunos gobiernos democráticos tienen éxito y otros fracasan” (p.3). Analizar el caso de Italia parece propicio a estos fines. En 1970, el gobierno italiano inició una reforma a gran escala que dio lugar al establecimiento de gobiernos regionales con diseños institucionales idénticos, así como al inicio de un amplio proceso de descentralización que al cabo de varios años transfirió importantes responsabilidades y recursos a esos gobiernos. Al responder a un mismo arreglo institucional y haber sido dotadas con iguales recursos, en principio la reforma debía haber generado resultados equivalentes en cuanto al rendimiento de las nuevas instituciones. No fue así, sin embargo. Hacia finales de la década de los ochenta, era evidente que importantes diferencias se habían establecido entre los diversos gobiernos:

algunos gobiernos regionales han sido más consistentemente exitosos que otros –más eficientes en sus operaciones internas, más creativos en sus iniciativas políticas, más efectivos en la implementación de esas iniciativas (Putnam, 1993: p.81)

La distribución geográfica de estos gobiernos en Italia no era aleatoria. Grosso modo, los gobiernos más exitosos se encontraban en el norte del país y los más ineficientes en el sur, coincidiendo en parte con una antigua brecha socioeconómica entre ambas zonas de Italia que permite distinguir entre un norte próspero, industrializado y con elevados estándares de calidad de vida y un sur atrasado, desintegrado y con niveles de bienestar similares a países del tercer mundo. Las diferentes condiciones socioeconómicas explicarían, entonces, las diferencias en el desempeño institucional, de acuerdo a explicaciones convencionales de la ciencia política. Para Putnam esta tesis no era defendible. En su opinión, las diferencias en el desempeño institucional de los gobiernos de Italia no se explican cabalmente considerando la desigual modernización que presentan las regiones donde se ubican. No se explican, sobre todo, porque impide comprender los casos híbridos: gobiernos exitosos en regiones no tan dotadas socio-económicamente, y gobiernos cuyo desempeño era menos eficiente, pero incrustados en sociedades relativamente más ricas que otras. Para comprender estas diferencias, Putnam cree que se debe echar mano de una nueva variable: la comunidad cívica (Putnam, 1993: p.86).

Putnam caracteriza a la comunidad cívica como aquella en la que la ciudadanía tiene un alto compromiso cívico, se asume y actúa como iguales políticamente, son capaces de una elevada solidaridad, confianza y tolerancia, y dan un fuerte impulso al asociacionismo en la vida pública (Putnam, 1993: p.86 y sigs.). Son estas características --que Putnam intenta medir empíricamente con indicadores como lecturas de periódicos, números de asociaciones voluntarias, entre otros-- las que podrían explicar de manera más consistente las diferencias observadas entre las diversas

regiones italianas: “el factor más importante para explicar el buen gobierno es el grado en el cual la vida política y social en una región se aproxima al ideal de la comunidad cívica” (Putnam, 1993: p.120). Hasta aquí Putnam se ha movido en una línea tradicional de argumentación vinculada teóricamente con los defensores del republicanismo y el comunitarismo y empíricamente con las investigaciones clásicas sobre la cultura cívica¹². Sin embargo, al final del libro da un paso inesperado y conecta su noción de “civildad” con las ideas de Coleman sobre el capital social. Para hacer este enlace, Putnam parte de la premisa de que detrás de las experiencias de éxito o fracaso de las regiones italianas, en la base de los desiguales gradientes de civildad y de los círculos virtuosos o viciosos que se han generado en sus diferentes trayectorias históricas, se encuentran formas distintas de resolver los problemas generados por los dilemas de la acción colectiva tratados por las teorías del juego: oportunismos, engaños y evasión de responsabilidades. Para Putnam, los problemas vinculados a estos dilemas admiten dos soluciones: o la cooperación voluntaria o la solución hobbesiana (esto es, la intervención de un tercero con el poder de imponer soluciones verticales). Con cualquiera de las soluciones se puede lograr una situación de equilibrio social, aunque la salida hobbesiana no es la más adecuada. El equilibrio basado en la cooperación, “es más fácil en comunidades a las que le son inherentes substanciales reservas de capital social, en la forma de normas de reciprocidad y redes de compromiso cívico” (Putnam, 1993: p.167). Putnam recurre a Coleman para introducir el concepto de capital social, pero la apropiación que hace de él es selectiva y le añade elementos nuevos. Afirma que el capital social se compone esencialmente de confianza, normas de reciprocidad y redes de compromiso cívico.

¹² El vínculo del análisis de Putnam con la tradición republicana lo establece él mismo (véase Putnam, 1993, p.87-89). Su relación con los investigadores de la cultura política ha sido señalada por sus críticos. Aunque Putnam ha afirmado que su interpretación no es culturalista, Tarrow observa que “El modelo de causación, que va de la capacidad cívica a la conducta política, se inscribe en la línea principal de la investigación sobre cultura política desde los estudios pioneros de Almond y Verba en adelante” (Tarrow, 1996, p.390).

Para Putnam, la confianza es un “componente esencial” (p.170). Su importancia la ilustra trayendo a colación investigaciones empíricas sobre los sistemas rotativos de crédito, como las realizadas por Geertz y Vélez-Ibáñez (1993). En dichos sistemas, las personas aportan cantidades fijas de dinero periódicamente que son entregadas por turnos a cada una de ellas. Aunque la posibilidad de desertar del sistema una vez recibida la cantidad reunida por vez está presente en cada participante, eso no suele suceder. Los riesgos se minimizan por la existencia de confianza, de fuertes normas y redes de compromiso recíproco que llevan al cumplimiento de las obligaciones.

Las normas, por su parte, también forman parte del capital social en la medida que son capaces de “reducir los costos de transacción y facilitar la cooperación” (p.172). Es el caso de las normas de reciprocidad. Dichas normas subyacen a intercambios recíprocos. La reciprocidad puede ser de dos tipos: específica y generalizada. La específica o balanceada entraña toma y daca de bienes de equivalente valor, mientras que la generalizada supone relaciones continuas de intercambio donde la retribución no es inmediata ni equivalente en el corto plazo. Putnam destaca las normas de reciprocidad generalizada como aquellas que pueden considerarse “un componente altamente productivo de capital social” (Ibíd.). De nuevo, el valor de dichas normas para la comunidad reside en su capacidad de superar los problemas de la acción colectiva.

Las redes de compromiso cívico, finalmente, son redes sociales intensamente horizontales, esto es, “donde los agentes tienen equivalente status y poder” (p.173). Se trata de asociaciones como cooperativas, clubes corales, partidos de masas, asociaciones vecinales, etc. Estas redes también producen beneficios sociales: incrementan los costos potenciales para los desertores en cualquier

transacción individual, promueven fuertes normas de reciprocidad, facilitan la comunicación y mejoran el flujo de información sobre la confiabilidad de los individuos, así como sirven de moldes para futuras experiencias asociativas al tratarse de encarnaciones de éxitos pasados de colaboración (p.173-174).

Así caracterizado el capital social, como un atributo que puede referirse a comunidades, el paso siguiente para vincularlo a la noción de comunidad cívica es sencillo. Putnam escribe que

Las reservas (stocks) de capital social, tales como la confianza, las normas y las redes, tienden a ser autorreforzantes y acumulativas. Círculos virtuosos resultan en equilibrio social con altos niveles de cooperación, confianza, reciprocidad, compromiso cívico, y bienestar colectivo. Estos rasgos definen a la comunidad cívica. De manera inversa, la ausencia de estos rasgos en la comunidad “acívica” son también autorreforzantes (p.177).

La explicación última sobre las diferencias de desempeño institucional en las regiones italianas habría que buscarla, entonces, en las distintas dotaciones de capital social que poseen. Pero es también la existencia de capital social lo que ayudaría a comprender los diferenciales de desarrollo económico entre estas regiones. La vida cívica, sustentada en altas dosis de confianza, reciprocidad y redes de compromiso, es un factor fuertemente asociado con la prosperidad económica, en opinión de Putnam. Al contrario de lo que afirman algunas tesis en cuanto a que el asociacionismo y la autoorganización social bloquean la eficacia gubernamental y el desarrollo económico, lo que demuestra su investigación es que

las normas y redes de compromiso cívico han promovido el crecimiento económico, no lo han inhibido. Este efecto continúa ahora. A lo largo de dos décadas desde el nacimiento de los gobiernos regionales, las regiones cívicas han crecido más rápido que las regiones con pocas asociaciones y más jerárquicas. De dos regiones igualmente avanzadas económicamente en 1970, la dotada con una densa red de compromiso cívico creció significativamente rápido en los años siguientes (Putnam, 1993, 176; véase también Putnam, 1993a).

Lo dicho hasta aquí es suficiente para percatarnos de que Putnam en realidad recurre a Coleman pero sólo como punto de partida para hacer una formulación distinta del concepto. Si bien Coleman había considerado la confianza en su análisis de la idea, lo hizo en la forma de un rasgo estructural del ambiente social (su nivel de confiabilidad) que hacía posible o no el funcionamiento de las obligaciones y expectativas. Del mismo modo, si bien las normas ocupan un lugar importante en la su teoría como una forma de capital social, su espectro es mucho más amplio del que acaba subrayando Putnam, limitando su interés a aquellas que identifica como de reciprocidad generalizada. Por último, es claro que Coleman no le adjudicó un valor especial a las redes de compromiso cívico (Diez de Ulzurum, 2002). Podemos especular que la membresía en asociaciones, a las que Putnam concede una importancia especial trayendo a colación la vieja descripción de Tocqueville sobre el asociacionismo estadounidense¹³, habría tenido cabida en el pensamiento de Coleman pero sólo considerada como caso particular y a condición de que tuvieran lo que llamó propiedad de “cierre”. La inclusión de las organizaciones sociales apropiables como una forma de capital social en Coleman podría considerarse una formulación en sintonía con el valor que Putnam asigna a las redes de compromiso cívico. Es posible una lectura en este sentido, pero no carece de problemas. Si Coleman llegó a interesarse en estas organizaciones, al grado de considerarlas una expresión de capital social, fue en razón de que sus propósitos originales habían pasado a ser, de algún modo, marginales, y sus recursos y experiencias estaban alimentado fines distintos a los trazados al inicio. En otras palabras, las redes de compromiso cívico, cristalizadas en asociaciones relativamente formales, eran de interés para él porque de manera derivada, como subproducto, permitían que los actores se las

¹³ Putnam ha conectado en varias ocasiones su análisis del capital social con el trabajo de Tocqueville (véase, vgr. Putnan, 1993 y 2002) Para una valoración de este vínculo véase Gannet (2004).

apropiaran para obtener fines distintos al de su constitución: devenían en capital social en la medida en que perdían o ampliaban el objeto para las que fueron creadas.

Otra divergencia importante entre la visión de Coleman y Putnam sobre el capital social se encuentra en el tipo de relaciones sociales que uno y otro estuvo dispuesto a considerar dentro de su dinámica de formación. Mientras que Coleman incluyó las relaciones de autoridad y jerarquía (como las que estructuran a las organizaciones lucrativas) como formas de capital social, Putnam ha tenido mucho cuidado en dejarlas fuera. Desde su análisis del caso italiano, las relaciones verticales que ligan a las personas con otra (u otras) a través de mecanismos de autoridad, clientelismo o poder son consideradas, más bien, contraejemplos de las relaciones más libres y horizontales que se forman al seno de asociaciones cívicas, base del tejido asociativo de la comunidad cívica que caracterizó.

Los trabajos posteriores de Putnam se han erigido sobre las interpretaciones que elaboró en su publicación seminal de 1993. El diseño teórico que adelantó en aquella obra es el marco principal de sus reflexiones actuales sobre el concepto. Su definición formal del capital social sigue siendo en esencia la misma. La confianza, las normas de reciprocidad y las redes sociales que tejen las personas continúan siendo las dimensiones constitutivas del capital social (Putnam, 2002: p.14 y 2003, p.13-14; véase también sus publicaciones previas: 1995 y 1995a). Hay, no obstante, nuevos matices. El primero, es que el concepto se agranda subrepticamente para abarcar también aspectos de la sociabilidad. En opinión de Putnam, podría considerarse también capital social, aunque tenue, los encuentros sociales más diversos, desde las comidas con amigos hasta el “encuentro casual con otro individuo en un ascensor” (Putnam, 2003: p.18). El segundo, es que Putnam también ha tenido mayor cuidado en distinguir diferentes tipos de capital. Recientemente,

ha especificado ocho tipos diferentes, de los cuales ha resaltado dos especialmente: el capital social vinculante y el que tiende puentes. En el capítulo siguiente los discutiremos más ampliamente. Baste decir aquí que el primer tipo se distingue por la intensidad de los vínculos sociales que lo componen y su importancia para cohesionar y reforzar identidades grupales específicas. Es el capital que surge de relaciones estrechas entre personas que comparten cierta homogeneidad étnica, social o cultural. El segundo tipo se caracteriza por lazos más débiles y su función consiste en relacionar a personas que no comparten esta homogeneidad. Sería, en general, el capital que está a la base y es producido por organizaciones cívicas.

Una última diferencia de importancia con su formulación original es el reconocimiento de que el capital social puede tener efectos nocivos. Como el mismo reconoció en *Bowling Alone*, estos efectos no fueron considerados en *Making Democracy Work*¹⁴. Portes y Landolt (1996), Portes (1998), Levi (1996) y Rubio (1997) han insistido en que el capital social puede tener “un lado oscuro”. De hecho, Portes ha argumentado que los resultados negativos que se derivan del capital social pueden ser intrínsecos a su propia dinámica de constitución y a los efectos sociales que lleva aparejados. Dichos resultados podrían ser: presiones grupales excesivas sobre los miembros que forman parte de redes densas y estrechas, nivelación hacia abajo de las normas grupales y la exclusión de las personas que no forman parte de tales grupos o redes.

¹⁴ Véase Putnam (2002, nota 19 del capítulo 1), aunque él mismo aclara que la posibilidad de efectos antisociales asociados al capital social fue reconocida expresamente por él en un artículo publicado el mismo año que *Making Democracy Work*. (véase Putnam, 1993a).

1.5. Ejercicio comparativo

Bourdieu, Coleman y Putnam arribaron a una visión del capital social que, salvo algunas coincidencias de tipo muy general, observa profundas diferencias entre sí. La afirmación de que las relaciones sociales que forman las personas entre sí pueden proveer recursos valiosos para el logro de ciertos fines, es una premisa común a los tres autores analizados en este capítulo. La idea de que dichas relaciones surgen y se mantienen como productos de actos de intercambio recíprocos entre las personas que las forman es cabalmente supuesta por Bourdieu, mientras que en Coleman (con su análisis de las obligaciones y expectativas) y en Putnam (con su insistencia en las normas de reciprocidad generalizada) se encuentran ecos de esa idea. Habría que observar también el intento, no logrado totalmente en Coleman y Putnam, de sostener una definición del capital social en términos de recursos. Bourdieu siempre se atuvo a este rasgo (que justamente le daba su carácter de capital), mientras que las definiciones de Coleman y Putnam oscilan entre la idea de recursos (o beneficios derivados) y factores que podríamos considerar más propiamente como constitutivos del capital social (como redes, confianza, normas, etc.). Se puede afirmar también que los tres autores comparten una visión dinámica del capital social, en tanto conjunto de recursos que puede ser creado, mantenido o destruido. La descripción de Coleman de los factores que provocan estas afectaciones en el capital social, vistos más arriba, es más que elocuente de esta visión. Bourdieu, por su parte, introdujo una perspectiva dinámica al enfatizar la necesidad de comprender la lógica de transformación del capital social en capital económico, y viceversa. En el caso de Putnam, aunque el último capítulo de su libro *Bowling Alone* apuesta a la idea de que el capital social puede ser formado a voluntad, sus análisis más consistentes colocan la formación o deterioro del mismo en una visión histórica de largo plazo y a escala societal. Los

orígenes del desigual civismo que muestran las regiones de Italia se explican por una historia que puede remontarse al menos a la edad media. Del mismo modo, su tratamiento del declive del capital social en Estados Unidos apela a factores de largo aliento (como la incorporación de la mujer a la esfera del trabajo, el ascenso de la televisión como forma de entretenimiento, etc.).

Estas coincidencias generales, que es posible identificar si abrimos la lente conceptual para observarlas, se erigen al lado de profundas diferencias de perspectiva en cuanto a la caracterización del capital social y sus pretendidos efectos sobre la sociedad. Habría que atribuir estas diferencias a las elecciones de teoría que están detrás de cada visión del concepto. Las teorías de la estratificación, de la elección racional y del comunitarismo filosófico, que respectivamente suscriben Bourdieu, Coleman y Putnam, conducen a formulaciones prácticamente irreconciliables.

En primer lugar, cabe advertir una diferencia de la escala de observación que ha sido notada por otros autores, entre ellos, por Portes (2000). El punto de partida de la teoría tanto en Bourdieu como en Coleman es el actor. El capital social son ventajas que un individuo extrae o moviliza en función de sus intereses. Son recursos que provienen del grupo al que pertenece, en el caso de Bourdieu, o de rasgos de la estructura social que el actor usa para alcanzar sus fines, en el caso de Coleman. En Putnam el foco de observación se centra sobre agregados sociales más amplios. El capital social es entendido, entonces, como una ventaja colectiva (Zhao, 2002) que si bien puede redundar en beneficios individuales para los miembros de la comunidad o la sociedad que posee dicha ventaja, sus efectos más visibles son de orden macro social, conectados con la prosperidad económica, el desarrollo social y la gobernabilidad democrática.

Hemos supuesto que esto sea una diferencia de escala de observación, pero es impreciso llamarla así. El tránsito de una visión centrada en el individuo o en grupo pequeños a una visión que comprende al capital social como atributo comunitario revela un abismo conceptual entre los autores que ni siquiera es posible comprender reinterpretándolo como una diferencia entre abordajes micro o macro sociales¹⁵. Los beneficios que en cada caso extrae o moviliza un autor en función de sus intereses y con base en su pertenencia a determinada red de relaciones, visión que podemos atribuir a Bourdieu y Coleman, no dan como resultado, agregándolos, beneficios o ventajas para la sociedad más amplia como supone Putnam, aún si aceptamos que el capital social se constituye mayormente como externalidad, subproducto o consecuencia no buscada de la acción de varios actores. Es más razonable pensar, al contrario, como lo hace Bourdieu, en que refuerce asimetrías ya existentes. En Coleman, ciertamente, la posibilidad de hacer un tránsito hacia consideraciones de tipo comunitario o societal es más factible en razón de que su definición observa no sólo al actor individual, sino a los rasgos estructurales de que se vale para hacer posible sus fines (normas, organizaciones sociales, confiabilidad del ambiente social, etc.). Presuponer una sociedad integrada por actores racionales y sostener un escrupuloso individualismo metodológico como estrategia teórica, hicieron que Coleman, no obstante, nunca diera el salto que lo llevaran a circunscribir su idea de capital social dentro de una dimensión de tipo puramente estructural. Putnam, en cambio, comprometido con otras tradiciones intelectuales,

¹⁵ En los últimos años, la literatura sobre el capital social ha elaborado muchas consideraciones apoyándose en categorías como micro, meso y macro social. No obstante, estas distinciones han generado más confusión en lugar de contribuir a refinar los razonamientos. En ocasiones, se usan para llamar de forma pretendidamente más precisa lo que se deja atrapar mejor como una cuestión de escala de observación: individual, grupal o familiar, comunitaria o nacional. En otras, lo macro se entiende, siguiendo por ejemplo a Wright Mills, como las “grandes fuerzas que modelan la sociedad” (en palabras de Szreter y Woolcock, 2004), lo que recuerda una burda distinción entre el individuo y sus interacciones como perteneciente a lo micro y la sociedad como constituyendo lo macro. Salvo algunas excepciones, como la de Turner (2000) el debate micro-macro en torno al capital social está lejos de haberse beneficiado de las discusiones más elaboradas que han realizado autores como Giddens (1995), donde se da por sentado la existencia de propiedad estructurales (y en ese sentido macro sociales) en micro-contextos.

sí lo hace. Su visión del capital social, en esencia, procura retener algunos de estos rasgos de estructura que Coleman observó aunque siempre conectados con el actor. Construir una versión del capital social como ventaja comunitaria, como lo hace Putnam, aún enfatizando componentes estructurales, no puede prescindir del actor, sin embargo. Así sea porque la investigación del capital social necesita metodológicamente al individuo como unidad de análisis, o porque una comprensión de tipo estructural o sistémica pura del capital social no es de su interés, Putnam observa a la base de su visión comunitaria del capital social a actores que, a diferencia de los observados por Bourdieu y Coleman, no están egocéntricamente orientados. Al privilegiar en su análisis el capital social que tiende puentes, que en su opinión tiene más probabilidad de ser beneficioso en comparación al vinculante (Putnam, 2003, p.20), al concederle mayor aprecio a la organizaciones que “miran hacia fuera” y al enfatizar las normas de reciprocidad generalizada, que dan pie al emprendimiento de conductas altruistas, Putnam está presuponiendo actores cuyas acciones pueden calificarse de socio-céntricamente orientadas. Se puede afirmar que su teoría del capital social continúa aceptando la visión ideal de ciudadano que ofreció en *Making Democracy Work* y que describimos más arriba.

Esta diferencia de perspectiva, que en nuestra opinión está a la base del planteamiento de Putnam, nos permite abordar otra diferencia con los demás autores, en especial con Bourdieu. Se trata de la carga valorativa asociada al concepto. Bourdieu tuvo mayor cuidado que Coleman y Putnam de adjudicarle algún sentido valorativo a su noción. A menos que concedamos que la formación y reproducción de una sociedad estratificada pueda ser tildada moralmente de alguna forma, Bourdieu mantuvo su noción de capital social como un instrumento analítico. A través de él, procuró dar cuenta de procesos más amplios vinculados con la dinámica de las clases sociales y el poder. En Coleman y en Putnam, sin embargo, el concepto adquiere una clara connotación

positiva¹⁶. En el caso de Coleman su valoración positiva del capital social se encuentra en otros escritos publicados aproximadamente en los mismos años en que formuló su concepto. En ellos, Coleman advierte que los procesos de transformación social registrados en Occidente a partir del siglo dieciocho y continuados hasta el momento habrían provocado el declive de instituciones primordiales basadas en la familia. Tal declive habría sido acompañado por una pérdida del capital social informal sobre el cual descansaba el control social (derivado de la observancia de normas, la confiabilidad del ambiente, el cumplimiento de obligaciones, etc.). Dicha pérdida, tendría que ser recompensada con el diseño de organizaciones sociales orientadas expresamente a tal fin (Coleman, 1989 y 1993). Esta convicción de que la destrucción o deterioro del capital social es negativo para la sociedad también se encuentra en Putnam. Desde su trabajo inicial sobre Italia hasta su última publicación (véase Putnam, 2003a), ha insistido en que las reservas de capital social de una sociedad tienen implicaciones profundas no sólo para el desarrollo económico y democrático, sino incluso para la salud y la felicidad de las personas (Putnam, 2002, p.28). Al igual que Coleman, Putnam también ha argumentado sobre la necesidad de realizar intervenciones intencionales que se encaminen a restaurar, para el caso de Estados Unidos, lo que considera reservas menguadas de capital social. Putnam, desde luego, ha reconocido la manifestación de expresiones negativas o perversas asociadas al capital social, pero tiende a atribuir las sobre todo a una clase de capital social, el vinculante, lo que permite preservar su percepción en esencia positiva del capital social.

¹⁶ Adam y Roncevic (2003) han reconocido este contenido valorativo en Putnam, aunque lo hacen derivar de su visión del capital social como bien público (p.169). Cabe observar, sin embargo, que Coleman fue el que con más consistencia visualizó al capital social de esta forma (véase Coleman, 2000b, p.315-318), aunque la descripción que él hace en este sentido no tiene un carácter valorativo. El tratamiento es rigurosamente técnico, a la usanza de los analistas que abordan las características de los así llamados bienes comunes, como Ostrom (1994 y 2000).

Otra diferencia interesante de observar entre los tres autores es su posición distinta de cara a la posibilidad de que el capital social sea un bien distribuido desigualmente. Como vimos, la presunción de Bourdieu en este sentido es que se trata de un recurso que, al interior de un grupo, puede concentrarse de manera desigual y, al seno de una sociedad, puede tender a una apropiación asimétrica vinculada con la posición de clase. En Coleman se encuentra un planteamiento parecido en la medida en que reconoce que un actor puede acumular a su favor obligaciones de terceros o bien derechos de control sobre ciertas acciones de otros (en el caso de las relaciones de autoridad). El capital social en posesión de un actor podría ser entonces comparativamente inferior al que disponga otro. El concepto comunitario o aún societal que construye Putnam deja fuera de sus consideraciones la forma en que el capital social puede ser un bien repartido desigualmente. Las diferencias de capital social al interior de un grupo o entre grupos quedan oscurecidas por una visión comparativa de gran escala donde el foco de observación es una comunidad o sociedad entera.

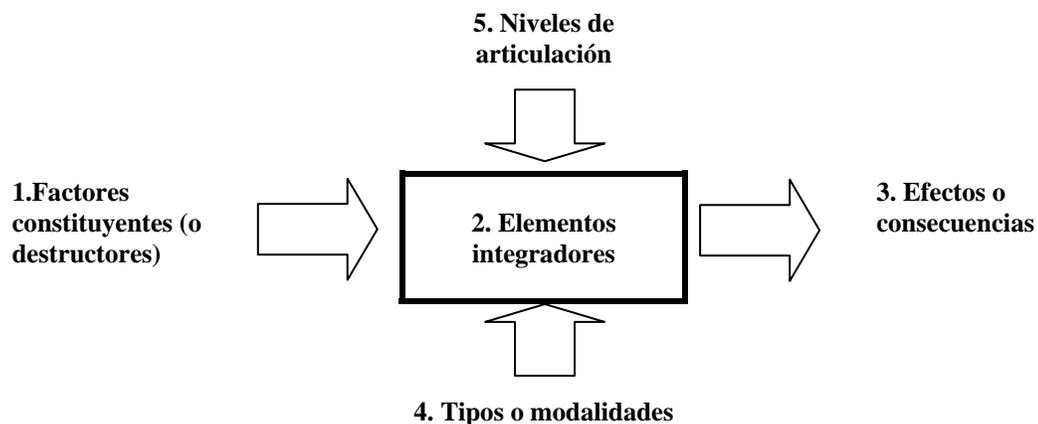
2. Ejes de articulación del capital social

El desarrollo teórico vinculado al capital social no se ha detenido en las aportaciones originales de Bourdieu, Coleman y Putnam que revisamos en el capítulo anterior. Si bien el trabajo de estos autores continúa ofreciendo un criterio orientador y es el marco donde se aborda el tema, la discusión ha incorporado nuevos matices e innovaciones conceptuales. Era previsible que eso sucediera habida cuenta de las múltiples conexiones teóricas que guarda el término con otros conceptos y tradiciones, pero también del amplio uso que se ha hecho de él para estudiar fenómenos tan variados como los enunciados en el capítulo previo.

Una parte de la literatura posterior ha buscado conciliar las propuestas elaboradas por los teóricos iniciales, cubrir sus vacíos conceptuales o reformar sus aspectos más controvertidos. Sus avances, sin embargo, no han sido de tal magnitud que nos permita disponer actualmente de una perspectiva unificada que satisfaga a todos. Lo que persiste son diferentes paradigmas para entender el capital social en sus orígenes y repercusiones en la sociedad más amplia. Woolcock y Narayan (1999) distinguen cuatro diferentes perspectivas que maduraron durante los años noventa y que han ganado visibilidad en las discusiones sobre el desarrollo: a) la comunitaria, que identifica el capital social con asociaciones cívicas; b) la de redes, que analiza también las relaciones verticales y no sólo horizontales, así como los vínculos que se forman entre organizaciones y grupos; c) la institucional, que adscribe la vitalidad de las asociaciones cívicas al contexto legal, institucional y jurídico donde operan; y d) la sinérgica, que se orienta a identificar los factores que generan sinergias para el desarrollo: alianzas entre cuerpos

profesionales y “relaciones entre y dentro de burocracias estatales y diversos actores de la sociedad civil” (íbid., p. 11).

Dentro de estas visiones generales del capital social es posible identificar con fines analíticos un conjunto de distinciones conceptuales que atraviesan en gran medida todo el espectro de perspectivas teóricas. Se trata de ejes o coordenadas generales que subyacen a la discusión sobre el concepto y cuya puesta en evidencia nos permitirá alcanzar una comprensión más integral y sistemática de las múltiples dimensiones que contiene la idea. El siguiente diagrama presenta estas coordenadas.



El primero de estos ejes hace referencia a los mecanismos o factores constituyentes del capital social y pretende responder a la pregunta sobre cómo se forma el capital social, esto es, qué aspectos de estructura social contribuyen a su creación (o destrucción). El segundo alude a sus elementos integradores o a las manifestaciones que pueden ser llamadas propiamente capital social. Pretende describir qué es el capital social y de qué elementos se compone. El tercer eje interroga sobre los efectos o consecuencias asociados al capital social, sea para los actores o la sociedad en general. El cuarto hace referencia a los tipos o modalidades de capital social. El

quinto, por último, es un eje que atraviesa todas las distinciones anteriores e intenta discernir el comportamiento del capital social a escala micro, meso o macro social.

Tal como aparecen aquí estos ejes o coordenadas no están claramente diferenciados en la literatura sobre el tema. En el tratamiento pionero del concepto, realizado por Bourdieu, Coleman y Putnam, los tres primeros ejes se encuentran más o menos mezclados y poco se dice sobre los dos últimos. Refiriéndonos al conjunto de la literatura revisada, cabe decir que las ideas sobre el primer eje son más bien escasas. A excepción de Coleman y Putnam, quienes aportaron algunas ideas para comprender cómo se forma o destruye el capital social –aunque el segundo desde un enfoque histórico–, el grueso de la bibliografía se ha enfocado más bien a responder qué es el capital social y qué efectos tiene. Ciertamente, muchos trabajos contienen apartados sobre las “fuentes” (sources) del capital social, pero lo que se denomina bajo este nombre son propiamente componentes integradores o manifestaciones que dan lugar a ciertos beneficios o efectos sociales (por eso su carácter de fuentes). El segundo y tercer ejes, de manifestaciones y efectos del capital social, respectivamente, son los que mayor elaboración han recibido por parte de todos los autores que han tratado el tema. Aquí se localizan las elaboraciones más sutiles y detalladas. Hay que decir, finalmente, que los análisis sobre los dos últimos ejes, llamados aquí tipos y niveles del capital social, son de aparición relativamente reciente y han surgido como respuesta a la necesidad de hacer diferenciaciones más sutiles que resuelvan algunas perplejidades que han acompañado al uso del concepto.

La discusión sistemática que ofrecemos líneas abajo se basa en estos cinco ejes. Pretendemos a través de ellos ganar claridad al interrogar por su conducto el amplio espectro de ideas que existen hoy en torno al capital social.

2.1. Factores constituyentes

El trabajo de los autores pioneros del concepto estuvo centrado especialmente en identificar las características del capital social. Para ellos, en lo general, es una especie de recurso que se deriva de las relaciones sociales que entablan las personas. Este énfasis sobre los recursos es congruente con la idea de capital. En efecto, hablar de capital en cualquiera de sus acepciones es hacer alusión a cierta clase de recursos que son en principio susceptibles de cuantificarse (bosques, máquinas, habilidades, conocimientos, etc.). Decir capital es referirse a cierta clase de recursos. Es probable que por esta adscripción genérica a la idea de capital, se advierta poco desarrollo teórico sobre los factores que lo generan. Dicha adscripción genérica es más clara en la definición que proporciona Bourdieu y su énfasis en interpretar el capital social como recursos reales o potenciales que se derivan de la pertenencia a un grupo. Las consideraciones que él ofrece sobre las condiciones de surgimiento del capital social se limitan poco más a indicar la pertenencia a un grupo relativamente institucionalizado y las relaciones de intercambio que lo sustentan, así como las estrategias de mantenimiento de esas relaciones operadas por los actores sociales, las cuales implican inversiones de tiempo y recursos (Bourdieu, 1988 y 2000b). En el caso de Putnam, sus ideas sobre los factores que hacen posible la aparición o deterioro del capital social son principalmente de naturaleza histórica, según vimos más arriba.

Coleman fue el autor que más se preocupó por identificar los factores estructurales que daban nacimiento al capital social o contribuían a su desaparición. Analizamos en el capítulo anterior estos factores (la propiedad de cierre de las redes sociales, la estabilidad de las estructuras sociales y la ideología), así como la afirmación general de que todo aquello que hace a las

personas menos dependientes unas de otras atenta contra el capital social, como es el caso del incremento de la riqueza y la ayuda gubernamental. La crítica velada sobre el impacto de la acción gubernamental en el tejido asociativo merece un comentario adicional¹. Ha sido un aspecto polémico de las ideas de Coleman. Los críticos han observado que es una afirmación que se adapta bien a lo que se ha llamado el “consenso de Washington”, el cual sostiene que si bien el libre mercado no es perfecto, la intervención gubernamental empeora sus resultados (Fine, 2001; Schuurman, 2003). Pero más allá de la polémica, un planteamiento de este tipo debilita las tentativas de análisis, en particular porque tiende a negar o minusvalorar el peso que el estado tiene en la formación del capital social. A propósito del caso de Francia, Worms (2003) ha demostrado que la creación y desarrollo del capital social en ese país sería difícil de entender sin considerar el gran papel que ha desempeñado el estado. En nuestro estudio, como veremos en el capítulo seis, esta omisión nos impide ponderar la influencia que la acción gubernamental a escala municipal, estatal y federal tiene en la formación y pervivencia de las asociaciones de vecinos y en la promoción de conductas altruistas.

Nahapiet y Ghoshal (1998) han retomado las ideas de Coleman y las han enriquecido con otros matices. Aunque sus ideas se inscriben en el contexto de la teoría de las organizaciones y su interés principal es comprender el papel que desempeña el capital social en la formación de capital humano, su propuesta es un intento exhaustivo por reconocer los factores creadores de capital y, como veremos líneas abajo, todas las posibles fuentes o componentes que lo integran.

¹Algunos críticos han atribuido a Putnam esta idea sin mucho fundamento. Putnam (2002) incluye una valoración del papel del gobierno en la formación (o destrucción) del capital social que está muy matizada, mostrando casos en donde se tuvieron resultados en una u otra dirección. En una entrevista concedida recientemente volvió a rechazar estas críticas invocando un pasaje de su libro *Making Democracy Work*, donde incluso, en una línea totalmente afín a Tocqueville, arguye que el capital social es un requisito para políticas gubernamentales exitosas (Putnam, 2004). Sin embargo, es evidente que Putnam considera al Estado y a las comunidades cívicas como dos entidades independientes, que no tienen entre sí relaciones estructurantes.

Para ellos, en consonancia con Coleman, “el desarrollo del capital social es significativamente afectado por todos los factores que modelan la evolución de las relaciones sociales” (p.256). Indican cuatro de estos factores: tiempo, interacción, interdependencia y cierre. El primero indica el hecho de que la formación del capital social requiere tiempo. Como lo señala Bourdieu, crear capital social requiere inversiones de tiempo; por lo tanto, según estos autores, es “historia acumulada”. El tiempo es una variable importante pues “todas las formas de capital social dependen de la estabilidad y continuidad de las relaciones sociales” (p.257). La interdependencia, como lo puso en evidencia Coleman, también contribuye a la creación de capital social. Éste disminuye cuando aquella también lo hace. La interdependencia puede existir entre personas y entre organizaciones. La interacción que se realiza a través de encuentros cara-cara, contribuye por su parte a la creación del capital social por su función de mantenimiento de las relaciones sociales. El cierre, por último, cuyo valor fue mostrado por Coleman, remite a densas relaciones sociales que facilitan el surgimiento de confianza, obligaciones, y códigos y lenguajes compartidos. En el caso de las organizaciones formales, el cierre está dado por las fronteras legales y financieras que la definen.

Existe un último aspecto que debe ser analizado en cuanto a la creación o eventual destrucción del capital social: su origen no intencionado. Ha habido cierta coincidencia en la discusión sobre el concepto de que se trata de un subproducto que emerge de las relaciones sociales. Bourdieu insistía sobre este punto al remarcar cómo las relaciones sociales que procuran beneficios tienden a representarse como “desinteresadas”. El intercambio de bienes materiales al interior de los grupos sociales se presenta bajo la forma de “regalos”, no de transacciones de mercado, en apariencia entregados gratuitamente, pero que en realidad dan lugar a obligaciones recíprocas. Coleman insistió en la calidad de subproducto del capital social al considerar que varias de sus

formas tenían las características de los bienes públicos: ser prácticamente imposible apropiárselos privadamente, beneficiar no sólo al que contribuye directamente a su gestación, sino a todos los que participan de la misma estructura social; y su fácil afectación en función de las alteraciones que sufren las relaciones sociales por factores como la movilidad social o geográfica, entre otros, los cuales tienen consecuencias no deseadas sobre la magnitud del capital social en posesión de esas relaciones.

2.2. Elementos integradores

Buena parte de la bibliografía sobre el capital social ha insistido en la necesidad de separar lo que puede considerarse como tal de lo que produce como efecto. Es un aspecto poco elaborado en los autores pioneros del concepto, en particular en Coleman. Mencionamos ya cómo en éste la adopción de una definición funcional (o pragmática) del capital social conduce a problemas de tautología, observados ya por Putnam (2004) y Edwards y Foley (1997). Woolcock y Narayan (1999) atribuyen el interés de separar los elementos integradores del capital social de sus efectos o consecuencias a una sola visión del capital social, la de redes. Hay cierta razón en esto, pero también es clara la necesidad de introducir esta distinción lógica, toda vez que permite afinar el análisis tanto para propósitos de medición como de política intencional orientada a promover el capital social.

En el capítulo anterior vimos que para Coleman las estructuras sociales más propicias para generar capital social consisten en obligaciones y expectativas, información potencial, normas y sanciones efectivas, relaciones de autoridad, organizaciones sociales apropiables y organizaciones intencionales. También observamos la drástica reducción de este espectro operada

por Putnam, quien da un peso considerable a las redes sociales, así como a las normas de reciprocidad y a la confianza que surgen de ellas.

Uno de los primeros intentos más sistemáticos por ganar claridad sobre las formas del capital social (que ellos llaman “fuentes”) se debe a Portes y Sensenbrenner (1993) y Portes (1998). Su propuesta se inscribe en el marco de la sociología de la economía y en el contexto de sus investigaciones sobre los nexos entre migración y desarrollo económico de grupos étnicos. Para ellos, el capital social es un concepto estrechamente vinculado a la acción, tal como lo pusieron de manifiesto Bourdieu y Coleman. Desde la perspectiva del actor, lo decisivo es analizar las motivaciones que orientan a los actores para relacionarse unos con otros y, a partir de ahí, construir relaciones de capital. Estas motivaciones pueden ser de dos tipos: consumatorias e instrumentales, distinción que recuerda la elaborada por Weber entre racionalidad sustantiva y racionalidad instrumental. Cada una de estas vertientes de motivación da lugar a dos fuentes de capital social, ya mencionadas en el capítulo anterior a propósito de las raíces intelectuales del concepto: los valores introyectados y la solidaridad acotada, que son de tipo consumatorio, y los intercambios recíprocos y la confianza impuesta (“enforceable”), descritas como instrumentales. Todas estas fuentes confluyen en un resultado que consiste en la habilidad que tienen los actores para “asegurar beneficios a través de su membresía en redes y otras estructuras sociales” (Portes, 1998, p.8).

La propuesta de Portes y Sensenbrenner no ha tenido un impacto visible en los esfuerzos por precisar las formas del capital social o los factores que lo constituyen. Han dado pie, ciertamente, al reconocimiento de que el capital social tiene tras de sí una larga historia conceptual vinculada a la sociología clásica. También ha iluminado algunas formas de capital social no reconocidas

anteriormente, como la solidaridad que surge en personas que comparten una misma situación y la confianza “impuesta” dentro de un grupo. Cabe preguntarse, no obstante, si las diferentes fuentes creadoras de beneficios que ellos identifican no presuponen o remiten a la existencia de normas compartidas por un grupo que dan lugar a expectativas de conducta. Independientemente de si provienen de contextos de socialización, dependen de premios y sanciones relativas a un grupo o surgen cuando se comparten determinadas circunstancias de vida, se trata a final de cuentas de normas que predisponen a los actores a actuar en cierta dirección. Que su planteamiento desemboque subrepticamente en este planteamiento probablemente sea inevitable si el capital social se comprende a partir de las motivaciones de los actores para lograr ciertos beneficios.

Una línea de reflexión más influyente orientada a identificar las fuentes del capital social se encuentra en Nahapiet y Ghoshal (1998). Señalan la existencia de tres dimensiones o fuentes principales: estructural, cognitiva y relacional. Cada una de ellas tendría a su vez diferentes componentes. La tabla siguiente los muestra en conjunto:

Dimensiones o fuentes	Componentes	Características
Estructural	Vínculos en red	Indica el valor que tienen las redes sociales para proveer información a sus miembros
	Configuración de la red	La forma en que se configuran las redes estructuralmente en términos de densidad, conectividad y jerarquía.
	Organizaciones apropiables	Identificadas por Coleman, indican la posibilidad de apropiarse en cierta dirección de recursos, experiencias y conocimientos desarrollados para otros propósitos
Cognitiva	Códigos y lenguajes compartidos	Refiere el poder inherente a códigos y lenguajes compartidos para dar acceso a personas e información

	Narrativas compartidas	Se conforma de mitos, historias y metáforas que pueden ser poderosos medios para promover significados dentro de una comunidad
Relacional	Confianza	Hace posible compromisos orientados al intercambio y la cooperación.
	Normas	Inhiben o fomentan conductas que dan lugar al intercambio y la cooperación
	Obligaciones y expectativas	Reconocidas por Coleman, representan compromisos o deberes de emprender alguna acción futura
	Identificación	La identificación con un grupo aumenta las posibilidades de intercambio y colaboración
Elaboración propia con base en Nahapiet y Ghoshal (1998), pags. 133-141		

Esta clasificación tiene diversos méritos. El primero y más importante es incorporar los hallazgos de la tradición teórica de redes (Granovetter, 1973 y 1995; Burt, 1997 y 2004; Lin y otros, 2001) a la corriente de pensamiento sobre el capital social proveniente de Coleman. El segundo radica en distinguir los componentes estructurales, susceptibles de una medición cuantitativa, de los componentes cognitivos que requieren mediciones de tipo cualitativo. Esta distinción se ha convertido en una convención no sólo dentro de las discusiones teóricas, sino también, como veremos en el próximo capítulo, en las estimaciones metodológicas sobre cómo medir el capital social (véase Grootaert y Van Bastelar, 2002; Narayan y Cassidy, 2001).

No obstante, hay que advertir en esta propuesta la dificultad de reconocer la relación que tienen algunas de las formas que identifican con el capital social. Aunque los lenguajes (o códigos), las narrativas e identidades de grupo sin duda desempeñan un papel importante para la cohesión y la promoción de conductas cooperativas, es dudoso aceptarlas como creadoras directas de capital social. Remiten casi a condiciones antropológicas de la especie que tendrían que reconocerse más propiamente como prerequisites que hacen posible el orden social que como generadoras de capital social. Considerarlos como tales amplían el concepto a un grado en el que se borran sus ya

de por sí débiles límites teóricos. Dentro de las fuentes del capital social se ubicarían, siendo consecuentes con esta orientación, todo aquello que facilite acciones coordinadas entre los seres humanos y, en esa medida, habría que contabilizar muchas otras estructuras o fuentes.

Adler y Kwon (2000) pasan por alto este riesgo inherente a la propuesta de Nahapiet y Ghoshal, aunque lo suavizan encuadrándolas dentro de una “categoría” general que denominan creencias. El trabajo de estos autores es un intento muy acucioso por encontrar puntos de coincidencia entre diversas propuestas a propósito de las fuentes del capital social. En su opinión, más allá de las nomenclaturas distintas que usan los investigadores se pueden reconocer tres grandes fuentes: las redes, las normas compartidas y las ya mencionadas creencias compartidas. Aunque la noción de redes no es homogénea en todos los autores que revisan, pues se usa lo mismo para designar encuentros informales cara a cara que para describir membresías en clubes, ciertamente es una constante en la literatura adscribirle valor a las relaciones sociales como generadoras de capital social. Las normas pueden también ser vistas como fuentes de capital social, en particular la norma de reciprocidad generalizada que, siguiendo a Putnam, prescribe realizar acciones en beneficio de los demás sin esperar una retribución específica. Las normas, en opinión de Adler y Kwon, es el elemento que hace posible que las redes sociales produzcan cierta cantidad (mayor o menor) de capital social. La simple membresía no es una condición suficiente. Las creencias compartidas, por su parte, cumplen un papel de cohesión. Son, siguiendo las ideas de Nahapiet y Ghoshal, mecanismos de comprensión recíproca y de formación de significados compartidos, básicos para la colaboración. Adler y Kwon también reconocen que las reglas e instituciones, así como la confianza, intervienen de algún modo en la creación de capital social. A las primeras las consideran un factor que puede tener efectos, directos o indirectos, tanto positivos como negativos, sobre las fuentes creadoras de capital social, según lo han demostrado diversas

investigaciones empíricas. En el caso de la confianza su posición es más ambigua. No la consideran parte del capital social, pues para ellos es un concepto de naturaleza psicológica y no de índole estructural, como los implicados por el primero. Sin embargo, ambos pueden reforzarse mutuamente: la confianza puede entrañar que se refuercen las redes de relaciones, las normas y creencias compartidas, y viceversa. Pero no siempre es así. Los autores nos recuerdan el valor de los hallazgos de Granovetter (1973) para entender que los lazos débiles entre las personas, a pesar de no estar fundamentados en la confianza, pueden constituir una fuente importante de beneficios para los actores (como, por ejemplo, para conseguir empleo).

Como se puede inferir de este breve recuento, las distinciones de estos autores están fuertemente apegadas a la visión del capital social de Coleman y a la que, con algunas modificaciones, sustenta Putnam en sus trabajos. El valor de su interpretación radica en sustentar enfáticamente que las redes sociales y las normas son rasgos de estructura social que actúan como fuentes del capital social. Su tratamiento del concepto de confianza en relación al capital social, aunque ambiguo, tiene el mérito de alertarnos contra una rápida identificación del término con el capital social, como sucede en la perspectiva elaborada por Fukuyama (1996a y 1996b), o contra un excesivo énfasis en el concepto que lo convierta en el eje principal para comprender el capital social, como hace Dasgupta (2000a). Nuestra opinión es que la confianza es un factor estrechamente relacionado con una forma de capital social, vinculada a grupos fuertemente cohesionados, que la literatura más reciente ha convenido en llamar capital “vinculante”. Como veremos líneas abajo, sin embargo, puede también existir una forma de capital social más orientado a crear lazos entre grupos o comunidades más allá de sus propias fronteras. Para el surgimiento de estos lazos la confianza no es un requisito indispensable.

Dentro del grupo de investigadores reunidos bajo la iniciativa del Banco Mundial también se han dado esfuerzos por identificar las fuentes del capital social o sus factores constitutivos. Su interés, no obstante, no se concentra en este punto. Tienden en lo general a identificar los factores estructurales que fomentan dinámicas de desarrollo propias de comunidades o sociedades más amplias (vgr. Woolcock, 1998; Dasgupta y Seralgeldin, 2000). Una excepción, más en la línea de los autores revisados arriba, es el trabajo de Uphoff (2000). Él propone comprender al capital social en estrecha conexión con el problema de la cooperación social. Capital social serían ventajas de varios tipos que producen flujos de beneficios, especialmente los que llama acción colectiva mutuamente benéfica. Existen dos categorías interrelacionadas de capital social, esto es, de fenómenos que apuntan en esta dirección de beneficios: la estructural y la cognitiva. La primera comprende varias formas de organización social, particularmente roles, reglas, experiencias previas (“precedents”) y procedimientos, así como una amplia variedad de redes que contribuyen a la cooperación. El cognitivo, por su parte, “deriva de procesos mentales y de las ideas resultantes, reforzadas por la cultura y la ideología, específicamente normas, valores, actitudes y creencias que contribuyen a la cooperación” (p.218). Ambas categorías se encuentran mezcladas en la realidad, son complementarias y se requieren mutuamente para producir efectos importantes de capital social. Ambas, también, son creadas y mantenidas por consideraciones o ideas de tipo instrumental y normativo. Las primeras “son rutinas y repertorios que crean una cultura *efectiva*, con confianza compartida en los métodos y factibilidad de emprendimientos colectivos o cooperativos”. Las segundas, por su parte, “incluyen valores, normas, actitudes y creencias que crean una cultura *afectiva*, con sentimientos de confianza y solidaridad que refuerzan emprendimientos colectivos o cooperativos” (para ambas citas Uphoff, 2000, p.231; énfasis en el original).

Lo interesante de la propuesta de Uphoff radica en comprender ciertos rasgos institucionales -- roles, reglas y procedimientos-- como capital social. En los autores precedentes que hemos revisado, estos rasgos no son considerados como relevantes. Sólo mediante la consideración de las organizaciones apropiables, puesto en evidencia por Coleman y retomado por Nahapiet y Ghoshal, se tiene en cuenta recursos de orden institucional capaces de generar capital social. La caracterización de la dimensión estructural del capital social tiende a concebirse, en lo general, como estructura de las redes sociales. No podría ser de otra forma si la visión del capital social que subyace en estas perspectivas circunscribe el concepto a relaciones sociales autónomas, creadas espontánea y libremente al seno de lo que difusamente podríamos llamar “sociedad civil”.

Traer a consideración los aspectos institucionales que interaccionan o forman parte del capital social no es un mérito exclusivo de la propuesta de Uphoff. En realidad forma parte de una corriente más amplia de investigación y reflexión sobre los factores institucionales que inciden en el desempeño económico. Durston (2000) ha destacado la importancia del trabajo de Douglass C. North en esta corriente y el papel orientador que tuvieron sus ideas para brindarle plausibilidad teórica al concepto de capital social. En efecto, su influyente libro de 1990 “Instituciones, cambio institucional y desempeño económico” es un análisis muy agudo del papel que juegan las instituciones, entendidas *grosso modo* como “reglas del juego”, en la estructuración de la cooperación humana, especialmente económica (véase North, 1993). Cabe mencionar igualmente los trabajos de Elinor Ostrom (1994; 2000 y 2000a)². Para ella, el capital social se compone de

²Dicho sea de paso, Ostrom fue uno de los primeros autores en usar con fines explicativos el concepto de capital social elaborado por Coleman, en su caso para comprender gestiones exitosas de recursos comunes (véase Ostrom, 2000; publicado originalmente en 1990). Putnam usó extensamente este trabajo en su obra de 1993 para argumentar el valor explicativo de la idea de capital social.

normas, redes, creencias sociales, pero sobre todo de reglas. Las reglas son fundamentales en su análisis. Ellas permiten distribuir derechos y deberes sobre el aprovechamiento colectivo de recursos naturales y físicos (sistemas de riego, explotación acuifera, etc.). En esa medida, abren algunas oportunidades de acción colectiva y restringen otras.

2.3. Efectos o consecuencias

Burt (2001) tiene razón en señalar que, cualquiera sea la perspectiva con la que se trate, el capital social supone alguna suerte de ventaja. El atractivo de la idea de capital social radica justamente en su promesa de identificar, por su través, diversos efectos sociales. Bourdieu, como ya revisamos, se refirió de modo inespecífico a esta clase de “beneficios” materiales y simbólicos que se derivan de la posesión de capital social. Coleman también enfatizó este aspecto, pero sin hacer muchas acotaciones. Su propuesta de distinguir la información potencial inherente a las relaciones sociales es una aseveración en este sentido, aunque él la catalogó como una forma de capital social y no como beneficio o efecto. Volvamos a decir que esta falta de desarrollo de ambos autores en esta dirección probablemente obedece al punto de partida de sus teorías, situado en el actor. En efecto, describir al capital social como una ventaja movilizadora por actores interesados en la realización de ciertos fines abre la posibilidad de que los beneficios o consecuencias sean tan variadas como los propósitos que se persiguen y, en esa medida, resulte difícil atraparlos en una tipología.

Entre los autores iniciales del concepto, Putnam constituye un caso aparte. Desde su análisis del caso italiano, sus esfuerzos de comprensión del capital social han estado orientados a precisar los beneficios que se derivan de él. En aquel estudio, estimó que las comunidades italianas altamente

cívicas, esto es, más ricas en capital social, no sólo eran capaces de dotarse de gobiernos más eficaces y de mejorar sus instituciones democráticas, sino también impulsar con mayor vigor el desarrollo económico (Putnam, 1993, p. 176 y 182). Más recientemente, este espectro se ha ensanchado para incorporar otras manifestaciones de bienestar social. En *Bowling Alone*, el capital social ya no sólo es útil para el funcionamiento de la democracia y la economía, sino también para el funcionamiento de las escuelas y los barrios, así como para la salud y felicidad individual (Putnam, 2002, p.28). La ampliación de este espectro de beneficios ha estado sustentada en cada caso en evidencias empíricas que demuestran la conexión del capital social con el logro de diversos satisfactores individuales y colectivos. Putnam (2002) ha aportado ciertas evidencias en esta dirección (véase la sección cuarta de esa publicación), pero no sólo él. En el campo de la salud, diversos trabajos han encontrado una correlación significativa entre el capital social (medido por indicadores de confianza, reciprocidad y participación en organizaciones de voluntarios) y ciertos indicadores de salud, al menos para el caso de Estados Unidos. Kawachi y Kennedy (1997 y 1999) han encontrado que el capital social así medido puede explicar una proporción importante de la esperanza de vida, las tasas de mortalidad infantil, desórdenes cardíacos y autopercepción de la salud (Harpham y otros, 2002).

Los analistas aglutinados en torno al Banco Mundial también han encontrado diversos beneficios económicos asociados al capital social. Grootaert (1999) y Grootaert y Narayan (2001), por ejemplo, han realizado mediciones empíricas que los llevan a afirmar que los hogares con dotaciones más altas de capital social tienen un ingreso per cápita más alto, más bienes, ahorros y capacidad de acceso al crédito.

Más allá de estas conclusiones basadas en evidencias empíricas sobre los beneficios del capital social, se pueden mencionar diversos intentos que han procurado sistematizarlos dentro de una perspectiva más teórica. Portes se encuentra entre ellos. Inspirado en los trabajos de Coleman y basado en la revisión de los tipos de consecuencias que han puesto en evidencia las investigaciones empíricas, él distingue tres funciones básicas del capital social: a) como fuente de control social; b) como fuente de soporte familiar y c) como fuente de beneficios a través de redes extra-familiares. El primero se refiere a la capacidad inherente al capital social para hacer que las normas se cumplan. Como lo puso en evidencia Coleman, las redes densas, cerradas, favorecen la formación de normas y están en mejores condiciones para aplicar sanciones en caso de violaciones a las mismas. Se debe también a Coleman, observa Portes, considerar al capital social como fuente de soporte familiar, al insistir en que las familias que cuentan con ambos padres están mejor dotadas para brindar apoyo a los hijos en cuanto a desempeño escolar y desarrollo de la personalidad. Sobre la tercera fuente de beneficios existe una amplia literatura que da cuenta del valor que tienen las redes extra-familiares para alcanzar múltiples fines. Entre éstos, cabe mencionar el acceso al empleo, la movilidad a través del escalafón laboral y el éxito empresarial, así como también el desarrollo de enclaves de negocios formados por minorías étnicas (Portes y Sensenbrenner, 1993; Portes, 1998). Corresponde también a Portes haber llamado la atención en que el capital social no sólo tiene consecuencias positivas, sino también negativas. Los primeros trabajos sobre el capital social pusieron poca o nula atención en este hecho. Sólo en sus últimos trabajos Putnam ha comenzado a reconocer estas externalidades negativas que derivan del capital social (véase Szreter, 2002a). Portes (1998) ha puesto de relieve la existencia de cuatro consecuencias negativas, cuya manifestación ha sido documentada en varios estudios empíricos: la exclusión de los que no pertenecen al grupo, etnia o comunidad (“outsiders”); las excesivas demandas sobre miembros del grupo; restricciones en cuanto a la libertad individual y

la existencia de normas que impiden a sus miembros el perseguir objetivos por encima del nivel del grupo.

Sandefur y Laumann (1998) han buscado elementos comunes en los numerosos trabajos que se refieren a los beneficios asociados al capital social. Ellos encuentran principalmente tres: la información, que varía en función de la estructura de la red; la influencia y el control, que describe la capacidad de influir a otros y de ser libres de la influencia de otros; y la solidaridad social, que remite a la amplia gama de beneficios que surgen de relaciones donde impera la mutua confianza y el compromiso y que no están mediadas por transacciones específicas.

Adler y Kwon (2000), por su parte, hacen eco de esta propuesta de Sandefur y Laumann en torno a los beneficios, pero destacan no sólo su impacto en el individuo sino en agregados sociales más amplios. Del acceso a la información, el poder y la influencia, así como la solidaridad no sólo pueden beneficiarse determinadas personas, sino también una colectividad en la medida en que con ellas pueden difundir información valiosa para el grupo, lograr acciones comunes y crear beneficios sociales y cívicos, respectivamente. En la perspectiva abierta por Portes sobre la faceta negativa que lleva aparejado el capital social, estos autores también se preocupan por identificar lo que llaman “riesgos” asociados a cada uno de estos beneficios. En su opinión, el capital social puede ser en algunas ocasiones “profundamente disfuncional y contraproducente” (p.106). El acceso a la información puede significar para el individuo elevados costos para crear y mantener las relaciones apropiadas para lograr dicho acceso, mientras que a escala colectiva la difusión de la información puede implicar excesiva intermediación. El poder, por su parte, puede dar lugar al tráfico entre beneficios asociados al mismo y los beneficios de la información, en tanto a escala colectiva no es extraño que el logro de metas de bienestar social de una comunidad produzca

externalidades negativas para agregados sociales más amplios. Finalmente, los beneficios asociados a la solidaridad pueden representar para la persona excesivas presiones, restricción de la libertad personal, etc., mientras que a escala comunitaria lleve a fortalecer la cohesión grupal en detrimento de los extraños, el interés público o la fragmentación de sociedad vista como un todo (Adler y Kwon, 2000, p. 104 y sigs.).

2.4. Tipos

La necesidad de introducir distinciones en esta dirección tiene como punto de partida la conciencia de que no todas las relaciones sociales, sean formales o informales, son del mismo tipo e intensidad. Existen diferencias evidentes entre el tipo de relación que se entabla con un pariente cercano a la que puede darse entre vecinos. Pero también son necesarias las distinciones si, como ha ocurrido, el concepto de capital social se usa para tratar de comprender vínculos diversos como los que se crean entre migrantes de una misma nacionalidad o etnia, los que unen a un grupo de activistas cívicos o los que permiten a una persona encontrar un empleo.

En sus últimos trabajos, Putnam ha puesto más atención en distinguir varios tipos de capital. En una de sus últimas publicaciones, especifica ocho tipos diferentes de capital social que se muestran en la tabla siguiente:

Tipos de Capital social	
Formal	Informal
Denso	Tenue
Vuelto hacia dentro	Vuelto hacia fuera
Vinculante	Que tiende puentes
(Fuente: Putnam, 2003, p.17-20)	

El capital social formal se refiere a las redes y asociaciones constituidas sobre bases organizativas identificables: tienen estructura, autoridades, reglas de funcionamiento, etc. El capital social informal, por su parte, remite al amplio espectro de la convivencia social que carece de estas formalidades: comidas familiares, juegos deportivos espontáneos, etc. El capital social denso versus tenue destaca el diferente grado de interacción que puede existir entre personas que comparten un mismo espacio social. Hay mayor densidad de capital cuando las redes que vinculan a determinado grupo de personas son más estrechas y variadas. A la inversa, el capital social tenue comprende contactos ocasionales entre las personas, limitados a cierto propósito y contexto. Es una distinción que recuerda la realizada por Coleman entre redes con “cierre” y abiertas. El capital social vuelto hacia dentro versus hacia fuera, por su parte, pretende captar la diferencia de propósito que persiguen las más diversas redes sociales y asociaciones civiles, sea que éstas busquen apoyar los intereses particulares de sus agremiados (vuelta hacia dentro) o bien que pretendan promover el interés público (vueltas hacia fuera). Por último, habría que considerar la distinción entre capital social vinculante y el que tiende puentes. Esta distinción, que Putnam incorpora de Gitell y Vidal, dos sociólogos que han usado el concepto de capital social para estudiar relaciones vecinales (véase Vidal, 2004), llama la atención sobre la característica que tiene alguna forma de capital social de unir más estrechamente a personas iguales en ciertos aspectos (raza, religión, clase, etc.), a diferencia del que une a personas desiguales. El primero sería vinculante (“bonding”) y el segundo tendería puentes (“bridging”) (Putnam, 2003, p.17-20).

De todas estas distinciones, Putnam destaca esta última como la más importante (Putnam, 2002, p.20). Considera que el capital social vinculante tiende a reforzar identidades específicas, excluyentes, y a fomentar la homogeneidad de los grupos. Es útil para fortalecer la reciprocidad

limitada al grupo y estimular la solidaridad. Sirve para fortalecer “nuestro yo más estrecho”. Ejemplos de esta clase de capital los encuentra en las “organizaciones fraternales étnicas, los grupos de lectura femeninos parroquiales y los clubes de campo de la gente elegante” (p.20). En cambio, el capital social que tiende puentes se orienta sobre todo hacia fuera de los grupos primarios. Tiende a integrar a personas de diversas clases sociales y “puede generar identidades y reciprocidades más amplias”. Es más útil para difundir información y generar puntos de contacto con “activos externos”. Putnam recurre insistentemente a dos fórmulas generales para describir las diferencias entre ambas clases de capital: en una considera que el capital social vinculante constituye una especie de superadhesivo social, mientras que el que tiende puentes representa un superlubricante; en la otra repite una noción de Xavier de Souza Briggs, para quien el primero tiene utilidad sobre todo para “salir del paso”, mientras que el segundo sirve para “salir adelante”. Ciertamente, como el propio Putnam reconoce, el valor de esta distinción es aproximativo, pues muchas redes sociales se caracterizan por lograr ambos efectos: vincular a sus miembros entre sí y a la vez tender puentes con otros (p.21).

En la literatura sobre el capital social la distinción entre capital social vinculante y que tiende puentes adquiere cada vez mayor relevancia (véase Szreter, 2002a). Es importante señalar que el origen de la idea puede rastrearse más allá del trabajo de Gittell y Vidal. Se remonta a los trabajos de Granovetter sobre redes y a su distinción entre vínculos “fuertes” y “débiles”. La diferencia entre unos y otros está estrechamente ligada a la cantidad de tiempo, intensidad emocional, intimidad (confianza mutua) y los servicios recíprocos que ocurren en las relaciones interpersonales. Los vínculos fuertes tendrían, a diferencia de los débiles, una alta concentración de estos ingredientes (Granovetter, 1973). Como resultado de sus propias investigaciones y basado en algunos estudios empíricos, Granovetter encontró que los vínculos débiles eran más

funcionales para difundir información, acceder a oportunidades de trabajo y propiciar la integración comunitaria:

los vínculos débiles, frecuentemente considerados como productores de alienación son vistos aquí como indispensables para las oportunidades individuales y para su integración en las comunidades; los vínculos fuertes, que reproducen la unión local, llevan a una fragmentación total (ibid, p.53).

Dentro del mismo enfoque de redes, Burt ha sostenido una distinción semejante a la propuesta por Granovetter. Al analizar varias redes de relaciones personales, señala que es posible identificar a personas que forman parte simultáneamente de algunas de ellas o de todas y a personas cuyas relaciones se concentran sólo en una. El argumento sostenido por Coleman sobre las redes “cerradas” indicaría que estas últimas personas tendrían mayor disposición de capital social en virtud de que dichas redes serían más propicias para el surgimiento de normas, sanciones efectivas para que se cumplan y confianza. Sin embargo, en opinión de Burt, también las personas cuyas relaciones se extienden por encima de lo que llama “hoyos estructurales”, esto es, de los lazos débiles que unen a grupos o redes, obtienen beneficios asociados al capital social. Su función de intermediación les proporciona un cúmulo valioso de información no redundante, algo que no disponen los miembros cuyas relaciones se concentran en un grupo o red. Ambas perspectivas son complementarias y pueden reconciliarse si se toman como factores contingentes para el cálculo del capital social. En opinión de Burt,

el primer argumento describe cómo las redes densas y jerárquicas reducen los riesgos asociados a las transacciones y la confianza...” (mientras que el otro argumento) describe cómo los hoyos estructurales son oportunidades para agregar valor mediante la intermediación a través de los hoyos” (Burt, 2001, p.52; véase también Burt, 1997)

Este énfasis en el valor de los vínculos débiles, que tienden puentes, o que son capaces de cruzar los grupos o redes aisladas, se ha complementado recientemente con una distinción introducida por Woolcock. Sus argumentos constituyen, como veremos en el siguiente apartado, una

propuesta integral para comprender el funcionamiento del capital social en los niveles micro y macro sociales, y en conexión con los problemas del desarrollo. Aquí nos interesa solamente destacar su idea de que además del capital vinculante y el que tiende puentes, es necesario considerar otra clase de relaciones que él denomina *linking social capital* y que a falta de una traducción convencional en español vamos a denominar en adelante capital social enlazante³. Woolcock entiende a este tipo de capital como una subcategoría del capital que tiende puentes y lo define como las conexiones que establecen “las personas con gente situada en posiciones de autoridad” (Woolcock, 2004, p.186). Más ampliamente entendido, este tipo de capital se

refiere a relaciones de intercambio que son establecidas no sólo entre partes que es probable que no se conozcan, como es el caso del capital social que tiende puentes, sino que, más aún, son desiguales en su poder y acceso a recursos, como es frecuente en el caso del trabajo vinculado al desarrollo, donde un rango de agencias “externas” interactúan con comunidades y sociedades relativamente pobres. El capital social enlazante se refiere a las redes y relaciones institucionalizadas entre tales agentes desiguales (Szreter, 2002, p.579).

Como puede desprenderse de esta acotación de la idea, este tipo de capital abre un espectro de posibilidades analíticas más amplias. En primer lugar, llama la atención sobre las relaciones micro y macro sociales necesarias para que el capital social acarree beneficios tangibles sobre el desarrollo económico. En segundo lugar, coloca en la discusión los aspectos de tipo institucional, y no sólo relacionales, que inciden en el funcionamiento del capital social. En tercer lugar, como lo ha puesto de relevancia Szreter (2002), lleva el análisis más allá de las dicotomías tradicionales de estado-sociedad civil, estado-mercado, rico-pobre, etc.

³ Durston ha propuesto identificar un tipo de capital social que llama “capital social escalera”. La descripción que hace de este tipo de capital está inspirada sin duda en la que hace Woolcock del *Linking social capital* y es muy similar a ella. Durston lo define de manera brillante como “reciprocidad con control asimétrico” (Durston, 2002, p.41). En esencia, esta es la idea que busca transmitir la noción de capital social enlazante. Aunque la imagen de la escalera es muy sugerente (y está en sintonía con la imagen del puente que define al otro tipo de capital social), decidimos no adoptar este término y conservar nuestra traducción para evitar demasiadas resonancias metafóricas.

La potencia del argumento de Woolcock puede ilustrarse retrospectivamente en la célebre investigación realizada por Adler de Lomnitz a principios de la década de los setenta sobre los marginados de la ciudad de México. Como resultado de su trabajo de campo en una de las barriadas en esa ciudad, ella documentó la existencia de redes sociales que eran capaces de sostener organizaciones estables y con amplia adhesión como las “tandas” y clubes de fútbol, pero inoperantes para sustentar con esfuerzos de autoorganización propios un centro de salud que beneficiaba a la comunidad. En la explicación de esta insolvencia comunitaria para sustentar la iniciativa, la autora describió la causa del fracaso en palabras que expresan con mucha precisión la noción de capital social enlazante:

El Centro Médico nunca pudo haber surgido espontáneamente en Cerrada del Cóndor (la barriada que investigó—J.R.) por razones muy concretas: la falta de información de los pobladores acerca del funcionamiento del sistema burocrático y sus nulos contactos con éste” (Adler de Lomnitz, 1983, p.201).

En palabras actuales, se podría describir a la comunidad estudiada por Adler de Lomnitz como altamente poseedora de capital vinculante, pero carente de capital que tiende puentes y, especialmente, de capital enlazante.

2.5. Niveles de articulación

La necesidad de comprender la dinámica del capital social a escala individual, grupal y comunitaria, tanto en lo referente a su origen, articulación y consecuencias, ha ido cobrando cada vez más relevancia, especialmente a raíz de su aplicación en el campo del desarrollo.

En la visión inicial del capital social elaborada por Bourdieu y por Coleman, aunque el punto de observación era el actor individual, las dimensiones meso y macro social eran determinantes para comprender la formación del capital social y sus consecuencias. En Coleman, como revisamos, la dimensión macro-social estaba dada como normas, obligaciones y expectativas, etc., que los actores podían usar para alcanzar sus fines, mientras que las organizaciones intencionales y las apropiables remitían sin duda a una dimensión meso-social. En el tratamiento que Bourdieu da al concepto, es posible decir que estas dimensiones se hacían visibles en la medida en que los grupos recurrían a estrategias de institucionalización para garantizar la concentración y estabilidad del capital social, pero sobre todo en tanto la posesión de capital social y su transformación recíproca en otra clase de capital se ajustaba a un mecanismo de reproducción social más amplio que, a la postre, generaba y reforzaba la diferenciación entre clases sociales. En el caso de Putnam, su perspectiva sobre el capital social se circunscribe básicamente a los niveles meso y macro sociales. Las redes sociales de carácter cívico, las normas y la confianza se mueven casi exclusivamente en estas dimensiones. Lo mismo se puede decir de las consecuencias o efectos sobre la sociedad que vincula al capital social, los cuales son principalmente de orden estructural.

Algunos de los trabajos sobre capital social más recientes han insistido en la necesidad de comprender las interrelaciones entre la escala micro, meso y macro sociales a propósito de la constitución del capital social y su papel en fenómenos como la promoción del desarrollo. De este modo, aspectos institucionales, jurídicos y de políticas públicas son analizados como parte de estas interrelaciones. La noción misma de capital social enlazante, como ya vimos, hace un fecundo empalme de estos niveles en el plano de las relaciones sociales que establecen agentes diversos en aras de impulsar iniciativas comunitarias. En el centro de esta incorporación de

aspectos macro-sociales no considerados con anterioridad en el análisis, se encuentra sin duda una revaloración del papel del estado y del gobierno en los procesos de creación y/o destrucción del capital social. Este papel había sido relativamente descuidado por los teóricos originales de la idea o había sido objeto de censura (como vimos que lo hace Coleman respecto a la ayuda gubernamental). La visión del capital social en la perspectiva de Bourdieu, Coleman y Putnam tendía a concebirlo como un subproducto de relaciones sociales emprendidas de manera autónoma al estado⁴. Especialmente en la perspectiva de Putnam, la conexión del capital social con el concepto de comunidad cívica llevaba a conferirle mayor importancia a las redes horizontales, creadas de manera libre y voluntaria, y no mediadas por figuras de autoridad. Ciertamente, como hemos dicho con anterioridad, Putnam no ha desconocido el rol del estado y del gobierno en la dinámica del capital social. En su último libro, incluso, es más enfático en destacar la importancia del poder gubernamental como ingrediente necesario y crucial para el éxito de las iniciativas cívicas que relata en ese libro. Incluso su razonamiento llega al punto de calificar de “tonta” la idea de que la sociedad civil puede resolver por su cuenta los asuntos públicos si el estado se mantuviera apartado (2003a, p.273) . No obstante este énfasis, en la visión del estado y del gobierno que mantiene Putnam los sigue considerando como agentes exógenos, que pueden incidir de manera errónea o acertada, pero que no desempeñan un rol estructurante, justamente como en principio pueden observarse bajo el concepto de *linking social capital*.

⁴ Esta afirmación admite una reserva en el caso de Bourdieu: en su análisis de los procesos de delegación institucionalizada del capital social al interior de los grupos sociales, cuyo resultado es la formación de la representación política, llega a deslizar la idea de que alguno de dichos grupos puede ser la nación entera: “Cada grupo tiene sus formas más o menos institucionalizadas de delegación, que le permiten concentrar la totalidad del capital social, merced al cual existe el grupo (ya sea una familia o una nación, pero también una asociación o un partido), en manos de un individuo o de unos pocos” (Bourdieu, 2000, p.154; el subrayado es mío). De este modo, la descripción de cómo se concentra el capital social en manos de un individuo o de un subgrupo puede tomarse como descripción de cómo se forma el poder político al seno de una sociedad y, con ello, de cómo se forma el estado, en una versión contractual del mismo, de tipo hobbesiana, que Bourdieu parece adoptar de modo tácito.

Los analistas vinculados al Banco Mundial han sido los más preocupados por desarrollar enfoques del capital social que trasciendan el nivel individual o grupal e incorporen aspectos de orden institucional. Dentro de este grupo, podemos citar los trabajos de Narayan (1999) y Woolcock (1998), los cuales analizaremos con cierto detenimiento porque nos parecen muy representativos de una perspectiva de análisis del capital social que lo sitúa en el marco de consideraciones societales.

Narayan ha propuesto un marco analítico para comprender a gran escala la interrelación del capital social con el estado, la cual puede caracterizar a muy diversas comunidades o países. Dicho marco está compuesto por dos coordenadas que se intersecan: funcionamiento del estado y vínculos sociales transversales (cross-cutting ties)⁵, dando lugar a escenarios diferentes, según se muestra en la figura siguiente:



Tomado de Narayan (1999), p.14

⁵ Dichos vínculos sociales tienen las características del capital social que tiende puentes o, en la terminología de Granovetter, de los vínculos débiles.

La columna del lado derecho permite una lectura dinámica del esquema. Indica que en sociedades donde existen altas disposiciones de vínculos sociales transversales el estado tiende a complementar los esfuerzos colectivos que realiza la sociedad civil por su propia cuenta. Los países escandinavos pueden ser ubicados en este cuadrante. En el extremo opuesto, aunque el estado presenta índices de desempeño altos, su control está en manos de ciertos grupos o estratos sociales que excluyen a otros. El autor sitúa aquí a Sudáfrica en los tiempos del apartheid, y a Perú o México, donde los indígenas están excluidos del acceso al poder y sus beneficios. El cuadrante cuatro y tres están regidos más bien por una dinámica de sustitución, en virtud de que la sociedad de base tiene que arreglárselas por sus propios medios para lograr satisfactores básicos (salud, vivienda, educación, etc.) ante la ausencia de un estado eficaz; o bien, enfrentarse a condiciones de supervivencia en medio de la violencia, la guerra civil y el conflicto. Kenya, sociedad dotada con numerosos grupos de autoayuda, y Rusia, podrían ser localizados en el cuadrante cuatro, mientras que los lugares donde dominan grupos mafiosos o guerrilleros podrían dar testimonio del cuadrante tres.

Más allá de la potencia que presenta este esquema para clasificar comunidades o países, su valor reside en presuponer que las dinámicas sociales encaminadas a generar prosperidad económica y desarrollo democrático, o las que corren en la dirección contraria, no pueden comprenderse sólo observando la capacidad de asociación y autogestión que muestre la sociedad civil. La agencia del estado es fundamental en uno u otro sentido. De esta propuesta de Narayan, se colige que el análisis entonces debe interesarse primordialmente en precisar la clase de vínculos que ligan a unas y otras. Son las zonas de contacto entre instituciones informales, más propias de la sociedad civil, e instituciones formales, que caracterizan el estado, las que permiten comprender cómo se

estructuran las relaciones de complementariedad que dan pie a las sinergias y hacen posible los beneficios localizados en el cuadrante uno del esquema.

Un año antes del trabajo de Narayan, Woolcock (1998) había construido un esquema analítico similar, aunque más refinado, que también resulta útil para analizar las dinámicas sociales que favorecen el desarrollo o que fracasan en este sentido. Su propuesta parte de la distinción entre incrustación (“embeddedness”) y autonomía (“autonomy”), conceptos de uso común dentro de la literatura sociológica sobre la economía. La idea de la incrustación parte del reconocimiento de que todo intercambio económico en realidad es un intercambio situado dentro de una estructura de relaciones sociales. Esta incrustación puede asumir diversas formas: “vínculos sociales, prácticas culturales y contextos políticos” (p.163). Por su parte, el concepto de autonomía pretende llamar la atención sobre los vínculos sociales formados más allá del ámbito estrecho de una comunidad o grupo donde la actividad económica está incrustada y que son necesarios para que esta actividad económica reduzca los costos que lleva asociados. Con esta distinción genérica, Woolcock propone que consideramos la incrustación y la autonomía como dimensiones que tienen referentes micro y macro. A nivel micro, la incrustación podría comprenderse como vínculos intracomunitarios, mientras que a escala macro podría observarse como el conjunto de relaciones entre el estado y la sociedad. La autonomía, por su parte, referiría a las redes extra-comunitarias a escala micro, mientras que a nivel macro remitiría a la capacidad institucional y la credibilidad (p.164). Cada uno de estos componentes podría ser identificados como dimensiones constitutivas del capital social. El esquema siguiente los muestra con los nombres que propone Woolcock para cada uno de ellos:

Dilemas Descendentes	Autonomía	1. Integridad organizacional (coherencia institucional, competencia y capacidad)	Incrustación	Escala Macro
Dilemas Ascendentes		3. Enlace (linkage) (Redes extra-comunitarias)		Escala Micro
		2. Sinergia (relaciones estado-sociedad)		
		4. Integración (vínculos intra-comunitarios)		

Woolcock, 1998, p.165, con algunas modificaciones

El esquema admite una lectura dinámica con base en las interacciones que pueden tener lugar entre las diversas dimensiones. Sobre esto quiere llamar la atención los términos propuestos en el extremo izquierdo en torno a los dilemas que pueden surgir en dinámicas de desarrollo de tipo ascendente (que parten del nivel micro) o en dinámicas de desarrollo de tipo descendente (esto es, promovidas desde el nivel macro). La tabla siguiente presenta los dilemas que pueden surgir para cada tipo de dinámica:

Dilemas ascendentes		
Integración	Enlace	
Bajo	Bajo	“individualismo amoral”
Alto	Bajo	“Familismo amoral”
Bajo	Alto	Anomia
Alto	Alto	Oportunidad social
Dilemas descendentes		
Sinergia	Integridad organizacional	
Bajo	Bajo	Anarquía (estados colapsados)
Alto	Bajo	Corrupción, prácticas predatorias
Bajo	Alto	Ineficiencia, ineficacia (estados débiles)
Alto	Alto	Cooperación, flexibilidad, accountability (estados desarrollados)

Woolcock, 1998, p. 172 y 177

Estas combinaciones no agotan, desde luego, todo el espectro de combinaciones posibles.

Woolcock hace notar en particular que cuando las cuatro dimensiones presentan niveles bajos de

actuación, surge un escenario que se podría denominar “individualismo anárquico”. En cambio cuando estos niveles son altos aparece una situación que se podría llamar “autonomía beneficiadora”.

Esta propuesta de Woolcock merece varios comentarios. Primero, la ampliación de la noción de capital social para comprender no sólo las relaciones sociales, y los efectos que se derivan de ellas, en un contexto grupal o comunitario. El capital social abarcaría también aspectos de tipo societal o macro, referidos al estado como una entidad esencial para comprender cómo se estructuran las dinámicas de desarrollo a gran escala y a largo plazo. Segundo, el acierto de comprender el capital social vinculante, que tiende puentes y enlazante (aunque no se refiera como tales a lo que él por su cuenta nombra como integración, enlace y sinergia, respectivamente) como ingredientes, todos, necesarios para resolver dilemas del desarrollo, a diferencia de la tendencia, visible sobre todo en Putnam, de privilegiar el capital social que tiende puentes⁶. Tercero, la posibilidad de contar con un marco analítico que permite discriminar diversos escenarios (todos en realidad tipificados idealmente) a que puede dar lugar la combinación de las diversas dimensiones del capital social.

No obstante estos méritos, es difícil distinguir hasta qué punto la propuesta de Woolcock rebasa el marco de una teoría del capital social para convertirse en una teoría general del desarrollo económico, sobre todo a raíz de la ampliación de la noción mencionada en nuestra primera observación. Si se puede denominar capital social, como lo hace el autor, a los atributos inherentes al estado en cuanto a su coherencia, capacidad y competencia, se destruye el de por sí endeble acotamiento teórico del concepto. Capital social sería sinónimo de todos aquellos

⁶ Sobre esta predilección de Putnam por este tipo de capital puede verse Szreter y Woolcock (2004).

factores que dan cuenta del alto desarrollo de una sociedad o permiten explicar la incapacidad para procurarlo.

3. La medición del capital social

Como lo anticipamos en la introducción, la medición del capital social no se apoya en una metodología unificada o relativamente homogénea. Existe una gama relativamente amplia y diversa de formas de medirlo. Estas variaciones obedecen a cuatro razones principales: la orientación teórica que subyace a los intentos empíricos de comprender el concepto, el nutrido conjunto de fenómenos de tipo subjetivo y estructural que cabe comprender bajo la denominación de capital social, la escala de observación sobre la que se centra en cada caso la investigación (el individuo, el grupo o la comunidad o la sociedad nacional) y, finalmente, los intereses empíricos específicos que guían los protocolos de investigación. Las cuatro razones, desde luego, se encuentran en estrecha conexión entre sí y se determinan unas a otras. Una perspectiva teórica lleva aparejada, frecuentemente, la selección de ciertos fenómenos que pueden asociarse al capital social y la exclusión de otros, así como la definición consiguiente de la escala de observación. Un enfoque de redes, por ejemplo, empuja al investigador a interesarse por las relaciones sociales a pequeña escala y el espectro de medición se restringe a los recursos incrustados en las redes que forman estas relaciones, así como en la localización que tienen los individuos en cada nodo respecto a los demás. De este modo, las tareas de medición se concentran en determinar los recursos incrustados, los contactos de status, los puentes o acceso a puentes de cada nodo y la fuerza de los vínculos (Lin y otros, 2001; Granovetter, 1973). Lo mismo puede decirse para las restantes aproximaciones teóricas y empíricas sobre el concepto.

Estas variaciones no ocurren de manera arbitraria. De hecho, es posible reconocer cuatro perspectivas relativamente dominantes en el campo de estudios del capital social. Se trata de

orientaciones generales de investigación que articulan modos en algún grado diversos de acercarse empíricamente a este objeto de estudio. Su existencia se puede inferir, sobre todo, por los intereses de investigación que persiguen cada uno y por los presupuestos teóricos que enmarcan su trabajo. Dichas perspectivas, son: la de redes, la familiar-comunitaria, la cívica y la del desarrollo. Salvo la primera, todas las demás han sido altamente dependientes del trabajo empírico realizado por Putnam. La influencia de Putnam es poderosa en el terreno empírico, no sólo en el conceptual. Sus estudios son un punto de partida obligado y marco orientador para casi todos los proyectos de investigación sobre el tema. Debido a esto, nos ha parecido indispensable introducir un apunte inicial sobre el tratamiento metodológico que él y en alguna medida Coleman brindaron al concepto. Una vez identificados los grandes vectores que atraviesan la comprensión metodológica del capital social aportada especialmente por Putnam, trataremos de hacer una reconstrucción de las características generales que poseen cada una de estas perspectivas. Hemos decidido no tratar la perspectiva de redes porque su enfoque y alcance metodológicos no están relacionados con nuestro propio proyecto de investigación, además de que existen ya exposiciones amplias y precisas sobre ellos (Lin y otros, 2001). Estas exposiciones tienen carácter preparatorio a la tarea que emprenderemos hacia el final de este capítulo de precisar la estructura de indicadores recogidos en la encuesta aplicada en Gran Bretaña y que aplicamos en Guadalajara y el resto de Jalisco.

3.1. La medición en Bourdieu, Coleman y Putnam

En Bourdieu y Coleman la preocupación por ofrecer formas de observación y medición del capital social ocupa sólo una pequeña parte de sus trabajos sobre el tema. Su esfuerzo principal estuvo orientado a darle visibilidad y consistencia teórica al concepto. En Bourdieu es posible

localizar sugerencias sobre cómo emprender el análisis específico del capital social, pero se trata de sugerencias en cierto modo implícitas, escasas y dispersas en varias de sus publicaciones¹. Es cierto, sin embargo, que Bourdieu propone un enfoque metodológico muy refinado para dar cuenta de las transformaciones operadas entre los diversos tipos de capital –cultural, social, simbólico-- y su apropiación en sociedades estratificadas y complejas. Algunos de sus trabajos, como *La reproducción* y *La distinción*, muestran la sutileza metodológica necesaria para aprehender estas realidades y son, por sí mismo, ejemplos paradigmáticos de cómo estudiarlas empíricamente (véase Bourdieu, 1995 y 1988). El problema reside, no obstante, en la imposibilidad de separar su perspectiva teórica de las elecciones metodológicas que lleva a cabo. Ambas están unidas intrincadamente y sería vano tratar de separarlas. Estudiar el capital social desde la óptica de Bourdieu supone, casi inevitablemente, realizar una investigación regida por todo el aparato teórico y metodológico que desarrolló; dicho coloquialmente tendríamos que hacer un estudio a la Bourdieu. En los casos en que la teoría de Bourdieu sobre el capital social se ha separado de su metodología, la investigación se ha orientado por otros derroteros empíricos. La insistencia de Bourdieu en comprender el capital social como fenómeno asociado a grupos relativamente institucionalizados, por ejemplo, ha dado lugar a que sus ideas se conecten metodológicamente con la perspectiva de redes. Un estudio realizado respecto al capital cultural y social de escritores alemanes muestra este acoplamiento para fines de investigación (véase Anheier y otros, 1995).

¹ Es posible extraer indicaciones de tipo metodológico, por ejemplo, de un pasaje en el que se refiere al propósito de construir el concepto de capital social como el acto de “producir el instrumento para analizar la lógica según la cual esta especie particular de capital se acumula, transmite, reproduce; el instrumento para comprender cómo se transforma en capital económico y, a la inversa, el coste del esfuerzo que supone convertir el capital económico en capital social; el instrumento para comprender la función de instituciones como los clubes o, simplemente, la *familia*” (Bourdieu, 2000b, p.57; subrayado en el original)

Algunas indicaciones metodológicas pueden extraerse, y se han extraído, de la obra de Coleman. Son pocas, en realidad. Sus sugerencias metodológicas explícitas prácticamente se limitan a la familia. A propósito del ejemplo que proporciona sobre el capital social como creador de capital humano al seno de la familia, Coleman nos invita a observar la estructura y dinámica del hogar como indicadores de capital social. Un hogar donde la presencia física de los padres sea mayor podría disponer de más capital social que aquel donde la presencia sea menor (Coleman, 2000a). Este último sería el caso de los hogares monoparentales o en aquellos donde ambos padres trabajen.

Sin duda, numerosas inferencias de tipo metodológico pueden desprenderse a partir de considerar las formas del capital social y los factores que influyen en su dinámica que propone Coleman. A diferencia de Bourdieu, que propone una teoría general del concepto, las ideas de Coleman ofrecen mayor margen para operacionalizar variables con cierto grado de certidumbre. La estabilidad de las relaciones sociales a escala comunitaria, por ejemplo, puede observarse si se revisa factores como la movilidad geográfica de sus habitantes o los años promedio de permanencia en una vivienda en particular, según tendremos oportunidad de revisar en el capítulo siguiente.

Un caso completamente distinto es el de Putnam. Aunque sus trabajos no carecen de ambición teórica, su interés por el concepto de capital social estuvo conectado desde el inicio con necesidades de investigación empírica. Desde su obra pionera de 1993, Putnam ha tenido que enfrentar los problemas de medida asociados al concepto. En aquella publicación, los indicadores a los que recurrió para medir la intensidad de la comunidad cívica —que es, a final de cuentas, una comunidad rica en capital social— fueron principalmente cuatro: el número de lectores de

periódicos; el número de asociaciones deportivas y culturales; el grado con el que los votantes expresan una preferencia por candidatos individuales o por una lista de partidos; y el nivel de voto en cada referéndum nacional. Adicionalmente, y de manera complementaria, recurrió a otro tipo de indicadores, la mayoría de tipo subjetivo provenientes de sondeos de opinión: la opinión de los líderes políticos sobre el nivel de civismo de su región y su grado de simpatía por la igualdad política; membresía ciudadanía en uniones laborales; grado de religiosidad de la población; opinión hacia los partidos políticos; y actitudes cívicas en general (Putnam, 1993, p. 91-116). Las diferencias de valor arrojadas por cada una de estas variables en cada región de Italia le permitieron discriminar entre comunidades más cívicas y menos cívicas, en otras palabras, le dieron una lectura de la desigual distribución regional del capital social en Italia.

La medición del capital social en *Bowling alone* es más sutil y compleja. Los indicadores que analiza están conectados con grandes dimensiones de la vida nacional y comunitaria de ese país: participación política; participación cívica; vínculos sociales informales; altruismo, voluntariado y filantropía; y, finalmente, reciprocidad, honradez y confianza. Cada una de estas dimensiones fueron observadas a través de indicadores que se alimentaron de datos provenientes de registros públicos —como las votaciones—o de encuestas nacionales que ofrecen información histórica sobre comportamiento y actitudes de tipo más informal. En la tabla siguiente se presentan las dimensiones e indicadores que Putnam construyó en esa obra para medir el capital social en Estados Unidos:

<i>Dimensiones</i>	<i>Indicadores</i>
Participación política	Votación en elecciones presidenciales Nivel de interés por acontecimientos actuales Número de lectores de periódicos Índice de identificación con partidos políticos y trabajo voluntario Diversas formas de expresión pública (escribir a los periódicos, firmar alguna petición, escribir a alguna autoridad)
Participación cívica	Número de asociaciones nacionales no lucrativas Índice de afiliación a estas asociaciones Participación activa de ciudadanos en organizaciones cívicas Pago de cuotas a organizaciones como porcentaje del gasto individual en actividades de ocio. Afiliación y asistencia a la iglesia Afiliación a sindicatos y asociaciones profesionales
Vínculos sociales informales	Frecuencia de visitas a casas de amigos Frecuencia de asistencia a lugares de socialización Frecuencia de juegos de cartas Tiempo semanal dedicado a la socialización informal Frecuencia de prácticas deportivas, en especial de grupo
Altruismo, voluntariado y filantropía	Dinero entregado a causas altruistas como porcentaje del ingreso personal o familiar Frecuencia de donativos a organizaciones religiosas y en general Participación en actividades de voluntariado
Reciprocidad, honradez y confianza	Opinión individual sobre la honradez y moralidad de la gente Opinión sobre la posibilidad de confiar en la mayoría de la gente Índices de rechazo a las encuestas Obediencia de conductores a las señales de “Alto” (en Nueva York) Volumen de adquisición de pantallas de registro telefónico de llamadas Índices de criminalidad Comportamiento del empleo en cuerpos legales y de seguridad
Fuente: Elaboración propia con base en Putnam (2002)	

Cabe decir que el análisis que hace Putnam de estos indicadores es desde una perspectiva histórica. Le interesa dar cuenta a través de ellos del lento pero firme declive del capital social en Estados Unidos. No nos detendremos en valorar la consistencia de esta conclusión y los cuestionamientos que ha recibido (véase, vgr. Skocpol, 1996 y 2003; Wuthnow, 2003; Paxton, 1999). Desde un punto de vista metodológico, en cambio, vale la pena hacer algunas observaciones: primero, la variedad de fenómenos sociales que observa para dar fundamento a sus conclusiones sobre cada dimensión; segundo, la presencia implícita de la triple distinción teórica que en su opinión articula el concepto de capital: las redes, las normas y la confianza, con

un énfasis empírico mayor en la primera (integradas por la dimensión de participación política y participación cívica); tercero, el predominio de indicadores cuantitativos como soporte de sus afirmaciones, los cuales remiten a bases de datos relativamente precisas. En general, el cuadro de indicadores que construye Putnam miden aspectos estructurales y cognitivos del capital social de individuos participantes en redes sociales que tienen manifestaciones en diferentes niveles de la realidad social: redes primarias (como las que supone los juegos de cartas o la visita a amigos), redes comunitarias (como la participación en asociaciones locales) y redes de alcance nacional (como las supuestas por las asociaciones civiles nacionales).

3.2. Perspectivas contemporáneas sobre la medición

Las propuestas de medición más recientes sobre el capital social observan en lo general estas características puestas en evidencia por Putnam. Es posible advertir, no obstante, cierto margen de diferencia en cuanto a los indicadores usados. Dicho margen proviene principalmente de las orientaciones generales de la investigación donde esas medidas se discuten y construyen, y de los intereses empíricos que las guían. En los siguientes párrafos, trataremos de perfilar cada una de estas perspectivas, poniendo en evidencia sobre todo los indicadores, índices o escalas que proponen.

a. Perspectiva familiar-comunitaria

Una parte importante del trabajo empírico sobre el capital social proviene de investigadores que han enfocado sus estudios al terreno de la familia, el vecindario o la comunidad. En términos generales, el objetivo principal de estos estudios es comprender el papel que desempeña el capital

social en relación con fenómenos que afectan el bienestar familiar y comunitario. Se pueden distinguir tres grandes áreas de interés: la familia (Sun y Li, 2001; Stone, 2001; Flavin, 2004; Winter, 2000; y Morrow, 2001); la criminalidad y la seguridad pública (Sampson, 1997 y 1999; Martin, 2002; Scott, 2002; Robinson y Morash, 2000); y la salud pública (Cannuschio y otros, 2003; Kawachi y Kennedy, 1997 y 1999; Subramanian y otros, 2003; Szreter y Woolcock, 2004; Morgan y Swan, 2004; Mignone y O'Neil, 2005).

En este último campo es donde ha surgido la literatura más abundante y que ofrece mayor refinamiento empírico. Existen varias razones que explican este desarrollo: la apropiación temprana que algunos investigadores del área hicieron del concepto²; el impulso de organismos estatales que financian investigaciones de gran alcance como la *Health Development Agency*, del Reino Unido, (que ha patrocinado, entre ellas, el estudio de Coulthard y otros, 2002); la similitud conceptual del capital social con nociones como cohesión social, integración social y, particularmente, apoyo social, bajo las cuales se habría conformado desde años atrás toda una tradición de trabajo empírico en esta área que continúa vigente (véase, por ejemplo, Wilkinson, 1997; Matsudaira, 2003; Kinney y otros, 2003); y, por último, el incentivo que ha supuesto diversos hallazgos empíricos que, en lo general, confirman “que vivir en un área con altos niveles de capital social está fuertemente asociado con el bienestar individual en general y la salud en particular” (Subramanian y otros, 2003, p.33)³.

² Según Szreter y Woolcock (2004), Wilkinson habría usado por primera vez la noción de capital social en el campo de la salud pública en su libro de 1996 “Unhealthy societies”. Debe mencionarse también el trabajo temprano de Kawachi y otros (1997).

³ Ciertamente, esta correlación entre capital social y bienestar y salud ha sido cuestionada por otros investigadores, que han argumentado y encontrado evidencia empírica muy consistente para defender el predominio de factores socio-estructurales, como la inequitativa distribución del ingreso, en la explicación de los mecanismos que favorecen la salud. No nos detendremos en los contenidos de este debate. Para una revisión de estas críticas es instructivo consultar: Muntaner y otros, 2000; Muntaner, 2004; Navarro y otros, 2003.

La medición del capital social en estas áreas suele presentar grandes diferencias, aún dentro de cada una de ellas. En el campo de los estudios de la familia, por ejemplo, algunos trabajos, inspirados en Coleman (2000a), limitan prácticamente la observación del capital social a los lazos que se forman a su interior. Es el caso de Sun y Lin (2001), quienes, para estimar el impacto de la disolución del lazo conyugal en familias con hijos pequeños sobre el logro académico de éstos, elaboran una medida compuesta de varios ítem, entre los que destacan: frecuencia de las discusiones paternales sobre los asuntos educativos de sus hijos, la frecuencia con que les brindan ayuda para hacer su tarea y las expectativas que tienen sobre su educación. Un caso distinto, pero también dentro del campo de la familia, lo representa Stone (2001), quien recurre ampliamente a Putnam para proponer una medida del capital social en los ámbitos familiar y comunitario basada en la cuantificación de la estructura de las redes sociales, las normas de confianza y las normas de reciprocidad. Algo similar ocurre en los estudios sobre criminalidad y seguridad pública, así como en los relativos a la salud pública.

Ciertamente, lo más común es encontrar intentos de valorar empíricamente aspectos como la confianza, la participación cívica y las redes sociales en sintonía con los indicadores observados por Putnam. Pero aún dentro de esta convención las variaciones son notables. Se ha observado dentro del campo de los estudios de la salud, por ejemplo, inconsistencias en los nombres que usan los investigadores para una medida idéntica (por ejemplo, el porcentaje de las respuestas de quienes están de acuerdo con se puede confiar en la mayoría de la gente ora se toma como indicador de confianza cívica ora como indicativo de la confianza interpersonal o la confianza en otros); y la falta de acuerdo en el nivel de agregación en el que cabe medir el capital social, pues lo mismo se hacen investigaciones centradas en los individuos que en vecindarios, comunidades

o países (Macinko y Starfield, 2001, para ambas afirmaciones). Se puede notar también la incorporación de algunos indicadores que responden más bien a teorías que, si bien pueden ser concurrentes con la del capital social, son distintas a ellas, como la concerniente a la cohesión social y la eficacia colectiva. También vale la pena destacar que si bien el grueso de los datos que apoyan los estudios en cualquier área provienen de encuestas, no faltan estudios que buscan observar rasgos estructurales de poblaciones (medidos, por ejemplo, por el número de lectores, huelgas, o manifestaciones por mil habitantes, entre otros).

En virtud de estas variaciones, puede ser criticable nuestro intento de agrupar todos estos trabajos bajo una misma perspectiva. Sin duda, habría razones para considerar a muchos estudios sobre la familia, la criminalidad y la salud pública de manera independiente como ejemplos individuales de tratamiento empírico del concepto. Sin embargo, creemos que a pesar de la multitud de diferencias que presentan, se pueden identificar ciertas características comunes que permiten su clasificación bajo una vertiente común.

Primero, se trata de estudios que consideran al capital social de manera predominante como variable independiente para explicar diversos aspectos comunitarios. Más que buscar identificar las dimensiones y características del capital social, se interesan por sus efectos en agregados sociales de tipo familiar o comunitario. En las perspectivas cívicas y del desarrollo, la búsqueda de correlaciones es también constante pero ocupan una posición periférica y generalmente se asumen a título de prueba del marco general de medición del capital social que construyen.

Segundo, la medición que realizan del capital social suele basarse en un número reducido de variables, siendo la confianza y el compromiso cívico las más recurrentes⁴. El análisis multidimensional del capital social, común en las perspectiva cívica y del desarrollo, no se considera más que a título programático (como en Stone, 2001). Motivos pragmáticos, del todo comprensibles, rigen esta selección, parcialmente debidos a la alta de dependencia de muchas de estas investigaciones respecto a fuentes de datos nacionales ya consolidadas, como la *General Social Survey* (que, al menos en Estados Unidos, miden aspectos relativos a la confianza) y a la necesidad de limitar el número de variables que se incorporan a los modelos estadísticos a efecto de preservar su control y manejo.

Tercera, la circunscripción del capital social, en su formación y efectos, a las fronteras de un grupo social específico (familiar, barrial o comunitario). El estudio de las redes sociales, la confianza y las normas de reciprocidad suelen comprenderse como atributos que toman forma en lugar o comunidad particular. El capital social tiende a ser visto, entonces, como una variable contextual (para esta interpretación véase especialmente Kawachi y Kennedy, 1999; Kawachi, 2001; y Subramanian y otros, 2003). Esto no implica necesariamente la limitación de los estudios a la escala del vecindario o la comunidad. De hecho, muchos de los estudios emprendidos en estas áreas pretenden dar cuenta del funcionamiento del capital social en países enteros (principalmente, de Estados Unidos). Sin embargo, la escala regional o nacional se toma como unidad de análisis sin perder un eje de comparación soportado en esta noción contextual del capital social.

⁴ Macinko y Starfield (2001) elaboraron un cuadro comparativo sobre las medidas que utiliza un número significativo de estudios en el campo de la salud. Una revisión de dichas medidas da soporte a la afirmación que hacemos.

Cuarta, y última, cierto predominio del análisis del capital social que se forma en redes primarias (familiares y de amistad), vecinales y comunitarias cuya composición es relativamente homogénea desde el punto de vista étnico, social y cultural. En otras palabras, su foco de interés no exclusivo, pero sí dominante, tiende a ser el capital social vinculante, algo que es especialmente visible en los estudios sobre la familia y la criminalidad. Los vínculos débiles, de naturaleza más propiamente cívica, que forman las personas a través de su posible pertenencia a redes sociales étnica, social o culturalmente diversas, así como su grado de participación en asociaciones cívicas, movimientos sociales y participación política-electoral no se toman en cuenta o sólo tienen una presencia discreta en los análisis.

b. Perspectiva cívica

A pesar de las múltiples dimensiones e indicadores a los que recurrió Putnam en su estudio sobre el capital social en Estados Unidos, el análisis empírico sobre el que se erigieron sus conclusiones tenía una limitante: no provenía de instrumentos de medición expresamente diseñados para valorar y cuantificar el capital social. En el 2000, año en que se publicó *Bowling Alone*, Putnam emprendió con otros académicos la elaboración de una encuesta orientada a superar esta limitación para futuros trabajos: la *Social Capital Community Benchmark Survey*. Este instrumento fue aplicado ese mismo año en Estados Unidos y sus resultados han sido actualizados posteriormente. Representa el fruto más acabado de un esfuerzo permanente de exploración del capital en Estados Unidos que ha sido emprendido por el *Saguaro Seminar*, coordinado por el propio Putnam⁵. Junto con el análisis empírico realizado por este autor en

⁵ La actividad de este grupo de investigación puede revisarse en el sitio www.ksg.harvard.edu. Es útil revisar el análisis que hace Ortiz (2004) de los resultados que han emergido del trabajo de este Seminario.

Bowling Alone, esta encuesta integra mayormente la perspectiva que hemos denominado cívica y cuyas características revisaremos brevemente enseguida.

El instrumento elaborado por el Seminario Saguaro propone medir once aspectos del capital social. La tabla siguiente presenta estas dimensiones con los respectivos indicadores que integran cada una de ellas:⁶

Confianza social	Confianza en: otros, vecinos, compañeros de trabajo, correligionarios, empleados de tiendas, policía local.
Confianza Interracial	Confianza en: blancos, negros o afro-americanos, en asiáticos, en hispánicos o latinos.
Participación político-electoral	Días de la semana anterior en que se leyó periódicos; interés en asuntos políticos y nacionales; si cuenta con registro actualizado para votar; si votó en las recientes elecciones presidenciales; si conoce a los representantes al senado de su estado de residencia.
Participación en protestas políticas	Si en los últimos doce meses: firmó una petición, participó en encuentros o reuniones políticas, participó en manifestaciones, boicots, o marchas. Si participa en sindicatos y organizaciones de derechos civiles, nacionales o étnicas. Si forma parte de un grupo político y perteneció a cualquier grupo que haya emprendido acciones locales con fines de reforma.
Participación en asociaciones	Número de membresías en 18 diferentes categorías de grupos formales (salvo religiosos)
Liderazgo cívico	Participó como representante o miembro de comités, número de veces que participó en reuniones de clubes en los últimos doce meses, número de veces que asistió a reuniones públicas sobre asuntos educativos o de la ciudad, todo en los últimos 12 meses.
Altruismo y voluntariado	Dinero aportado a causas seculares, dinero aportado a causas religiosas, número de veces en que ha sido voluntario. Voluntariado en o a favor de: lugares de culto religioso, de cuidado a la salud o de combate a enfermedades, a favor de necesitados, escuelas o programas para jóvenes, ayuda a pobres o menores de edad, en organizaciones de arte o culturales, en grupos cívicos vecinales.
Compromiso basado en la fe	Miembro de iglesias u organizaciones religiosas, asistencia de tipo religiosa, participa en otras actividades de iglesias, participa en alguna organización afiliada a alguna iglesia, dinero aportado a la iglesia o a causas religiosas, voluntariado a favor de la religión
Relaciones sociales	Número de veces que en los últimos doce meses jugó cartas o juegos de

⁶ La fuente de información que utilizamos para elaborar esta tabla proviene del documento Social Capital Community Benchmark Survey short form (September 2002 draft. Release 1.0), localizado en www.ksg.harvard.edu y de <http://www.ksg.harvard.edu/saguaro/communitysurvey/results5.html>

informales	mesa con otros, visitó a parientes, recibió amigos en su casa o fue a la de ellos, socializó con compañeros de trabajo fuera su ámbito laboral, convivió con amigos en lugares públicos
Diversidad de las relaciones de amistad	Cómputo del número de categorías en las que se tienen amigos personales: propietario de un negocio, trabajador en empleos manuales, que recibe asistencia del gobierno, es propietario de un lugar de vacaciones, con diferente orientación religiosa, es blanco, es latino o hispanico, es asiático, es negro o afro-americano, es gay o lesbiana, es un líder comunitario.
Equilibrio del compromiso cívico a través de la comunidad	Medida que se basa en el resultado de correlacionar ocho diferentes tipos de participación cívica y tres indicadores de clase (raza, ingreso y educación) para valorar cómo se distribuye la participación cívica en una comunidad.

A partir de la revisión de estas dimensiones e indicadores, es posible desprender algunos rasgos generales que caracterizarían a esta perspectiva de investigación. Algunos de ellos, se pueden inferir a partir de las características ya comentadas sobre la perspectiva familiar-comunitaria.

Primero, su interés central en determinar las dimensiones y componentes del capital social como un objetivo en sí mismo de la investigación. El tratamiento del capital social como variable independiente queda relegado a segundo plano.

Como consecuencia de este interés, y en segundo lugar, es importante destacar el intento de lograr un análisis multidimensional del capital social que de cuenta de sus múltiples componentes. Dichas dimensiones alcanzan un mayor refinamiento empírico que en el anterior estudio de Putnam, para incluir la confianza interpersonal hacia personas que no forman parte de grupos o comunidades relativamente homogéneas étnica, social y culturalmente, para dar cuenta de la diversidad de los vínculos de amistad y para incluir medidas no convencionales de participación cívica.

Tercero, el intento de comprender el capital social no sólo en sus expresiones intragrupalas – como la perspectiva familiar-comunitaria--, sino también entre grupos o comunidades diversas. El énfasis contextual (o ecológico) de la perspectiva familiar-comunitaria, que tiende a observar el capital social dentro de grupos caracterizados por su estabilidad, homogeneidad y densidad de relaciones, tiende a complementarse en la perspectiva cívica con un análisis de los lazos que ocurren por fuera de esos grupos y en escenarios de participación social más diversificados (como lo son, en alguna medida, las asociaciones civiles, los grupos y acciones políticas, y los grupos religiosos).

Por consiguiente, y como cuarto y último rasgo, el foco del análisis en esta orientación empírica tiende a ser el capital social que tiende puentes, medido por el grado de diversidad de las relaciones de amistad y el grado de participación en asuntos civiles y políticos. En particular, el tipo de relaciones y compromisos con otras personas que adquieren mayor pertinencia empírica son los que, inequívocamente, pueden ser catalogados como cívicos o políticos.

c. Perspectiva del desarrollo

Entre los esfuerzos por contar con un marco de medición apropiado del capital social, deben ser incluidos los trabajos patrocinados por el Banco Mundial. Desde finales de la década de los noventa, el grupo de investigadores reunidos bajo su impulso ha hecho aportaciones sobresalientes desde el punto de vista teórico (Dasgupta, 2000a; Woolcock, 1998) y empírico-metodológico (Narayan y Pritchett, 1997; Narayan, 1999; Narayan y Cassidy, 2001; Uphoff, 2003, Fox, 1997, Fox y Gershman, 2000 y Bebbington, 1997). En lo general, estos investigadores han estado interesados en comprender el papel que desempeña el capital social en las estrategias

de reducción de la pobreza y de impulso al desarrollo. Su análisis tiende a enmarcarse en consideraciones de tipo económico. Aunque al igual que la primera perspectiva, suelen observar al capital social como variable independiente correlacionada en este caso con variables económicas (niveles de ingreso, ahorro, crédito, etc. de hogares y comunidades), han estado interesados adicionalmente en construir un marco metodológico amplio y coherente que permita cuantificar y diferenciar sus múltiples manifestaciones.

La principal motivación para llevar a cabo esta empresa no sólo se relaciona con este énfasis económico de sus investigaciones, sino con la necesidad de crear indicadores que permitan observar los componentes y efectos del capital social en comunidades o sociedades que poseen características singulares. Hay que tener en cuenta que el grueso de las investigaciones sobre el capital social que fundamentan las reflexiones y propuestas teórico-metodológicas de las perspectivas familiar-comunitaria y cívica se han realizado en comunidades urbanas y en posesión de aceptables niveles de calidad de vida, que pertenecen a naciones desarrolladas y con un régimen democrático consolidado (mayormente Estados Unidos, pero también Gran Bretaña y Australia). El estudio del capital social en contextos distintos requiere, evidentemente, de ajustes en los aparatos de medición. Un estudio realizado en el estado agrícola de Rajasthán, India, demostró esta necesidad. La existencia de tasas de votación generalmente altas en todas las aldeas, la excesivamente pobre circulación de periódicos en la zona y el amplio auspicio gubernamental a la mayoría de las asociaciones existentes, impedían adoptar las medidas seguidas por Putnam en su estudio sobre Italia (Krishna y Uphoff, 1999; Uphoff, 2003).

Debido a esto, se han diseñado diversas propuestas de medición con las que se ha valorado empíricamente el capital social en varias comunidades (Narayan y Prtichett, 1997; Krishna y

Uphoff, 1999; Grootaert, 1999 y Grootaert y Narayan, 2001). Las más importantes, sin embargo, pueden encontrarse en Narayan y Cassidy (2001) y Grootaert y otros (2003). Ambas consisten en la formulación de un instrumento tipo cuestionario que intenta sondear las diferentes dimensiones del capital social. Los primeros autores identifican como dimensiones relevantes que se miden a través de varios ítem: las características de los grupos o asociaciones (número de membresías, frecuencia de participación, aportaciones monetarias, participación en la toma de decisiones, etc.), normas generalizadas (percepción de confiabilidad de la gente, sentido de justicia y disposición a ayudar), el compañerismo (qué tan bien se la lleva con la gente y sentido de compañerismo), la sociabilidad cotidiana (trato cotidiano con personas cercanas), conexiones barriales (disposición de los vecinos a ayudar si el entrevistado o alguno de sus hijos cae enfermo), voluntarismo (participación como voluntario, si ha ayudado a alguien y expectativas hacia el voluntariado) y confianza (nivel de confianza en la familia, los vecinos, los hombres de negocios, jueces, policías, gobierno local, etc.) (Narayan y Cassidy, 2001).

La propuesta de Grootaert y otros (2003) representa, sin duda, un intento más sistemático y ponderado de medición del capital social. Es, digámoslo así, la empresa de medición más acabada que ha formulado el grupo de investigadores del Banco Mundial. Consiste en un instrumento más completo y que incorpora más variables de observación. Se compone de seis dimensiones a su vez integradas por diversas variables. La tabla siguiente las muestra en general:

	Dimensiones	Variables
1	Grupos y redes	Densidad de membresía Diversidad de la membresía Extensión del funcionamiento democrático Extensión de la conexión a otros grupos
2	Confianza y solidaridad	Confianza generalizada Confianza en tipos específicos de personas
3	Acción colectiva y	Extensión de la acción colectiva

	cooperación	Tipo de actividades emprendidas colectivamente Valoración general del grado de disposición a cooperar y participar en acciones colectivas
4	Información y comunicación	Uso de medios de comunicación (correo, teléfono, televisión, radio) Forma en que se entera de asuntos de gobierno y accede a información económica (empleo, precios, etc.)
5	Cohesión social e inclusión	Medidas específicas para: inclusión, sociabilidad cotidiana (frecuencia de trato con personas iguales o diferentes étnica, social y culturalmente) y conflicto y violencia (sentimientos de inseguridad, experiencia de crimen, focos de violencia, etc.)
6	Empoderamiento y acción política	Sentimientos de: felicidad, eficacia personal y capacidad de influir en eventos locales y asuntos políticos más amplios.
Elaboración propia con base en Grootaert y otros (2003)		

Una anotación adicional es necesario hacer respecto a esta propuesta.. Para estos autores, las seis dimensiones que elaboraron son recursos de medición útiles para valorar los componentes del capital social (dimensiones 1 y 2), las principales vías en las cuales opera (dimensiones 3 y 4) y las principales áreas de aplicación o resultados (dimensiones 5 y 6) (Grootaert y otros, 2003, p.5).

Es posible advertir con lo expuesto algunas características particulares de esta perspectiva de medición que marcan diferencias, muchas ellas de grado, respecto a los otros enfoques. Primero, es posible identificar numerosas coincidencias de esta perspectiva con la que hemos denominado cívica en cuanto a las dimensiones y variables que son objeto de medición: confianza, sociabilidad cotidiana, voluntariado (en la propuesta de Narayan y Cassidy) y participación en grupos o asociaciones. Otras, en cambio, no son tomadas en cuenta, como el compromiso basado en la fe, el altruismo y la participación político-electoral. No son claras las razones para no profundizar en el análisis de la primera. En cambio, la exclusión de la segunda o su reducción a sentimientos individuales de empoderamiento obedecen a que para ellos no se trata de una dimensión constitutiva del capital social, sino un resultado del mismo (Narayan y Cassidy, 2001, p.90-91). Segundo, cierto énfasis en entender al capital social como una estructura social que

promueve la cooperación. En los intentos de medición de este grupo, como se pudo observar, se destacan aquellas variables que reflejan la capacidad de las personas para emprender proyectos comunes y colaborar en el logro de objetivos comunitarios. Tercero y último, cierto énfasis en la observación de los lazos que establecen las personas con otra de diferente condición étnica, social y cultural. Aunque no llega a ser tan robusto como en la perspectiva cívica, se privilegia el análisis del capital social que tiende puentes. Llama la atención que el capital social que hemos traducido como “enlazante”, pese a surgir de este grupo, no se considera en esta propuesta de medición.

d. Balance general

Como podrá haberse inferido de esta breve reconstrucción de las formas de medición más comunes del capital social, no se cuenta con un enfoque metodológico que unifique y de coherencia a los intentos de aproximarse empíricamente al fenómeno. Más allá de un consenso amplio en torno a la necesidad de observar componentes estructurales (estructura de las redes, características de las asociaciones) y cognitivos (confianza, normas, solidaridad, etc.), de emprender mediciones que tratan de ajustarse a lo sugerido por Lin y otros (2001), en términos de ser multi-método, multi-nivel y multi-sitio, y de recurrir a entrevistas basadas en cuestionarios cerrados como instrumento empírico, los presupuestos teóricos que están detrás de cada orientación, así como la ambigüedad que rodea al concepto en términos de distinguir con precisión sus componentes y efectos, producen maneras de medirlo diferenciadas en muchos sentidos. Esto es más visible aún conforme el análisis desciende al nivel de variables e indicadores que se usan en cada perspectiva.

En aras de ofrecer una lectura global de estas perspectivas, la tabla siguiente trata de destacar sus principales rasgos:

Perspectivas de medición			
	Familiar-comunitaria	Cívica	Desarrollo
Orientación general	El capital social como soporte del bienestar familiar, la cohesión social y el bienestar comunitario	El capital social como soporte de la participación cívica, el asociacionismo civil y la reciprocidad generalizada	El capital social como soporte de estrategias de reducción de la pobreza e impulso al desarrollo económico
Enfoque teórico	Sociológico	Politológico	Económico
Principal tipo de red investigado	Redes primarias Redes vecinales	Redes comunitarias	Redes comunitarias
Capital social que enfatiza	Capital social vinculante	Capital social que tiende puentes	Capital social que tiende puentes
Formas de capital social	Estructurales /cognitivas	Estructurales /cognitivas	Estructurales /cognitivas
Instrumento de investigación	Encuesta	Encuesta	Encuesta

3.3. La medición adoptada en este estudio

Como lo anticipamos en la introducción, la encuesta aplicada en Guadalajara siguió la propuesta elaborada para su aplicación en la Gran Bretaña por un grupo de investigadores comisionados por la *Health Development Agency*. El interés de replicar este instrumento derivó de nuestro propósito de contar con una base comparativa a partir de la cual poder estimar la distribución y cantidad del capital social en la ciudad de Guadalajara. El estudio sobre Gran Bretaña ofrecía esta posibilidad en virtud de que sus resultados fueron dados a conocer prácticamente en su totalidad y al menos desde año 2002.

El estudio sobre Gran Bretaña puede adscribirse con algunas salvedades a la perspectiva que hemos descrito como familiar-comunitaria. En primer lugar, cabe resaltar que se trata de una investigación orientada a comprender los vínculos entre capital social y salud (Coulthard y otros, 2002). Este énfasis se puede advertir sobre todo por la inclusión de un módulo orientado a medir la capacidad de apoyo social de las redes sociales a disposición de las personas para asistirles en situaciones de emergencia. Esta es una constante en las investigaciones del campo de la salud interesadas en conocer los efectos del entorno social sobre la salud individual. En segundo lugar, la centralidad que adquiere el análisis de las redes primarias y vecinales. El capital social que se investiga tiene como base las redes sociales formadas entre familiares, amigos y vecinos, así como los fenómenos de confianza, reciprocidad y participación comunitaria que se dan a esta escala. Por ello, en tercer lugar, se trata de un estudio especialmente enfocado al conocimiento del capital social vinculante.

Las salvedades son de varios tipos y acercan el estudio a las otras dos perspectivas que comentamos. Primero, el análisis del capital social, aunque enfatiza un tipo, busca ser multidimensional. Se exploran diversas dimensiones que suelen interpretarse como constitutivas de esta clase de fenómeno: redes sociales, confianza y normas de reciprocidad. Segundo, no obstante el interés en el capital social vinculante, se incluyen mediciones sobre la participación en organizaciones locales, percepción sobre la capacidad de influencia personal y del vecindario (tratado que en la perspectiva del desarrollo bajo el término de empoderamiento), así como en acciones políticas de protesta (tratadas ampliamente en la perspectiva cívica). Y tercero, considera aspectos de estructura del vecindario que rebasa la atención puesta por la perspectiva familiar-comunitaria: se valoran las facilidades que el entorno barrial ofrece a sus habitantes, así como las fuentes de tensión social que afectan potencialmente a las relaciones sociales,

motivadas por fenómenos de inseguridad pública y criminalidad (que reciben una atención especial dentro de la perspectiva del desarrollo bajo el término de “violencia”).

De este modo, la encuesta de Gran Bretaña consideró cinco aspectos fundamentales del capital social: compromiso cívico, relaciones vecinales, redes sociales, apoyo social y percepción del área local. Cada uno de estos aspectos fue observado a través de varios ítem, algunos de los cuales se integraron para formar indicadores que pretenden dar cuenta global de cada aspecto. En la tabla siguiente resumimos los rasgos principales de estos contenidos. Se puede consultar a Coulthard y otros (2002) para encontrar las razones que guiaron esta selección y, en general, toda la información relativa al instrumento. Se puede revisar, además, al inicio de los siguientes capítulos de nuestro estudio el conjunto de razones que motivaron nuestra apropiación para la investigación sobre Guadalajara. El apéndice dos contiene el instrumento utilizado, que es una versión traducida y adaptada –en algunos casos— del cuestionario usado en Gran Bretaña.

Dimensiones	Principales ítem	Indicadores
Compromiso cívico	1.Percepción sobre el nivel de información de asuntos del vecindario 2.Percepción sobre el nivel de influencia 3.Percepción sobre la capacidad de influencia de los vecinos 4.Participación en organizaciones barriales 5.Participación desempeñando responsabilidades 6.Participación cívica no convencional (escribir a periódicos, contactar a autoridades, etc.)	Se siente cívicamente comprometido (respuestas positivas a 1,2 y 3). No comprometido cívicamente (respuestas negativas a 1,2 y3, así como a 4 y 6)
Relaciones vecinales	1.Interacción cotidiana con vecinos 2.Nivel de conocimiento entre ellos 3.Nivel de confianza hacia los vecinos 4.Percepción sobre el grado en que los vecinos se cuidan unos a otros 5.Hacer favores a los vecinos 6.Recibir favores de los vecinos	Reciprocidad (respuestas positivas a 4, 5 y 6) Buena vecindad (las anteriores más respuestas positivas a 1,2 y 3)
	1.Frecuencia con la que habla por teléfono o ve a parientes no residentes en el hogar 2.Frecuencia con la que habla por teléfono o ve a	Redes de parientes satisfactorias (respuestas positivas a 1 y 2).

Redes sociales	amigos 3.Número de parientes no residentes en el hogar que viven en la misma zona 4.Número de amigos cercanos que viven en la misma zona	Redes de amigos satisfactorias (respuestas positivas a 3 y 4). Redes de amigos y parientes no Satisfactorias (cómputo de respuestas negativas)
Apoyo social	1.Contar con alguien en caso de necesitar con urgencia un aventón 2.Qué tipo de persona relacionada con él o ella le podría ayudar 3.Contar con alguien en caso de necesitar ayuda en casa por enfermedad incapacitante 4.Qué tipo de persona relacionada con él o ella le podría ayudar 5.Contar con alguien en caso de necesitar con urgencia un préstamo 6.Qué tipo de persona relacionada con él o ella le podría ayudar 7.Cuánta gente podría apoyarla en caso de crisis personal 8.Cuánta de esa gente vive en la misma zona	Bajo apoyo social (los casos en que no se contó con al menos tres apoyos en 8.
Percepciones del área local	1.Tiempo de residencia en el área donde viven 2.Si disfrutaban vivir en el área donde viven 3.Percepciones sobre las facilidades urbanas de su vecindario 4.Percepciones sobre los problemas urbanos de su vecindario 5.Sentimiento de inseguridad 6.Experiencia de ser víctima de algún delito	Facilidades sociales o urbanas (cómputo de respuestas a 5) Problemas locales (cómputo de respuestas a 6)
Elaboración propia con base en Coulthard y otros (2002)		

La investigación que realizamos en Guadalajara sobre el capital social se basó principalmente en los resultados derivados de la aplicación de este instrumento, cuyos componentes esenciales hemos resumido. Pero no nos limitamos a él. Exploramos adicionalmente dos dimensiones poco o nada observadas en el estudio de la Gran Bretaña. La primera de ellas fue el contexto socio-estructural de la ciudad de Guadalajara, algunos de cuyos rasgos nos pareció fundamental valorar para comprender la dinámica de formación y las características del capital social de sus habitantes. En parte, la información para estimar estos rasgos provino del mismo instrumento. Fue el caso de la estabilidad residencial, la satisfacción con el lugar de residencia y la percepción

sobre facilidades y problemas del vecindario, cuyo análisis se sustentó en los resultados arrojados con su aplicación. Sin embargo, la gran mayoría se observó con base en otras fuentes de datos: estructura demográfica, estructura y movilidad urbana, familia y lazos de parentesco, así como la religión. En la discusión de cada uno de estos factores tratamos de mostrar su pertinencia para examinar el capital social de los tapatíos. Esto nos permitió construir un marco tentativo para una comprensión “situada” o contextualizada del capital social en Guadalajara, lo cual no hubiera sido posible basándonos únicamente en los datos aportados por la encuesta. El capítulo siguiente está dedicado a discutir estos factores.

La segunda dimensión incluida en nuestro estudio, que no fue tomada en cuenta en la investigación originaria sobre la Gran Bretaña, fue la participación cívica, el voluntariado y el altruismo más allá del contexto barrial en que se hizo aquella. Para ponderar estos aspectos echamos mano de numerosas fuentes que permitieran iluminar algunas de sus características. Nuestro esfuerzo en este sentido consistió en identificar los grandes ejes en que esos aspectos podrían estar estructurados y tener conexión para el capital social de la ciudad. Se trata de un análisis agregado y general, que debido a la carencia de información amplia y fidedigna sobre estos temas no fue posible presentar en términos más finos. El capítulo seis está enteramente dedicado a ello.

El instrumento aplicado en Gran Bretaña y en nuestro estudio se hizo sobre una muestra representativa de personas de ambos sexos de 16 años y más. La metodología utilizada para conformar la muestra que fue la base de nuestra investigación en Guadalajara puede consultarse en el apéndice uno. Como podrá observarse ahí, dicha muestra fue representativa por sexo, edad y niveles de marginación, de acuerdo a la información censal del año 2000, para las dos primeras

variables sociodemográfica, y el Índice de Marginación 2000 elaborado por el CONAPO para la última.

El análisis estadístico de los datos se basó casi exclusivamente en tablas de contingencia que muestran los resultados de cada ítem según cada variable sociodemográfica considerada pertinente (sexo, edad, nivel de escolaridad, nivel de marginación, estado civil, si el entrevistado tiene hijos o no y el régimen de posesión de la vivienda). Para determinar si las variaciones porcentuales observadas eran significativas o no se aplicaron para cada una de las variables la prueba estadística no paramétrica o de distribución libre conocida como Chi cuadrada de Pearson (simbolizada generalmente como X^2). Entre las aplicaciones de este estadígrafo se encuentra “el contraste de hipótesis de la diferencia de las respuestas de dos o más grupos ante un determinado estímulo”⁷. En otras palabras, permite comprobar si las variaciones observadas entre los resultados difieren significativamente de las que cabría esperar por efecto del azar. Obviamente, diferentes valores de X^2 tienen diferente nivel de significación en términos de probabilidad. Generalmente, valores de significación p que son iguales o inferiores a .05 se consideran significativos para esta prueba. Como se puede suponer, entre menor sea el valor p la probabilidad de que los resultados se deban al azar se reduce.

Las tablas que integran el anexo de este estudio muestra los valores porcentuales obtenidos para cada variable, así como el resultado global. En los casos en que el valor p obtenido mediante la aplicación de este estadígrafo resultó significativo, se consignó en el renglón inmediato a cada variable.

⁷ Véase Downie, N.M. y Heath, R.W.. Métodos estadísticos aplicados. México: Harla, 1973, p.213.

Segunda Parte. El capital social en Guadalajara

4. Factores socio-estructurales

El estudio del capital social en una sociedad diversa y funcionalmente compleja como Guadalajara no puede limitarse al sólo inventario de los vínculos sociales que forman las personas entre sí, haciendo abstracción de factores demográficos, urbanos, sociales, económicos y culturales en que dichas relaciones se inscriben. La creación, desarrollo o eventual deterioro del capital social es un proceso inmerso en la estructura y evolución de la sociedad en su conjunto. El valor del enfoque de Putnam radica en este reconocimiento. Su diagnóstico del capital social en Estados Unidos, aunque hunde sus raíces en la historia inmediata de ese país, está conectado analíticamente con la transformación de variables socio-estructurales. Los investigadores reunidos bajo el cobijo del Banco Mundial también han insistido en una consideración parecida. Para ellos, una aproximación orientada a comprender las redes y la estructura de la vida comunitaria necesita “ser complementada situando a las comunidades en su amplio contexto institucional” (Woolcock, 2004, p.186).

En este capítulo buscaremos identificar algunos factores que enmarcan o inciden directamente en la constitución y modelación del capital social en Guadalajara. Estos factores son de orden estructural y representan ejes de articulación que vertebran el origen, composición y efectos del capital social en esta ciudad. A diferencia de otros muchos estudios de caso sobre el capital social que han sido realizados en comunidades o sociedades de bajo desarrollo socioeconómico o con una incipiente diferenciación funcional (Bebbington, 1997; Narayan, 1997), el que aquí se presenta trata sobre una ciudad dotada de una alta complejidad, diversificada y densamente poblada. El trabajo de comprensión y análisis de una sociedad con estas características se vuelve,

consecuentemente, más complejo y a la vez más arriesgado. El riesgo proviene de varias fuentes: a) la insuficiencia de hipótesis que vinculen ciertos rasgos estructurales con la dinámica de las relaciones sociales (por ejemplo, el índice de dependencia demográfico ¿inhibe, es indiferente o fomenta el capital social?); b) el tamaño y composición socio-demográfica de la población objeto de estudio que hace difícil establecer generalizaciones que describan con relativa precisión el conjunto de patrones de relaciones interpersonales y los fenómenos de capital social a que pueden dar lugar; y, finalmente, c) la precariedad de la información a mano que, si bien se puede atenuar con los datos arrojados por la encuesta que aplicamos, es un obstáculo para darle mayor contenido y profundidad al análisis. Aún con esta clase de riesgos a cuestas, nos ha parecido conveniente perfilar aspectos del contexto socio- estructural que caracterizan a Guadalajara y que pueden tener una relación estrecha con el capital social a su disposición¹.

Como parte de este análisis, vamos a concentrar nuestras estimaciones en siete dimensiones vertebrales de la sociedad tapatía, en cada una de las cuales trataremos variables que pueden tener significación para nuestro tema. Estas dimensiones, son: la estructura demográfica; la estabilidad de las relaciones sociales y el nivel de satisfacción con el lugar de residencia; la inseguridad pública; la estructura del entorno urbano; la movilidad urbana; la familia y los lazos de parentesco y, por último, la religión.

¹ Para facilitar la lectura, todos los datos que a continuación se citan, a menos que se indique otra fuente, han sido tomados de INEGI y del Sistema Nacional de Información Municipal, y corresponden al año 2000.

4.1. Estructura demográfica

Guadalajara es una ciudad en la que residían 1,646,319 habitantes en el año 2000. De ellos, el 52 por ciento eran mujeres y el 48 por ciento hombres. Se trata de una población compuesta principalmente de jóvenes: en el año 2000, el 29.76 por ciento de todos sus habitantes tenían 14 años o menos. Un estrato tan amplio de jóvenes suscita la cuestión sobre hasta qué punto se convierte en un factor que influye en el acervo global de capital social de una sociedad, en virtud de que se trata de un grupo dependiente económicamente y que demanda actividades de apoyo diversas (manutención, traslado, apoyo escolar, higiene, etc.) que tienen que ser realizadas por la población adulta. Esta cuestión cobra mayor sentido si consideramos que, de modo tácito, las investigaciones sobre el capital social tienden a concentrarse en su mayoría en el análisis de poblaciones adultas. En especial en los trabajos realizados por Putnam, y en los que se inspiran en sus investigaciones, el capital social sometido a examen es el capital de ciudadanos (esto es, personas que han alcanzado la mayoría de edad y, por lo tanto, han logrado el derecho a votar y ser votadas).

Una forma de abordar la cuestión consiste en investigar directamente el capital social que se puede formar en las relaciones que entablan entre sí los niños y jóvenes. Esta línea de trabajo ha sido desarrollada por Morrow (2001). Su estudio tiene como foco de interés a niños y adolescentes a quienes concibe como activos agentes sociales, capaces de generar redes sociales. Los resultados a los que llegó muestran la existencia a pequeña escala de redes de relaciones con amigos y parientes que son muy significativas para el bienestar de los niños y su sentido de pertenencia a un lugar, aunque encuentra una mínima participación en redes comunitarias o asociaciones formales (Morrow, 2001). Adoptando estos hallazgos a la terminología que hemos

explorado en los capítulos anteriores, podríamos concluir que si bien los niños y jóvenes son capaces de desarrollar relaciones sociales generadoras de capital social vinculante, su capacidad en cuanto a la creación de capital social que tiende puentes, que podemos suponer a la base de la formación de capital social de naturaleza más propiamente cívica, sería limitado. Por consiguiente, una sociedad con una alta proporción de menores de 14 años como la que estamos estudiando, podría tener una desventaja en cuanto a la creación y desarrollo de capital social que tiende puentes, más aún del tipo que hemos identificado como enlazante.

Aunque es plausible esta interpretación, debemos observar no obstante el impacto que los niños y jóvenes menores de 15 años pueden tener en los adultos, en especial al desencadenar dinámicas asociativas entre sus padres. El ingreso del niño a instituciones como guarderías, grupos deportivos y, sobre todo, a la escuela es naturalmente motivo de encuentro, sociabilidad y vinculación entre los padres. De este modo, si bien las relaciones que entablan entre sí los menores de edad tienen poca significación para la vida cívica de una comunidad, no sucede así considerando las dinámicas relacionales que suscitan entre sus padres o tutores. En Alemania, Offe y Fuchs han observado este nexo a propósito de su estudio sobre el capital social en ese país. Ellos encontraron que las parejas con hijos entre los 6 y los 18 años tienen una tasa de participación en actividades de voluntariado significativamente más alta que los padres sin hijos o con vástagos menores de 6 años (en una proporción de 33 frente a 18.2 y 17.4 por ciento, respectivamente) (véase Offe y Fuchs, 2003, p.393). Algo similar podría estar ocurriendo en México y, obviamente en Guadalajara, según datos aportados por la Segunda Encuesta sobre Cultura Política Nacional y Prácticas Ciudadanas, auspiciada por la Secretaría de Gobernación. Aunque dicha información no está desglosada al nivel de detalle que presentan estos autores, nos permite afirmar que el ingreso de los menores al ámbito escolar, por lo menos, es un poderoso

incentivo para movilizar la participación de los adultos en asociaciones formales. Ante la pregunta “*Durante el último año, ¿asistió a alguna reunión de las siguientes organizaciones?*”, el 37 por ciento de los mexicanos mayores de 18 años eligieron la asociación de padres familias, la más alta de toda la gama de organizaciones ofrecida para elección (SEGOB, 2003)². En nuestra propia investigación, como veremos con más detalle en el capítulo siguiente, también obtuvimos evidencia empírica que prueba que las personas con hijos tienen mayor probabilidad de participar en asociaciones vecinales que los solteros. Estos hallazgos son interesantes porque contradicen la hipótesis intuitiva de que la inversión de tiempo que requiere el cuidado y atención de los menores de edad, haría prohibitiva la participación en actividades extra-familiares de los padres de familia. No sería el caso. Al contrario, no obstante la limitación de tiempo y la dedicación que necesitan los menores, la participación en organizaciones formales se eleva en personas cuyos hijos podrían ser parte de instituciones educativas. Los hijos, al menos dentro de cierto rango de edad, son importantes estímulos para conectar a las personas unas con otras en al menos algunos espacios asociativos vinculados a su vida cotidiana.

Es importante, sin embargo, considerar un hecho que podría indicar una tendencia contraria a la que auspicia este ingreso de los menores a instituciones que promueven relaciones. Si consideramos el número de personas en edad adulta que viven en Guadalajara, de 97,134, y lo conectamos con la población menor de 15 años a través de un índice de dependencia, podremos considerar de todos modos una excesiva carga en las personas productivas que, más allá de las implicaciones económicas que ello supone, puede significar una inversión de tiempo y cuidados

² Las otras organizaciones fueron: reuniones en alguna iglesia o de corte religioso (30%); junta de vecinos (28%); asamblea de la comunidad (23%); junta de colonos (17%); agrupación u organización de ciudadanos (12%); algún partido o grupo político (10%); de cooperativistas o asamblea ejidal (7%); organizaciones de autoayuda (6%); sindical (6%) y asamblea de miembros de cajas de ahorro popular o mutualistas (3%).

en desmedro de inversiones orientadas a la formación de capital social. El índice de dependencia para Jalisco es de 65.3 personas por cada 100 habitantes cuyas edades oscilan entre los 15 y los 64 años. Sin ser de los más altos del país, es un valor elevado en comparación con otras sociedades que están en proceso o han completado la transición demográfica. La conexión de este indicador por sí mismo con el capital social no está probada y pueden intervenir numerosos factores que nos obliguen a introducir matices. Por ejemplo, las reservas de capital social en posesión de los adultos mayores podrían ser, en algunos aspectos, significativamente mayores a la de otros grupos de edad, si consideramos su mayor disposición de tiempo en los segmentos jubilados, su mayor participación en actividades religiosas y el mayor tiempo que probablemente tengan de estar residiendo en un vecindario específico, todas las cuales son variables de interés para la valoración del capital social.

Tenemos que considerar otros aspectos demográficos específicos de Guadalajara en su posible relación con el capital social. Uno de ellos es su densidad poblacional. La población de la ciudad tiene una elevada concentración espacial. Por cada kilómetro cuadrado en Guadalajara viven 8,761.21 personas. Es una cifra muy superior al promedio que registra el conjunto de la entidad, que es de 78.88 habitantes por cada kilómetro cuadrado. También es un valor muy por encima del que muestran ciudades del país con equivalente desarrollo y complejidad: Monterrey tiene 2,461.77 hab./km² y el Distrito Federal 5,799 hab./km²³. ¿Qué valor atribuirle a esta característica de la ciudad en cuanto a su posible influencia sobre el capital social de sus habitantes? Una suposición inicial nos llevaría a pensar que una sociedad con una gran densidad poblacional tiene mayores posibilidades de crear redes sociales más amplias y diversas. Una

³ La comparación entre Guadalajara y el Distrito Federal se hace aquí únicamente a título ilustrativo, pues es objetable comparar una urbe contra una metrópoli. Si comparamos el valor de toda la ZMG, y no sólo de Guadalajara, contra el del Distrito Federal, el de éste resulta significativamente superior.

sociedad más dispersa tendría, de modo inverso, menos oportunidades para formar lazos sociales y éstos serían menos diversos. Existe al menos un argumento que contradice la primera parte de esta suposición, esto es, la posibilidad de que en zonas densamente pobladas las redes sociales sean más amplias. Granovetter ha recordado el valor de los estudios de Milgram para concluir que hay suficiente evidencia empírica en apoyo a la afirmación de que la vida de las personas transcurre, en realidad, en un “mundo pequeño”, esto es un espacio muy reducido de relaciones sociales. Milgram encontró que cualquier persona está conectada a cualquier otra a través de una corta cadena de vínculos sociales. En promedio, dicha cadena no es más larga que la implicada por seis personas (Granovetter, 1973 y 2003). Habría que suponer entonces que la mayor o menor densidad poblacional no es un factor que altere de manera importante la amplitud de las redes, al menos a la escala macro en que se sitúa nuestra suposición. Esto, desde luego, no presupone que la calidad de las relaciones que se forman al interior de las redes de uno u otro contexto sea equivalente. Por ser un lugar común de la teoría sociológica, que está a la base de muchas de sus distinciones actuales, no es necesario traer a colación los numerosos estudios que indican que las relaciones sociales en zonas menos pobladas contienen una mayor intensidad, intimidad y confianza que las formadas en zonas más pobladas. Lo que sí cabe presuponer es que las relaciones sociales que se forman en zonas densamente pobladas pueden ser mucho más diversas que donde no lo son⁴. En principio, las posibilidades de convivencia son mucho más amplias, pues no sólo se limitan al entorno inmediato, llámese barrial o laboral, sino que abarcan un espectro diverso de instituciones, lugares y organizaciones, públicas y privadas, cuya existencia es proporcional al tamaño de la ciudad. Un rápido recuento de las organizaciones civiles que

⁴ Hay que decir, de nuevo, que diversificación no supone intensidad. Al contrario, conforme las relaciones sociales se hacen más diversas en ese grado pueden conducir a situaciones de anomia. Woolcock (1998) recupera la vieja idea de Durkheim para indicar la posibilidad, al menos analítica, de que un exceso de redes extra-comunitarias propicie el surgimiento de conductas anómicas.

existen en Guadalajara frente a los demás municipios de la entidad, muestra con mucha contundencia esta aseveración. Aunque vamos a volver sobre este punto más adelante, valga mencionar que la zona metropolitana de Guadalajara llega a concentrar al 44 por ciento de asociaciones civiles con fines de asistencia que existen en la entidad.

Este plano de discusión es abstracto. Al nivel empírico, disponemos de pocas evidencias, todas ellas indirectas, que nos permiten estimar en alguna medida la relación entre densidad poblacional y capital social. En un estudio realizado en la ciudad de Kansas, Estados Unidos, se buscó examinar la relación entre niveles de participación comunitaria y de percepción de la comunidad (positiva o negativa) sobre algunos indicadores de salud. La investigación mostró que en las correlaciones entre una y otras variables el factor de densidad poblacional no introducía ninguna variación significativa (Greiner y otros, 2004). En otra investigación que comparó indicadores de varios países en cuanto a desempeño ambiental y, entre otros, capital social, se encontró que había poca evidencia empírica para suponer una asociación entre ambos (Grafton y Knowles, 2004). Por último, en un estudio realizado sobre una muestra representativa de vecindarios británicos de acuerdo a su densidad poblacional se analizó las diferencias que mostraban en cuanto a capital social. Los resultados obtenidos indican que la densidad poblacional del vecindario tiene un valor predictivo sobre el capital social de los hombres. No se encontró esta misma correlación para el caso de las mujeres (McCulloch, 2003).

Como se puede desprender de estos estudios de caso, no existen datos sólidos, limpiamente perfilados, para inferir absolutamente nada concluyente sobre la relación que nos ocupa. Debemos, sin embargo, introducir una acotación que podría apoyar la idea de que esa relación es significativa si consideramos no únicamente el dato demográfico bruto, sino lo que lleva asociado

en términos de una mayor concentración de medios de información y comunicación, en particular de Internet. Aunque no hay suficiente evidencia empírica del efecto de Internet sobre el capital social, algunos autores han observado que la actividad en línea tiene una función de complemento de la comunicación e interacción cotidiana, por lo que favorecería el desarrollo de capital social (Wellman y otros, 2001). Ahora bien, el acceso a Internet y la actividad en línea está asociada positivamente a la densidad poblacional (Matei, 2004).

Debemos considerar una última característica demográfica de la ciudad: su falta de crecimiento. Las consideraciones sobre este punto adquieren pleno sentido si las encuadramos dentro de la discusión sobre las tasas de migración que registra la ciudad y, especialmente, dentro del análisis de la estabilidad residencial de sus habitantes. Por ello, hemos reservado su ponderación a la sección siguiente.

4.2. Estabilidad de las relaciones sociales y satisfacción con el lugar de residencia.

Entre 1990 y 1995, la tasa de crecimiento demográfico de Guadalajara fue negativa: -0.20 por ciento. En el quinquenio siguiente volvió a registrar números positivos, pero de una magnitud inferior a un dígito: apenas 0.15 por ciento. Claro que Guadalajara es el corazón de un área metropolitana formada por tres municipios más que, en conjunto, está creciendo en promedio a 1.8 por ciento y comprende una población de casi 3,500,000 personas. Pero en sí misma la ciudad tiene un crecimiento prácticamente nulo. Diversas causas pueden concurrir para explicar este rasgo demográfico: su baja tasa de natalidad, el agotamiento de sus reservas territoriales para vivienda y el elevado costo de éstas, así como un balance migratorio que tiende a cero. De estas causas conviene detenerse aquí brevemente en la última. Guadalajara es una ciudad cuyos

residentes, en una proporción de alrededor del 15 por ciento, provienen de otros lugares⁵. Son habitantes relativamente nuevos en la ciudad. Su número, sin embargo, debió haberse compensado con un porcentaje equivalente que abandonó la zona. De otro modo, el crecimiento demográfico de Guadalajara debió haber sido muy superior al registrado en términos globales. Aún así, puede determinarse que alrededor de 250,000 nuevos pobladores ubicaron su residencia en la ciudad en los cinco años anteriores al censo de población del 2000. Una constatación adicional en esta línea de argumentación la aporta un ítem de la encuesta que aplicamos, el cual interrogó a los entrevistados sobre el tiempo de residencia en la colonia donde viven. La tabla 1 del anexo muestra los resultados obtenidos.

Según se aprecia ahí, el 12 por ciento de los residentes encuestados tienen entre 0 y 4 años de haberse establecido en la colonia. Eso no significa, por supuesto, que todos ellos sean inmigrantes de otros municipios o entidades del país que hayan decidido establecer su domicilio en Guadalajara. Una proporción de ellos son personas que, habiendo residido ya en la ciudad, simplemente cambiaron su domicilio a otra colonia. La cifra, sin embargo, es instructiva respecto a que un segmento importante de la población de la ciudad, sea por migración o cambio de residencia, tienen que construir un nuevo marco de relaciones sociales y contactos en los lugares a donde trasladan su residencia.

Este dato sobre la movilidad geográfica de los habitantes de la urbe ilumina en parte un factor de gran interés para el capital social: la estabilidad residencial. Como mencionamos en el capítulo uno, Coleman (2000b) atribuyó gran importancia a la estabilidad de las relaciones sociales para la

⁵ Son personas que en el censo poblacional del 2000 declararon haber tenido otro lugar de residencia en los últimos cinco años.

creación y mantenimiento del capital social. Salvo el que proviene de organizaciones formales, todas las formas de capital social se resienten por la movilidad geográfica o social de los individuos que participan en ellas. Podemos suponer que la estabilidad de las relaciones sociales se alcanza de manera óptima cuando concurren los cuatro factores que Nahapiet y Ghosal (1998) observan como especialmente importantes para la constitución del capital social, ya revisados en el capítulo dos: tiempo, interacción, interdependencia y cierre de las relaciones sociales. En efecto, los contactos entre personas tienden a estabilizarse en la medida en que se vuelven recurrentes, se basan en encuentros personales, implican una dependencia mutua relativa y crean vínculos densos dentro de una red estrecha de relaciones. A escala vecinal y comunitaria, podemos estimar que todos estos aspectos se incrementan conforme aumentan los años de residencia en un lugar; en otras palabras, la estabilidad de las relaciones sociales a escala del barrio o la colonia tiene como prerequisite la estabilidad residencial.

Los efectos de la estabilidad residencial sobre las relaciones sociales habían sido puestos de manifiesto antes del arribo del concepto de capital social. En particular, los estudios de Sampson (1991, 1997 y 1999) sobre las características espaciales de los vecindarios, habían llamado ya la atención sobre la importancia de la estabilidad residencial para el logro de la cohesión social y la eficacia de acciones colectivas locales. Sus hallazgos empíricos han demostrado, entre otros efectos, que la estabilidad residencial está correlacionada positivamente con la formación de lazos de amistad y conocimiento, los cuales a su vez promueven el apego de los individuos a un barrio (Sampson, 1991).

Los datos censales que hemos referido sobre la dinámica migratoria que presenta la ciudad indican que al menos una décima parte de la sociedad tapatía tendría una estabilidad residencial

poco satisfactoria para generar efectos de capital social. Sin embargo, la tabla 1 también nos permite suponer una alta estabilidad de las relaciones sociales en posesión de las personas que tienen más de cinco años viviendo en alguna colonia de la ciudad y que llegan a ser casi el 88 por ciento de los habitantes de 16 años y más. El valor de la mediana, de 18 años de residencia, confirma esta apreciación de estabilidad y permanencia de las relaciones sociales. Evidentemente, la estabilidad residencial está relacionada con el ciclo de vida de las personas. De acuerdo a nuestra encuesta, los individuos con más edad, casadas, con hijos y que son propietarias de su vivienda tienen mayor probabilidad de permanecer en un lugar de la ciudad que las personas con características distintas. El nivel de escolaridad, sin embargo, tiene una relación inversa con la estabilidad residencial⁶. A mayores años de escolaridad, la permanencia en un lugar se vuelve menos estable, lo cual puede deberse a la movilidad social que produce una educación más alta, aunque desde luego debe tener un peso considerable el factor edad (que nos remite de nuevo al ciclo de vida de las personas).

Además de la estabilidad residencial, otros factores referidos al lugar de residencia habitual tienen valor para la formación de capital social. De acuerdo a Coulthard y otros (2002) las personas que “se sienten felices, seguras y adaptadas con el ambiente donde viven comúnmente tienen niveles altos de capital social que aquellos que perciben su área negativamente” (p.90). Cada uno de estos aspectos fue objeto de valoración en nuestra encuesta, como lo fue también en Gran Bretaña.

⁶ Estas diferencias fueron obtenidas al comparar el ítem de años de residencia con diversas variables sociodemográficas. La prueba estadística que se usó, como se anticipó en la introducción, es la prueba chi cuadrada de Pearson. La tabla 1 muestra los valores de significación que se obtuvieron después de cada variable. Sólo aparecen los que fueron significativos de acuerdo a las convenciones que rigen a esta prueba estadística. Esta forma de presentar los resultados será común en lo sucesivo. El lector tiene que tener presente esto en los apartados posteriores y remitirse en cada caso a los valores de significación que se muestran en las tablas correspondientes.

La gran mayoría de los habitantes de la ciudad aceptó estar satisfecho con su lugar de residencia. De acuerdo a los resultados mostrados en la tabla 2, el 90 por ciento de los residentes dijeron disfrutar de la zona donde viven. No hubo ninguna variación significativa de acuerdo a las variables sociodemográficas consideradas. A pesar de tratarse de un valor alto no es de ningún modo sorprendente si se considera el encontrado para otras poblaciones. En Londres, según el valor reportado por Coulthard y otros (2002), el mismo ítem fue respondido afirmativamente por el 87 por ciento de sus habitantes⁷. Algo similar encontramos con la aplicación de la misma encuesta en el resto del Estado de Jalisco. Los habitantes que no viven en Guadalajara reportaron disfrutar de su lugar de residencia en 95 por ciento de los casos⁸.

4.3. Inseguridad pública

La percepción sobre la seguridad del lugar donde se reside también resulta importante para comprender la dinámica del capital social. Es claro que a mayor inseguridad de la zona, sea ésta real o percibida, se incrementa el deterioro de las bases sociales que sustentan el capital social. Diversas investigaciones han mostrado que altas tasas de delitos disminuyen la confianza interpersonal, interrumpen relaciones sociales y reducen los niveles de participación (véase Messner y otros, 2004). De este modo, las relaciones sociales, base necesaria para la creación de capital social, pueden verse afectadas conforme la sensación de inseguridad se acrecienta.

⁷ Para facilitar la lectura, en adelante los valores que se citen relativos a Londres deberán entenderse como provenientes del estudio realizado por Coulthard y otros (2002).

⁸ Los años de residencia en un lugar, contra lo que pudiera pensarse, no están correlacionados con la satisfacción de vivir en una zona determinada. Al menos en el caso de Guadalajara, las personas que tienen pocos años de residencia y los que cuentan con más años dijeron con la misma probabilidad disfrutar del lugar que habitan.

Los datos más fiables sobre inseguridad pública en México están agregados al nivel de entidades federativas. De acuerdo a los registros de delitos denunciados en el país durante el 2003, Jalisco tuvo una tasa global de delitos del fuero común y federal de 15.2 por cada mil habitantes⁹. Este valor lo colocaría en la posición 12 dentro del conjunto de entidades del país en un orden de prelación encabezado por Baja California, con una tasa de 37.2. La debilidad de este dato reside en que se sólo se basa en delitos denunciados. La incidencia delictiva es, desde luego, más alta. Así lo indican los estudios realizados por el Instituto Ciudadano de Estudios sobre la Inseguridad A.C. con base en encuestas. Sus resultados indicarían que durante el 2001, el 15 por ciento de las personas que residen en Jalisco habrían sido objeto de algún tipo de delito, esto es, diez veces superior a la cifra que citamos anteriormente.

En Guadalajara esta última estimación podría ser más alta. Uno de los ítem introducidos en nuestra encuesta arroja como resultado que el 35 por ciento de los habitantes de la ciudad fue objeto de al menos una clase de agresión a su persona o de daños a su propiedad en el último año (véase la tabla 3). Aunque no todas estas agresiones pueden catalogarse como delitos (en particular, el ataque verbal), sí nos indica una fuente constante de riesgo que puede afectar la vida social de los barrios o colonias de la ciudad. Los más afectados por este riesgo son las personas que habitan en las zonas con mayor marginación. De todas las variables consideradas en nuestro análisis, sólo la que remite al nivel de marginación mostró diferencias significativas ($p=.000$): las personas con menor grado de marginación son las que menos han experimentado alguna clase de agresión o daño de los considerados en este ítem.

⁹ Fuente: Cuarto Informe del Gobierno Federal, 2004, compilados y procesados por el INEGI www.inegi.gob.mx

El riesgo real de ser víctima de un delito tiene un correlato subjetivo. La percepción de sentirse inseguro en una zona puede, incluso, tener efectos disuasivos más hondos sobre la interacción social que la probabilidad real de ser atacado de algún modo. Con el propósito de medir esta dimensión, la encuesta preguntó a los entrevistados por su sensación de seguridad al caminar solos en su colonia durante el día y la noche. Las tablas 4 y 5 presentan los resultados obtenidos. Durante el día, el 46 por ciento de los habitantes de la ciudad se sentiría seguro de hacerlo y 34 por ciento aceptablemente seguro. A pesar de vivir en una ciudad más poblada y compleja, el 60 y 33 por ciento de los londinenses manifestaron estos mismos sentimientos, respectivamente. A una distancia considerable de ambos, no obstante, se encuentran los valores obtenidos para el resto de Jalisco. Sus habitantes dijeron sentirse muy seguros en el 84 por ciento de los casos y aceptablemente seguros en el 13 por ciento.

Los valores obtenidos fueron inferiores cuando se interrogó por la misma conducta cuando oscurece. En Guadalajara, sólo el 45 por ciento de las personas dijeron sentirse muy o aceptablemente seguros. El 55 por ciento de los londinenses, por su parte, respondieron en términos idénticos, mientras que en el resto de la entidad la proporción se mantuvo muy alta: sus residentes dijeron sentirse muy o aceptablemente seguros en el 83 por ciento de los casos.

Esta sensación de inseguridad, aunada a una alta incidencia de delitos, constituye un factor que inhibiría el uso que las personas hacen de los espacios comunes (calles, plazas, jardines, etc.) donde los encuentros con conocidos y vecinos podrían tener lugar y, en esa medida, favorecer el desarrollo de las relaciones sociales. Es difícil estimar en que proporción sucedería esto, pero su presencia es indudable. Ciertamente, no habría que suponer solamente una causalidad en una

dirección. Puede ocurrir que sea justamente estas experiencias de ser víctima de un ilícito o sentirse en riesgo de serlo las que pueden provocar dinámicas asociativas que lleven a las personas a establecer mecanismos colectivos de tipo informal para reducir ambas experiencias. En esos casos, al contrario de reducir las posibilidades para la creación de capital social, pueden dispararlas. Algunos estudios han mostrado que, justamente, el incremento del crimen puede conducir a la aparición o desarrollo de ciertas formas de participación social, ejemplificadas por la formación de grupos de vigilancia informal compuestos por vecinos (véase Messner, 2004).

Pero no sólo la estabilidad residencial, la satisfacción con un lugar de residencia y la seguridad del entorno son las variables “ecológicas” que pueden influir en el capital social. También es importante valorar las características urbanas del hábitat más inmediato de las personas. La sección siguiente se enfocará sobre este tema.

4.4. Estructura del entorno urbano

Un lugar común de la sociología desde sus orígenes es la idea de que la estructura y tamaño de las ciudades influyen profundamente en la calidad de las relaciones sociales que establecen sus habitantes. Desde Simmel (2002), e incluso más atrás, las grandes urbes han sido vistas como lugares poco propicios para la formación de lazos personales permanentes, intensos y cercanos. Al contrario, se observan como proclives a generar indiferencia, anonimato y superficialidad en las relaciones sociales (Véase Anderson, 1975 y Sennett, 1975). Cabría esperar entonces una afectación del capital social conforme pasamos de localidades pequeñas y poco urbanizadas a enclaves densamente poblados, extensos y altamente urbanizados como el de Guadalajara. En el caso de Estados Unidos, Putnam ha encontrado suficiente evidencia para sustentar esta

afirmación. Al comparar a dos personas idénticas en todos los aspectos de edad, sexo, raza, estado civil, condición laboral y familiar, circunstancias económicas, propiedad de la vivienda y región del país, encuentra que

el residente de una gran zona metropolitana, tanto si vive en el centro urbano como en el cinturón suburbano, tiende significativamente menos a asistir a reuniones públicas, participar activamente en las organizaciones de la comunidad, ir a la iglesia, firmar una petición, ejercer tareas de voluntariado, acudir a reuniones de club, trabajar en proyectos comunitarios e incluso visitar a sus amigos (Putnam, 2002, p.277).

Con base en datos más amplios, incluso llega a afirmar que

los residentes en ciudades pequeñas y zonas rurales son más altruistas, honrados y confiados que los demás norteamericanos. De hecho, en las propias zonas suburbanas lo más pequeño es mejor desde el punto de vista del capital social. La participación en asuntos comunitarios resulta más atrayente [...] cuando la escala de la vida cotidiana es más reducida e íntima (ibid, p.276).

Nuestra propia investigación nos permite llegar a conclusiones parecidas. Haciendo una comparación rápida y sumaria entre los resultados encontrados para algunos indicadores en el caso de Guadalajara y para el resto de las localidades de Jalisco, se puede constatar que son más los residentes que no viven en la capital los que declaran sentirse bien informados sobre los asuntos de su comunidad, sienten que pueden influir en las decisiones que la afectan, participan más en organizaciones, conocen a más vecinos, confían más en ellos y tienen relaciones de reciprocidad más intensas, etc. Como se desprende de estos resultados, el capital social de Guadalajara, al menos el del tipo vinculante, es visiblemente menor al que tienen comunidades con otro grado de urbanización, densidad y diferenciación funcional. Las relaciones sociales que surgen en éstas suelen ser más cercanas, estrechas y, quizá, emocionalmente más ricas. Sin embargo, no podemos concluir nada adicional. Comparaciones a gran escala como éstas sólo permiten arribar a conclusiones generales que iluminan diferencias (o semejanzas) mayores entre grandes agregados sociales, pero nos incapacitan para ver los fenómenos a pequeña escala.

Consideremos algunos factores macro estructurales que podrían incidir sobre el capital social en Guadalajara a esta escala, aunque con efectos difíciles de discernir y que pueden tener características contradictorias.

En especial, nos proponemos llamar la atención sobre dos características de la ciudad: la “horizontalidad” de su estructura urbana y la cercanía de las viviendas entre sí. En cuanto al primer aspecto, cabe decir que Guadalajara es una ciudad que tiene 369,456 viviendas particulares que son habitadas en promedio por 4 personas. De esa gran total, casi 300 mil son casas y solamente 59,609 son viviendas localizadas en edificios de departamentos o vecindades. Un rasgo muy llamativo de Guadalajara, que se pone en evidencia en parte por este dato sobre edificios de departamentos, es su disposición horizontal. La ciudad ha crecido poco verticalmente. El crecimiento “hacia arriba” es mínimo y está asociado principalmente a la construcción de edificios para oficinas. En la encuesta aplicada introdujimos una pregunta que, a escala agregada, confirma este predominio de la vivienda horizontal cuya puerta de acceso da a la calle:

Tipo de vivienda (%)	
Casa que da a la calle	87.4
Condominio vertical	9.2
Condominio horizontal	3.4
Total	100

Otro rasgo a tomar en cuenta es la cercanía que tienen entre sí las viviendas. A diferencia de otras ciudades del mundo, donde las viviendas están rodeadas de varios metros cuadrados de terreno que separan las casas unas de otras y el contorno urbano donde se ubican concede un uso primordial al automóvil, en Guadalajara predominan las viviendas aglomeradas, separadas entre sí por muros divisorios que delimitan a la vez los linderos de la propiedad y la misma vivienda, y

en el que el acceso es mayormente a pie. Debemos suponer que estos rasgos son muy favorables al crecimiento y desarrollo de vínculos sociales entre vecinos, potenciados por la alta estabilidad domiciliar que tienen los residentes, según observamos arriba. Ciertamente, esto sólo es una parte de la historia. Si ampliamos la visión y nos alejamos del casco central y de los barrios tradicionales que lo circundan, se pueden observar procesos de otra índole que afectan sobre todo a los municipios colindantes, cuyas reservas territoriales para vivienda no se han agotado: el creciente desarrollo de fraccionamientos privados que dominan la suburbanización del área metropolitana. Algunos de los estudios reunidos por Cabrales (2002) dan cuenta del ascenso de este concepto de vivienda en la ciudad, caracterizado por una separación estricta de su entorno inmediato y la privatización del espacio público a su interior.

No disponemos de datos que nos capaciten para valorar el impacto de estos desarrollos sobre el capital social de la ciudad. Al nivel de hipótesis, se podría presuponer que se trata de diseños que fomentan a pequeña escala la vinculación entre sus moradores y el asociacionismo entre vecinos, en virtud de la compartición de espacios comunes, la posibilidad de mayores encuentros cara a cara que eso supone y la interacción que puede desprenderse de las obligaciones regladas a que cada condómino está sujeto (por ejemplo, de procurar el mantenimiento de las áreas comunes, al menos en términos monetarios), pero se trata de una presuposición arriesgada. Una de las tesis mejor asentadas de la sociología urbana indica que el simple diseño espacial-urbano de los vecindarios no tiene efectos automáticos sobre el tipo de relaciones que establecen los vecinos (Keller, 1979, cap.1). El entorno físico de la vivienda por sí mismo, sea abierto o cerrado, no tiene un valor predictivo inobjetable sobre la clase de interacción y relaciones sociales que se dan a su interior. Habría que estudiar caso por caso para determinar si los fraccionamientos cerrados, a diferencia de los barrios tradicionales o las colonias, son mejores productores de capital social.

Ello, desde luego, controlando el conjunto de variables sociales y culturales que pueden intervenir en la explicación. Lo que puede estimarse en alguna medida es el impacto que estos desarrollos urbanísticos tienen sobre el contexto urbano más amplio. Es evidente que los fraccionamientos cerrados abonan a la fragmentación del espacio urbano y a la segregación social, debilitan la vida pública de la ciudad e impiden la formación de identidades y voluntades comunitarias más amplias (Cabrales, 2002).

4.5. Movilidad urbana

El uso del automóvil y su impacto en la modelación del espacio urbano tienen una influencia importante en el capital social de una comunidad. Algunas investigaciones empíricas han mostrado que conforme crecen ambos factores el capital social se erosiona. Con base en un estudio comparativo entre suburbios de Atlanta, Los Ángeles y Boston, Freeman (2001) analizó el efecto que tienen los barrios “extendidos”, caracterizados por su baja densidad de habitantes, amplia separación de terrenos y una infraestructura favorable al uso del automóvil, sobre la formación de vínculos sociales entre vecinos. Aunque advierte que sus hallazgos no son concluyentes, encuentra que la alta hegemonía del automóvil sobre la vida del barrio, sobre todo, está relacionada con la disminución y debilidad de los lazos sociales. En otra investigación realizada en la ciudad de Galway, Irlanda, se comparó el capital social en posesión de residentes de barrios tradicionales, que tienen usos mixtos y favorecen los trayectos a pie, con el de residentes de suburbios modernos y altamente dependientes del automóvil. Sus resultados indican que el capital social de los primeros es mayor al de las personas que viven en los segundos. Fue más probable que los residentes de barrios “caminables” “conocieran a sus vecinos, participaran

políticamente, confiaran en otros y estuvieran socialmente comprometidos” (Leyden, 2003, p.1546).

Podemos observar dos conexiones causales entre el crecimiento del número de vehículos y la ampliación de su uso sobre la vida social de las comunidades. En primer lugar, el aumento del número de automóviles produce que el espacio urbano se amolde progresivamente para acrecentar la superficie de rodamiento: avenidas más amplias y más rápidas que permitan trayectos más largos y que consuman menos tiempo. La fragmentación del espacio urbano que esto ocasiona erosiona la identidad del barrio, reduce los lugares de encuentro social y dificulta la interacción social; en otras palabras, desalienta la formación de capital social. Recordemos la vívida descripción ofrecida por Berman (1989) a propósito de la destrucción de la vida comunitaria en los barrios tradicionales de Nueva York por obra de grandes proyectos viales en el Bronx y Harlem. Algo similar se podría afirmar para el caso de Guadalajara. Aunque las obras viales no han sido de la magnitud y el alcance que en otras ciudades del país —como el Distrito Federal—o del mundo, es parte de la experiencia cotidiana de sus habitantes que la esfera social de su barrio o colonia se extiende hasta donde existe una calle o avenida altamente transitada que funciona como “frontera”, a la vez simbólica y real, de su sentimiento de pertenencia e identidad barrial. Pero, en segundo lugar, el uso del automóvil, y en alguna medida los demás medios motorizados, imponen una dinámica social distinta, toda vez que reduce oportunidades de interacción social, y aíslan a sus pasajeros del contexto social inmediato. Esto se agudiza aún más conforme el tiempo de desplazamiento sea mayor, pero con un efecto adicional pues más tiempo invertido en el traslado de un lugar a otro significa menos tiempo útil para dedicarlo a actividades sociales o de interés comunitario. En general, se puede afirmar que entre mayor sea el uso del automóvil en los habitantes de una comunidad, menos fuertes y constantes son los vínculos

sociales que los unen. Putnam ha observado esta correlación y ha reunido una gran cantidad de evidencia para el caso estadounidense que la confirma. Su percepción es que

el coche y el desplazamiento al trabajo son malos para la vida comunitaria. En números redondos, los datos indican que cada diez minutos añadidos al tiempo de desplazamiento al trabajo reducen en un 10% la implicación en los asuntos de la comunidad... En realidad, aunque el tiempo del desplazamiento al trabajo no influye en el compromiso cívico de manera tan poderosa como la educación, es más importante que casi cualquier otro factor demográfico (Putnam, 2002, p.287)

Guadalajara es una ciudad en la que ha ido ganando cada vez más espacios el uso del automóvil. Su zona metropolitana registraba en 1970 un parque vehicular de 250,000 unidades considerando solamente a los automóviles. En el año 2000, esa cifra se había multiplicado por tres, esto es, había 754,225 unidades circulando por sus calles. En términos más precisos, si en 1970 había 55.4 unidades por cada 1000 habitantes, en el 2000 la relación se había disparado a 217.9¹⁰. Este crecimiento del número de automóviles ha impactado la infraestructura urbana de la ciudad, que ha sido remodelada y ajustada en cierta medida para facilitar el tránsito vehicular. La ampliación de calles, la reducción o desaparición de glorietas y la construcción de nodos viales, son acciones que se han intensificado en los últimos años y han hecho a la ciudad más “amigable” al uso de automóvil, en detrimento de medios no motorizados de transporte y, podemos decir, del capital social que surge de la sociabilidad informal y de la interacción constante en contextos cara a cara. El crecimiento del tráfico en las calles de la ciudad no ha pasado desapercibido para los habitantes de Guadalajara. Al contrario, la gente lo percibe como uno de los problemas que afectan a la colonia o barrio de residencia. En la encuesta aplicada en Guadalajara, el ítem “La velocidad o la cantidad de tráfico vehicular” fue considerado grave por el 31 por ciento de los

¹⁰ Datos tomados de “Movilidad. Una visión estratégica en la Zona Metropolitana de Guadalajara”. ITESO-CEIT-Secretaría de Vialidad y Transporte del Estado de Jalisco. Guadalajara, 2001. El tránsito diario de vehículos es todavía mayor en la actualidad. Según declaraciones de un funcionario de vialidad, en la Zona Metropolitana se movilizan al día 1,300,000 vehículos, más 300,000 que se consideran “flotantes”. (Declaración de Mónico Rosales, Director de Infraestructura Vial de la Secretaría de Vialidad y Transporte de Jalisco y recogida en el Boletín de noticias en línea del grupo Notisistema. 23 de diciembre de 2004).

encuestados, por encima de todos los otros ítems que registraron porcentajes altos en esta categoría, a saber, robo o destrozo de vehículos, basura y desperdicios en las calles, graffiti o vandalismo y uso de alcohol y drogas.

Pero los coches tienen un peso cada vez mayor no sólo en el paisaje urbano, sino también en la vida cotidiana de los tapatíos. La tabla 6 presenta los valores que indican la importancia que ha adquirido el automóvil como medio de transporte en la ciudad en comparación con otros medios. Aunque más del 50 por ciento de los habitantes recurren al transporte público como medio de movilidad principal, el automóvil ocupa un lugar considerable: 38 de cada 100 residentes en la ciudad lo utilizan para trasladarse de un lugar a otro. La marcha a pie y la bicicleta ocupan, por su parte, porcentajes muy modestos. Otra característica del uso del vehículo en la Zona Metropolitana de Guadalajara es el bajo número de pasajeros que transporta cada unidad. De acuerdo a una medición reciente, el promedio de ocupantes de un vehículo en movimiento es de apenas 1.5 personas¹¹.

Intuitivamente, lo que indican estos datos es que la vida cotidiana de una gran proporción de tapatíos se desarrolla en espacios que implican largos trayectos, los cuales se hacen en buena medida en la soledad del automóvil. La escuela, el mercado o el trabajo, tres de los lugares claves para la reproducción social que exigen algún tipo de movilidad, podrían no localizarse cerca del domicilio, no al menos en un grado en que sea innecesario usar un medio no motorizado de transporte. Dos procesos podrían explicar parcialmente esta “ampliación” territorial de la vida cotidiana de los tapatíos, ambos conectados con el debilitamiento del barrio o la colonia como espacios integrados de reproducción social: el primero, es la sustitución gradual de las tiendas de

¹¹ Fuente Periódico Mural, “Desaprovechan los tapatíos sus autos”, 12 diciembre de 2004.

abarrotes y mercados populares por cadenas de supermercados que “deslocalizan”, por decirlo así, las actividades del consumo sacándolas del contexto urbano inmediato. Es un proceso cuyo origen se remonta décadas atrás. Hacia finales de 1960, Hélène Rivière observaba que si bien el comercio minorista, soportado por pequeñas misceláneas, era el común denominador de los barrios populares de la ciudad, habían aparecido nuevas formas de organización del comercio, visibles en el asentamiento de grandes cadenas comerciales sobre las principales avenidas de la ciudad y la construcción del mercado de abastos en lo que entonces era la periferia de Guadalajara (Rivière, 1973, págs. 180-181). Es evidente que este proceso se ha acelerado y profundizado. En el marco de la liberalización y desregulación económica de los últimos lustros, la presencia de cadenas de supermercados y grandes centros comerciales ha crecido significativamente en la ciudad, acaparando una buena proporción del consumo corriente de los tapatíos y deslocalizándolo de su contexto barrial¹². El otro proceso que ha impulsado la vida cotidiana de los habitantes de Guadalajara hacia fuera de sus barrios, tiene que ver con la destrucción o erosión de buena parte de las fuentes tradicionales de empleo ubicadas en ellos. Arias y Aguilar (1998) han documentado este proceso y han demostrado cómo la destrucción de empleos ligados a oficios cuyo asentamiento era al barrio popular ha significado “la pérdida inevitable de uno de los mecanismos que más contribuían a que el tejido social del fraccionamiento popular fuera denso, complejo, dinámico” (p.205).

¹² Ciertamente, el alcance de esta transformación debe matizarse a la luz, sobre todo, de la permanencia secular de los mercados barriales, conocidos como tianguis, que proveen una fuente importante de bienes de consumo primario y mantienen una activa esfera de consumo en barrios y colonias.

4.6. Familia y lazos de parentesco

La familia es un espacio de gran significación para el capital social. Como vimos, la familia era para Bourdieu uno de los grupos ejemplares de su noción de capital social. En un pasaje de sus trabajos, incluso llega a considerarla como “principal ámbito de acumulación y transmisión de este especie de capital” (Bourdieu, 2000b, p.57). Putnam, por su parte, llegó a considerar a la familia como “la forma más básica de capital social” (Putnam, 1995). El tema de la familia en conexión con el capital social tampoco está ausente en la obra de Coleman. En su artículo de 1988, consideró el capital social formado al interior de la familia y su efecto sobre el desarrollo del capital humano en los hijos. En su opinión, el capital social dentro del núcleo familiar podía ser descrito por las relaciones que entablan los padres con sus vástagos. El logro educativo de los niños podía comprenderse en función de qué tan amplias e intensas fueran estas relaciones, aún cuando las cantidades de capital humano en posesión de los padres fueran elevadas. Para medir la calidad de estas relaciones, la presencia física de los padres en el hogar era un indicador fundamental (Coleman, 2000a).

El análisis de las redes de amigos y parientes en Guadalajara y su función de soporte social para las personas serán objeto de sendos capítulos en este trabajo. Ahí podremos acercarnos a una lectura más minuciosa de la magnitud y alcance de estas formas de capital social netamente “vinculante”. Debemos limitar aquí nuestras consideraciones a las inferencias que se pueden establecer respecto al tipo y tamaño de la familia en Jalisco, que es al nivel en que contamos con información fidedigna proveniente del censo de población del año 2000. En este caso, lo relativo específicamente a Guadalajara debe quedar presupuesto

Si extendemos el argumento de Coleman, habría que suponer que conforme pasamos del hogar unipersonal a la familia extensa el capital social familiar sería mayor. Más lazos sociales y más diversos al interior del hogar supondría para sus miembros, por consiguiente, mayores posibilidades de vínculos sociales y de obtener sus beneficios asociados (más todavía si consideramos las relaciones sociales que por fuera del hogar tiene cada uno de sus miembros y que, eventualmente, pueden beneficiar a cualquiera de ellos). Offe y Fuchs (2003) han razonado en términos similares para comprender la estructura del hogar en su relación con el capital social. Para ellos, entre mayor sea el número de miembros que comparten un mismo techo y el hogar tenga mayor complejidad en su composición, es posible que se incremente la información e interés por los asuntos públicos, y se refuerce el aprendizaje de prácticas sociales¹³.

El tamaño del hogar puede medirse a escala agregada a partir del dato promedio de ocupantes por vivienda particular habitada. Según el Censo de Población y Vivienda, el promedio de ocupantes en el año 2000 fue de 4.4 para todo el país, mientras que en Jalisco fue prácticamente equivalente: 4.5. En cambio, en Guadalajara el valor fue algo inferior a éstos: 4 ocupantes por vivienda. Considerando que ninguna vivienda puede tener menos de un ocupante pues entonces no sería computada en esta estadística, habría que concluir que en términos porcentuales en Guadalajara se registra 14 por ciento menos ocupantes por vivienda que en el resto de la entidad. Esta diferencia porcentual se origina por el mayor peso que en Guadalajara tienen los hogares formados por entre uno y cinco miembros, los cuales tienen un valor porcentual ligeramente superior al que presenta Jalisco a escala agregada. En cambio, los hogares formados por 6 o más

¹³ Sin embargo, como ellos mismos apuntan, es posible suponer una causalidad inversa, en la medida en que un tamaño de familia mayor provoque una concentración superior de las relaciones de sus miembros consigo mismos, y ello devenga en menos tiempo y necesidades de relacionarse hacia fuera. Dicho autores encuentran evidencia que confirman una y otra hipótesis.

miembros tienen valores porcentuales algo superiores a nivel Jalisco con respecto a los registrados en Guadalajara. A grandes rasgos, mientras que en esta ciudad el peso porcentual de todos los hogares formados por entre uno y cinco integrantes es de 78 por ciento, en Jalisco es de 76. Estas cifras nos indicarían que, al menos a un nivel de gran agregación y suponiendo una relación causal estricta —algo sin duda dudoso— entre el tamaño del hogar y el capital social familiar, Guadalajara tendría una ligera desventaja con respecto a otros municipios y regiones de la entidad.

Aunque esta afirmación sea plausible en alguna medida, la estructura de los hogares que existe en Guadalajara indican otra posible conclusión, al menos para el tipo de hogar extenso. La clase y tipo de hogar pueden tomarse como medidas no del tamaño del hogar, sino de la diversidad de integrantes que lo conforman o, dicho en otras palabras, del grado de homogeneidad que existe a su interior. Los datos censales nos ofrecen la posibilidad de calcular los valores porcentuales que presenta Guadalajara y el resto de la entidad en cuanto a estos indicadores. Revisemos primero la división que se da entre la clase de hogar familiar y la no-familiar. En Guadalajara el 92 por ciento de los hogares son familiares, mientras que en el resto de Jalisco lo son el 93 por ciento. La diferencia es mínima y podríamos calificarla de no significativa. Sin embargo, si consideramos el tipo de hogares que integran la clase familiar, las diferencias son considerablemente mayores. La tabla siguiente muestra estos valores:

Participación porcentual por tipo de hogar familiar		
	<i>Nuclear</i>	<i>Extenso(*)</i>
Guadalajara	72.56	27.44
Resto del Estado	78.19	21.81
(*) "Hogar formado por un hogar nuclear con otros parientes y/o con personas sin lazos de parentesco con el jefe del hogar, también puede ser un jefe con otros parientes. Dentro de estos hogares puede haber empleados(as) domésticos(as) o no." INEGI, 2000 Fuente: cálculos propios con base en los resultados para Jalisco del Censo de Población y Vivienda 2000		

El hogar de tipo extenso tiende a ser más alto en Guadalajara que en el resto de la entidad¹⁴. Es un hogar compuesto por vínculos más heterogéneos que los registrados en el hogar nuclear, que por definición sólo cuenta con los lazos que unen a la pareja y a su descendencia (en caso de haberla). Es posible que este segmento de hogares albergue una dinámica de relaciones sociales distinta a la de los hogares nucleares, con experiencias más diversas de vinculación social y complejas derivadas de la interacción cotidiana entre personas que no son parientes en primer grado o no tienen ninguna clase de parentesco entre ellas.

Caben, no obstante, dos notas precautorias sobre estos juicios generales que hemos formulado. Primero, hay que tener presente que las estructuras familiares nucleares y extensas no son entidades rígidas. Como mostró el trabajo de González de la Rocha para el caso de Guadalajara, ambas pueden encontrarse en una sola unidad doméstica en función del ciclo familiar (citada en Acosta, 2003), de manera que podría tratarse de momentos de un único proceso. Segundo, es

¹⁴ Dicho sea de paso este resultado contradice una suposición común en la teoría social funcionalista que comprende los hogares extensos como hogares tradicionales cuya presencia en zonas rurales sería superior a la de zonas más urbanizadas (para una discusión de esta tesis véase Acosta, 2003). A decir de esta suposición, los hogares nucleares deberían ser mayores en Guadalajara que en el resto de la entidad. El costo de la vivienda en la ciudad y su característica de ser un polo de atracción para la migración interna, podrían estar operando, entre otros factores, para la agregación de parientes o conocidos en un mismo domicilio. Esto podría explicar las diferencias registradas.

necesario advertir que los efectos del capital social familiar más allá del ámbito doméstico y en particular en su posible traducción en capital cívico, depende en buena medida de lo que Winter (2000) ha llamado “el efecto mediador de la localidad”. El contexto urbano inmediato al hogar forma parte de estos factores mediadores y, como quisimos demostrarlo en la sección anterior, desempeña un papel importante como catalizador de esta vinculación de las redes familiares con redes sociales más amplias.

El tamaño y tipo del hogar no son los únicos rasgos estructurales que pueden influir en la dinámica del capital social al interior de la familia. Las tasas de divorcio o separación de los cónyuges pueden ser otro factor que lo afecte, en tanto modifica el patrón de relaciones familiares¹⁵. Otro factor de gran importancia es la incorporación de la mujer al ámbito laboral, que reduce el tiempo de convivencia al seno de la familia y la posibilidad de invertirlo en actividades sociales fuera del hogar. Putnam (2002) ha visto en este factor una causa consistente de la reducción del capital social en Estados Unidos a través de las generaciones. De igual modo, debemos suponer un impacto significativo sobre el capital social para las familias en la que uno o alguno de sus miembros migra dentro o fuera del país, lo cual es un fenómeno muy común en la entidad y del que no está exenta Guadalajara¹⁶. Estas variables no serán discutidas. Baste mencionarlas como factores que requieren de mayor análisis para comprender su efecto particular en la composición del capital social de las familias y habitantes de la ciudad.

¹⁵ Un breve análisis de la evolución de las tasas de matrimonio y divorcio en Jalisco puede ser consultado en Rodríguez (2001). El libro también es útil para comprender las fuerzas culturales que operan cotidianamente a favor del casamiento en Guadalajara.

¹⁶ Para darnos una idea de la dimensión de este impacto baste considerar que al menos el 61 por ciento de los hogares de la región occidente de México podrían tener a algún miembro de su familia extendida viviendo al norte de la frontera con Estados Unidos (véase Phillips y Massey, 2000).

Al principio de esta sección, recordamos la forma en que los autores iniciales del concepto comprenden a la familia como una forma de capital social en la medida en que es una forma asociativa primaria y procura beneficios. Sus efectos serían, *grosso modo*, benignos para sus miembros y la sociedad de la que forman parte. Otros autores, sin embargo, han puesto más énfasis en los aspectos negativos de estos vínculos cuando se trasladan fuera del núcleo familiar, invadiendo otras esferas de la vida social y sirviendo como referente para formas de intercambio y organización que, en principio, deben regirse por otra lógica. Fukuyama ha argumentado consistentemente sobre los riesgos competitivos de una economía que se basa en actividades empresariales de tipo familiar que, por una deficiente confianza hacia personas que no están ligadas por relaciones de parentesco, enfrentan problemas para formar grandes organizaciones, instaurar sistemas flexibles de trabajo, privilegiar la delegación de tareas y la orientación del trabajo con base en grupos (Fukuyama, 1996a). En una línea similar, debemos recordar los argumentos de Woolcock, ya expuestos con anterioridad, a propósito de la expansión de lo que llama “familismo amoral”, que sucede cuando los lazos primarios que unen a las personas tienden a ser la expresión dominante del capital social en una sociedad determinada. De igual modo, se ha observado que en ausencia de formas de control y rendición de cuentas, el capital social vinculante —y los lazos de parentesco están en la base que favorece su creación—pueden dar lugar rápidamente al nepotismo o convertirse en “un mecanismo para el tráfico de influencias y el favoritismo político” (Grootaert y otros, 2003)

Diversas investigaciones e indicios nos permiten suponer que en Guadalajara, como quizá en el resto del país, esta extensión de los lazos de parentesco a otras esferas puede ser amplia y penetrante. Un primer dato que lo confirma es la composición de la planta productiva de la entidad, basada en empresas familiares (Padilla, 1997). La tradición de hacer negocios entre

familiares es un fuerte componente de la cultura empresarial de la entidad (CEED, 1999). Ciertamente, el binomio empresa-familia no es exclusivo de la entidad, ni siquiera del país. Tampoco habría que calificarlo en términos puramente negativos. Las investigaciones llevadas a cabo por Portes en comunidades étnicas de Estados Unidos, en las que el parentesco, la lengua y la identidad cultural funcionan como ingredientes de cohesión, han mostrado cómo el capital social da lugar también a dinámicas productivas que de otro modo no serían posibles (véase Portes, 1993; Woolcock, 2001). En nuestro caso, sólo debe ser observado como un indicador de la fortaleza de los lazos de parentesco y de la extensión del capital social familiar a otras esferas, en este caso la económica. Habría que añadir que esta extensión de las redes de parentesco también se observa en los ámbitos político y gubernamental de la entidad. Hurtado (1995) ha puesto en evidencia la forma en que los lazos familiares llegan a ser determinantes para el acceso y movilidad dentro de la elite política de la entidad. Aunque su investigación se concentra en la vieja clase priísta de la entidad, otro tanto es posible afirmar para los grupos de poder surgidos dentro de los demás partidos políticos. Desde luego, el grado de extensión del nepotismo en la esfera del poder es difícil de determinar. Conforme han ido surgiendo legislaciones federales y locales que lo sancionan, su detección es más elusiva y fortuita. No es extraño, sin embargo, que periódicamente la prensa documente casos donde los parientes de un político o funcionario hayan recibido beneficios prohibidos por la norma o considerados ilegítimos¹⁷.

¹⁷ En mayo del 2004, se dio a conocer que el Presidente Municipal de Guadalajara había por lo menos solapado la contratación de tres de sus cuñados, cuyo ingreso a la nómina de mandos medios del ayuntamiento ocurrió después de haber tomado posesión (el 1 de enero de ese año) (Véase Periódico Mural, 24 de mayo de 2004). Casos como éstos llegan a ser noticia frecuente en los diarios locales.

4.7. Religión

Debemos valorar un último aspecto de la sociedad tapatía en su relación con el capital social: su grado de compromiso religioso. El acervo de valores religiosos de una sociedad, y las prácticas a las que da lugar, son de gran relevancia para el capital social. La religión provee normas y orientaciones que prescriben comportamientos en una dirección que contribuye a vincular a la entre sí y a promover la ayuda mutua. La religión, además, suele ser una fuente importante para la generación de vínculos sociales y conductas asociativas entre las personas que participan en ellas (Wuthnow, 2002 y 2003). No azaroso, entonces, reconocerle un papel especial en la obtención de logros comunitarios, como puso en evidencia Coleman (2000a)¹⁸.

La práctica religiosa activa, vinculada a iglesias que se basan en la reunión de personas y el culto público, pueden considerarse como “importantes incubadoras de destrezas y normas cívicas, intereses comunitarios y reclutamiento cívico” (Putnam, 2002, p.82)¹⁹. Por ello, es común que los individuos que profesan una religión suelen ser más participativas en actividades cívicas que aquellos que no lo hacen. Diversas investigaciones han comprobado este nexo. El compromiso religioso suele ser un predictor consistente de la participación de las personas en asociaciones del sector social (Offe y Fuchs, 2003) y en la prestación del servicios voluntarios (Greeley, 1997, quien se basa en los datos arrojados por la *World Values Study*).

¹⁸ Por ejemplo, en la procuración de logros educativos, que tuvo oportunidad de comprobar al determinar que las escuelas católicas tenían significativamente menos tasas de deserción que las escuelas públicas en el área de Chicago.

¹⁹ La opinión de Putnam sobre el vínculo entre religión y capital social fue distinta en su publicación de 1993. Aunque sus conclusiones al respecto estuvieron determinadas por los hallazgos empíricos del caso italiano, que mostraban una correlación negativa entre compromiso cívico y todas las manifestaciones de religiosidad y clericalismo, llegó a observar que “la religión organizada, al menos en la Italia Católica, es una alternativa a la comunidad cívica, no una parte de ella” (Putnam, 1993, p.107).

La información sobre religiosidad que disponemos para Guadalajara no tiene el nivel de detalle suficiente como para poder corroborar este vínculo. Debemos limitar nuestras consideraciones a observaciones generales cuyo propósito es, sobre todo, llamar la atención sobre la importancia de este factor socio estructural, cuya incidencia no debe obviarse en el análisis del capital social en la sociedad tapatía.

Los datos aportados por una de las encuestas nacionales de participación política nos dan una idea de esta importancia de la religión para el conjunto del país. Confirman el valor que tiene la religión como una forma asociativa en sí misma en la vida cotidiana de los mexicanos. Según sus resultados, 23 de cada 100 habitantes mayores de 18 años del país aceptaron formar o haber formado parte de una agrupación religiosa, valor por encima de cualquier otra de las organizaciones cívicas previstas por este instrumento (asociación de vecinos, organización de ciudadanos, sindicato, partido político, cooperativa, institución de beneficencia, etc.) (SEGOB, 2003). Adicionalmente, 30 de cada 100 dijeron haber asistido a una reunión de tipo religioso durante el último año, porcentaje sólo inferior al registrado por la asociación de padres de familia (37 por ciento), pero ampliamente superior a las reuniones sindicales, de partido político o cooperativas (SEGOB, 2003).

Esta encuesta no aporta datos sobre el tipo de religión que motiva estas formas asociativas, pero dado el predominio que tiene la religión católica en el país se puede presuponer que se trata mayormente de esta confesión religiosa. En México, las personas que declaran pertenecer a este culto conforman el 88 por ciento de los habitantes de cinco años y más. La religiosidad católica en Jalisco y, por ende, en Guadalajara tiene significativamente mayor número de seguidores.

Además, Jalisco es uno de las entidades federativas que cuenta con mayor proporción de templos católicos y de sacerdotes –diocesanos o regulares—por habitante. De acuerdo al Censo de Población y Vivienda del año 2000, el 95.4 por ciento de habitantes de cinco años y más profesaban esta religión, dato sólo superado por Guanajuato y Aguascalientes (96.4 por ciento y 95.6 por ciento, respectivamente). De manera paralela, el porcentaje de templos católicos es el segundo más alto del país (con 95.4 por ciento), sólo por debajo de Guanajuato (97.1 por ciento) (Cortés, 1997, p.70). Respecto a la proporción de sacerdotes por número de habitantes hay que observar que mientras que a escala nacional la tasa es de 6,939 por cada uno de ellos, en Jalisco es de 4,948²⁰.

A pesar de estas cifras, que ilustran el predominio de la religión católica en Jalisco, la entidad es un escenario donde se expresan otras religiones organizadas. Predominio no quiere decir monopolio. Ciertamente es que numéricamente se trata de organizaciones que tienen una presencia relativamente modesta en su territorio. Según cifras de la Secretaría de Gobernación, dependencia que regula la formación y operación de asociaciones religiosas en México, hacia finales del 2003 se tenía el registro de 6,119 asociaciones religiosas en el país. De este total, sólo el 3.17 tenía su domicilio legal en Jalisco (en el Distrito Federal, por su parte, estaban domiciliadas el 16.73 por ciento)²¹. Sin embargo, vale la pena destacar que entre estas asociaciones se encuentra una de las expresiones religiosas que tiene un importante número de fieles y una gran capacidad de

²⁰ Según información de la Conferencia del Episcopado Mexicana presentada en su sitio en Internet: www.cem.org.mx y consultada en el mes de diciembre de 2004.

²¹ Cálculos propios con base en información de la Dirección General de Asociaciones Religiosas de la Secretaría de Gobernación y disponible en www.gobernacion.gob.mx.

organización, conocida genéricamente como “Luz del Mundo”, la cual es probablemente la asociación religiosa no católica más poderosa del país (Garma, 1999)²².

Los datos anteriores deben ser suficientes para mostrar que la religiosidad en Guadalajara, al menos en el plano organizativo y desde una perspectiva agregada, es una realidad que tiene una poderosa influencia en su vida cotidiana. El vínculo religioso que une a gran parte de sus habitantes en torno a una fe compartida y a ellos con estructura formal, extendida y arraigada en la vida de sus barrios y colonias, debe considerarse por sí misma como una fuerte expresión de capital social, pero también como un soporte más amplio de experiencias asociativas, contenidos normativos y fenómenos de confianza que podrían estar atravesando a toda su sociedad.

²² Para una descripción más amplia de esta religión véase De la Torre (1995).

5. Relaciones vecinales y compromiso comunitario

Las redes sociales que se forman en el vecindario, basadas en relaciones de conocimiento, confianza y reciprocidad, pueden considerarse por sí mismas una importante fuente de capital social.

Estas redes procuran beneficios diversos a sus miembros. Son fuentes de información prácticamente únicas sobre la vida del vecindario en torno a sus sucesos cotidianos, problemas constantes y oportunidades de mejora. Posibilitan la obtención de beneficios diversos orientados a resolver problemas de la vida diaria conforme estén penetradas de relaciones de reciprocidad y apoyo mutuo, como lo demostró la investigación de Adler de Lomnitz (1983) sobre la barriada de la Ciudad de México que estudió. Pueden ser fuentes de reconocimiento, apoyo emocional y fortalecimiento de la identidad personal que complementen la función que en este sentido procuran las redes más estrechas integradas por familiares y amigos. Son la base de estrategias informales de cuidado mutuo relativas a la seguridad de los vecinos y su patrimonio, así como de protección civil en caso de contingencias ambientales. Representan un ámbito de expresión y articulación primaria de la participación social en asuntos públicos, en tanto pueden conectar de manera natural a los ciudadanos, en tanto residentes de un lugar, con la autoridad pública municipal, las organizaciones locales y las asociaciones de naturaleza y alcance local, estatal o nacional.

No es muy claro en la literatura a qué tipo de capital social pertenecen estas redes. La capacidad que parecen tener en términos de vincular potencialmente a personas que no tienen condiciones

sociales, económicas y culturales similares o, aún, que no tienen gradientes equivalentes de poder formal (en caso de los contactos establecidos por los vecinos con funcionarios, líderes o representantes de instituciones de autoridad o formales), indica que son especialmente aptas para promover el capital social que tiende puentes y, en algún grado, el capital social enlazante. Desde otro ángulo de visión, sin embargo, podrían ser consideradas más bien como fuente y expresión de capital social vinculante, en la medida en que para comunidades con poca diversidad racial, cultural o religiosa las relaciones sociales que están a la base de estas redes suelen darse, adicionalmente, entre personas que comparten una alta homogeneidad socio económica y cultural.

Nuestra impresión es que habría que considerarlas, sobre todo, como una fuente de capital social del segundo tipo. Es un capital que une principalmente a personas iguales en muchos sentidos, en tanto comparten un lugar de residencia más o menos homogéneo. Aunque la posibilidad de interactuar con personas de diferente posición económica, escolaridad, credo y ocupación es alta, no llega a ser dominante en el conjunto de relaciones que se forman a escala del vecindario, al menos en el caso tapatío. Al analizar entonces los vínculos vecinales de esta ciudad estamos principalmente valorando el capital social vinculante.

Podría presuponerse que entre más denso y extendido sea este tipo de capital social, entendido como redes sociales forjadas en un amplio conocimiento, una elevada confianza e intensos intercambios recíprocos, mayores serán sus efectos positivos en la vida comunitaria, familiar y personal. Una afirmación así, sin embargo, no puede suscribirse sin reservas, como ya se adelantó más arriba. Diversas investigaciones empíricas han demostrado que, contra lo que pudiera

pensarse, el capital social vinculante podría generar efectos no deseados¹. En su análisis del caso colombiano, Rubio (1997) ha discutido una tesis recurrente desde hace algunos años en Estados Unidos que ha tendido a explicar la delincuencia juvenil con base en un déficit de capital social, medido éste por el rompimiento de los lazos familiares y el deterioro de los vínculos sociales más cercanos al joven. Demuestra, por el contrario, que el soporte de muchas actividades ilegales, y no sólo la realizada por jóvenes, es una acumulación de un capital social que él denomina perverso. En el caso del área metropolitana de Guadalajara, se podría de igual modo presuponer la existencia de capital social vinculante como factor decisivo para la conformación de fenómenos potencialmente delictivos como, por ejemplo, los asociados a pandillas. En “Lomas del tapatío”, colonia marginada perteneciente a Tlaquepaque, municipio conurbano de Guadalajara, se registra una presencia de entre 7 y 10 pandillas, según fuentes periodísticas². Dicha actividad, especialmente con esta intensidad, no podría existir si no estuviera soportada en apretadas redes de lazos sociales que forman los jóvenes entre sí.

No es claro en la literatura cómo el capital social es capaz de generar dinámicas sociales no deseadas. Entre líneas, Putnam (2003) tiende a suponer que ello se debe a un exceso de capital social vinculante (por ejemplo, cuando cita los casos de Belfast o Bosnia). Woolcock sería de la misma opinión, al insistir en que un predominio de este tipo de capital social supondría la generalización del “familismo amoral”. Portes (1993, 1998), por su parte, supondría más bien que los efectos negativos, así como los positivos, son intrínsecos a la formación de lazos densos entre personas que tienen características en común (vecindad, raza, condición social, etc.). Quizá una forma más sólida de formular una respuesta plausible a esta cuestión es la ensayada por Krishna

¹ Aunque no usa la expresión de capital social vinculante, los trabajos de Portes ilustran esta clase de efectos negativos (véase Portes, 1993; 1998).

² Boletín de noticias en línea del grupo Notisistema. 11 de enero de 2005

(2002) a propósito de la relación entre capital social y participación política democrática. Él estima que el capital social por sí mismo podría no ser el único requisito indispensable para esta clase de participación. Adicionalmente, se requeriría lo que llama agencias mediadoras, que pueden incluir partidos, asociaciones y diversas organizaciones auto gestoras. De acuerdo a esta hipótesis, el capital social sería solamente un “multiplicador políticamente neutral”, el “adhesivo que hace posible la acción colectiva y cuyos efectos sobre la participación democrática dependería de la naturaleza de las agencias mediadoras” (Krishna, 2002, p.450). Es posible suponer, a partir de estas reflexiones, que el capital social vinculante tendrá efectos perversos o negativos en la sociedad en función de la capacidad que tengan estas agencias mediadoras en traducir y canalizar este capital hacia el logro de objetivos cívicos, políticos o de desarrollo más amplio. En la medida en que estas agencias no existen, sean débiles o incapaces de establecer esta mediación, el capital social de esta clase podría, eventualmente, degenerar en acciones antisociales o lesivas para la misma comunidad. Desde otra perspectiva, esto equivale a decir que, junto a un elevado capital social vinculante, es indispensable el surgimiento y expansión de capitales que tiendan puentes y brinden una función de “enlace”.

5.1. Relaciones vecinales

El análisis de las relaciones vecinales que se realizará en este capítulo descompone los elementos nucleares que las estructuran: a) nivel de conocimiento entre vecinos; b) grado de confianza que existe entre ellos; b) intensidad de los contactos y d) extensión de la reciprocidad con base en la realización de favores mutuos. Los datos empíricos que soportan la apreciación de estas variables provienen de la encuesta que se aplicó en la ciudad.

a. Nivel de conocimiento

El ítem que midió la amplitud del conocimiento entre vecinos se limitó al área próxima a la vivienda: la calle o cuadra del entrevistado. Se trata del lugar de encuentro vecinal más cercano a la persona y del cual pueden surgir sus relaciones vecinales más significativas, en tanto es justamente ahí donde las probabilidades de saludos, charlas o el simple reconocimiento visual son más altas. Además, constituye el lugar de apoyo social más inmediato en cuestiones como seguridad pública, atención de problemas comunitarios, asistencia en caso de desastre o cualquier clase de contingencia que afecte al vecindario: el vecino que vive al lado es el que me dice si el apagón que tengo en mi vivienda sucede sólo en la mía o es compartido; es el que puede percatarse eventualmente de algún asalto o daño a mi vivienda cuando esté ausente; es con quien me puedo poner de acuerdo para quejarnos ante la autoridad si la calle no cuenta con algún servicio público, etc.

La tabla 7 muestra los resultados obtenidos. Como se podrá observar, el 69 por ciento de los habitantes de la ciudad señalaron conocer a mucha o la mayoría de la gente que habita en su calle o cuadra. Es un valor considerablemente alto si lo contrastamos con el obtenido en Londres, que sólo registró 32 puntos porcentuales para ambas opciones. Los tapatíos, a diferencia de los londinenses, estarían interactuando de manera más regular con sus vecinos, al menos al grado en que esa interacción conduce a obtener cierto nivel de conocimiento entre ellos. Habría que tener presente, no obstante, que aún siendo superior este valor, guarda una distancia considerable al hallado en el resto de Jalisco. La población que habita fuera de su capital dijo conocer a mucha y

la mayoría de sus vecinos en el 90 por ciento de los casos, esto es, 20 puntos porcentuales por encima del encontrado para Guadalajara.

Este conocimiento de los vecinos no se distribuye de manera semejante en toda la población tapatía. Las personas con mayor tiempo de residir en un sitio, que cuentan con vivienda propia y su nivel de marginación es medio o bajo conocen a sus co-residentes con mayor probabilidad que las personas con las características contrarias. La estabilidad residencial, promovida por la propiedad de la vivienda, sería el factor que explicaría el que los vecinos de una misma calle o cuadra tengan un mayor conocimiento entre sí. No resulta sencillo comprender a suficiencia por qué las personas de muy bajo nivel de marginación fueron las que con menor probabilidad conocen a sus vecinos. Diversos factores pueden concurrir para ocasionar este resultado: menor tiempo disponible, redes sociales extra-comunitarias más fuertes (que debilita los lazos sociales vecinales), características urbanas de su vecindario y/o una mayor disponibilidad de automóviles que en conjunto inhiban el trato cotidiano, entre otras. No tenemos información apropiada para valorar todas estas relaciones, salvo la vinculada con el automóvil. Es interesante destacar que, de acuerdo a los resultados de nuestra encuesta, las personas con menor nivel de marginación tienen a su disposición más vehículos en comparación con la gente de otros niveles de marginación. El uso del automóvil, sumado al hecho de residir en una zona que favorezca este uso y/o de una vivienda que cuente con acceso desde él, podría contribuir a que las personas de este nivel de marginación convivan menos tiempo con sus vecinos y, en esa medida, tiendan a conocerlos menos.

Llama la atención que no hubo una distribución desigual de acuerdo a variables demográficas básicas como la edad y el sexo. Al parecer, hombres y mujeres, jóvenes y adultos, conocen a sus

vecinos en una proporción relativamente homogénea. Lo mismo se puede afirmar para otras variables sociales pertinentes como la escolaridad, el estado civil y si se tiene, o no, descendencia. Todas ellas no mostraron tampoco diferencias significativas de acuerdo a la prueba estadística aplicada.

b. Nivel de confianza

Aunque en un alto porcentaje los habitantes de la ciudad admitieron conocer a mucha o la mayoría de la gente, la confianza depositada en ellos no es tan amplia. Como indica la tabla 8, del anexo, sólo el 39 por ciento reconoció que confía en mucha o la mayoría de la gente de su calle o cuadra. En las restantes regiones de la entidad, el valor también decreció, pero no en forma tan pronunciada: 74 de cada 100 entrevistados eligieron una u otra de estas opciones. Es posible afirmar entonces que las reservas de confianza hacia los vecinos entre los pobladores del resto de la entidad son más abundantes que las encontradas entre los habitantes de Guadalajara.

La mayoría de las investigaciones que incorporan la confianza en su análisis del capital social la exploran no limitada a los vecinos, sino a la gente en general. Con ello se busca medir lo que se denomina confianza generalizada. Los valores que obtuvimos para Guadalajara y el resto de la entidad no nos permiten pronunciarnos sobre este tipo de confianza, pero podemos apoyarnos en otro estudio para valorar su alcance. En Australia la medición de la confianza depositada en los vecinos arroja resultados similares a la nuestra: los habitantes de zonas rurales expresan mayor confianza hacia ellos que los habitantes de zonas urbanas. Sin embargo, cuando se les interroga sobre su nivel de confianza hacia los extraños, suelen obtener menores puntajes que las personas

que habitan en estas últimas (véase Winter, 2000). Algo similar podría estar ocurriendo en Guadalajara.

Volviendo a nuestros datos, se habría podido prever que se registraran descensos en el indicador de confianza frente al indicador de conocimiento para ambas poblaciones. El conocimiento entre vecinos cuyas viviendas colindan o están muy próximas puede ser difuso y esporádico, sobre todo en contextos urbanos, lo que resulta insuficiente para establecer relaciones significativas de confianza entre ellos. La comparación estadística entre el nivel de conocimiento y el nivel de confianza ofrece evidencia empírica para corroborar esta afirmación. A mayor nivel de conocimiento entre vecinos se encontró un mayor nivel de confianza entre ellos. Un sencillo cálculo con medias ponderadas así lo demuestra³. La gente que dijo conocer a poca gente de su calle o cuadra, obtuvo un puntaje de 1.92, la que mencionó conocer a mucha gente registró 2.45 y la que mencionó conocer a la mayoría de la gente obtuvo 2.80. Sin embargo, a pesar de esta evidencia, los resultados encontrados en Londres abren otra posibilidad de interpretación. De acuerdo a los datos aportados por Coulthard y otros (2002), mientras que en esa ciudad sólo el 32 por ciento dijo conocer, como ya vimos, a mucha o la mayoría de la gente de su vecindario, el 42 por ciento aceptó confiar en ellos. Si el nivel de conocimiento en Guadalajara parece ser un prerrequisito para el desarrollo de la confianza, esto no parece ser el caso en Londres. Sus habitantes tienen mayor probabilidad de confiar en sus vecinos, a pesar de no conocerlos.

³ Las medias ponderadas se calcularon multiplicando los casos de cada opción aportada por el ítem de confianza con base en la siguiente escala: 1= Nadie; 2= Poca gente; 3= Mucha gente y 4= La mayoría de la gente. Es obvio que entre más se acerque el valor a 4, mayor nivel de confianza se registró; el caso contrario sucede conforme los valores se acerquen a 1.

En función del análisis para cada variable sociodemográfica, es posible también encontrar diferencias importantes. Tres de estas variables arrojaron resultados significativos: el nivel de marginación, la propiedad de la vivienda y los años de residencia. Para mostrar con mayor precisión las diferencias para cada categoría de estas variables, calculamos las medias ponderadas de cada una de ellas. La tabla 9 muestra los resultados alcanzados y el valor p obtenido.

De acuerdo a los valores calculados, a menor nivel de marginación mayor fue la confianza manifestada por los entrevistados hacia sus vecinos. En otras palabras, los núcleos poblacionales que habitan en viviendas mejor equipadas, tienen mayor nivel de escolaridad y mayor ingreso⁴, esto es, gozan presumiblemente de una mejor posición económica y social, es más probable que expresen niveles altos de confianza hacia sus vecinos que los que se ubican en otra posición. Es difícil precisar la conexión causal entre ambas variables. Los niveles de marginación se determinan con base en múltiples y diversos indicadores, y alguno de ellos podría ser el factor causal decisivo. O bien, ambas variables estén co-determinadas por otra(s). En todo caso, es posible descartar por vía negativa el factor de escolaridad como determinante del conjunto. Si hubiera tenido una fuerte incidencia como variable causal, la relación habría podido ser confirmada en el cálculo de x^2 para nivel de escolaridad y confianza. No fue así, sin embargo. El mayor ingreso, y su traducción en un mejor nivel de vida, visible, entre otros aspectos, en el equipamiento de la vivienda, es quizá el candidato más probable como causa principal en la variación del nivel de confianza.

⁴ Tal como se puede afirmar a partir de los indicadores cuantitativos que usa el CONAPO para determinar los niveles de marginación.

El régimen de posesión de la vivienda también mostró una relación significativa con la confianza. Las personas que habitan en vivienda propia son más inclinadas a confiar en sus vecinos que los ocupantes de viviendas prestadas o rentadas. A primera vista, podríamos suponer que este resultado confirma la relación mostrada por el nivel de marginación y la confianza, comentada arriba, bajo el supuesto que los propietarios de vivienda tengan, por ende, un nivel de ingreso mayor que les permite adquirir una casa o departamento propio. No es posible confirmar este supuesto bajo el marco de esta encuesta. La relación entre nivel de marginación y propiedad de la vivienda no arrojó valores significativos para χ^2 , lo cual es indicativo de que ser propietario de vivienda se distribuye de manera aleatoria por nivel de marginación. Desde luego, la calidad de la vivienda debe tener variaciones importantes, recogidas justamente en los indicadores proporcionados por el CONAPO y que, entre otros, permiten diferenciar los niveles de marginación. En cambio, existe una relación significativa estadísticamente entre ser propietario de una vivienda y los años de residencia en la zona: a mayor tiempo de residir en determinada área las probabilidades de ser propietario de una vivienda tienden a aumentar. Por lo demás, los años de residencia considerada como una variable con relación a la confianza, arrojó valores significativos para la prueba χ^2 . Habría que interpretar, entonces, tanto la calidad de ser propietario y el mayor tiempo de residencia como indicadores de una gran estabilidad en las relaciones sociales, la cual es una característica que Coleman (2000b) y Nahapiet y Ghosal (1998), basados en él, destacaron como importante para comprender la dinámica de formación y crecimiento del capital social.

c. Interacción cotidiana

El grado de conocimiento y confianza sostenidos entre los vecinos depende en buena medida de la intensidad de los contactos que mantienen entre ellos. De ahí su importancia. Desde luego, la relación inversa también es cierta: a medida que se conoce y confía más en los vecinos, es probable que los contactos sean más frecuentes y expresivos entre ellos. La interacción cotidiana es importante también porque contribuye a la difusión de la información relativa al vecindario y, quizá, a que se incrementen las probabilidades de participación en asuntos comunitarios. Habría que considerar, pues, a la convivencia vecinal rutinaria como una importante fuente de capital social a escala del vecindario, que contribuye a su creación y acumulación.

Los resultados arrojados por la encuesta (véase las tablas 10 y 10.1) muestran un grado muy elevado de trato cotidiano: el 33 por ciento de los habitantes de la ciudad dijeron hablar todos los días con sus vecinos, mientras que 49 por ciento manifestaron hacerlo entre una y 6 veces por semana. Si se consideran ambos porcentajes, tenemos que arriba del 80 por ciento de los tapatíos interactúan de manera regular con sus vecinos. El ítem introducido para medir esta interacción (*¿Qué tan seguido habla con sus vecinos?*) nos impide conocer cómo se realiza ese trato, si es cara a cara o supone otro medio (por ejemplo, el teléfono), aunque podemos presuponer que gran parte de esa convivencia se realiza en encuentros cara a cara. Es más difícil inferir la duración y calidad de esta convivencia, así como el número de vecinos que participan. Ello puede incluir lo mismo un breve saludo, una charla de varios minutos de duración en la calle o una visita a la casa del vecino. En todo caso, la expresión supone alguna clase de interacción o trato entre uno o más vecinos.

Los datos obtenidos para la población de Jalisco que no habita en Guadalajara alcanzan también niveles muy altos de convivencia vecinal, quince puntos porcentuales superiores a los encontrados para esta ciudad: 95 por ciento de los vecinos de esas regiones hablarían con sus vecinos entre una vez por semana y todos los días. En Londres, estos valores registran un descenso, pero no de gran magnitud: el 73 por ciento de sus habitantes cayó en este espectro de trato con sus vecinos.

Las personas que tienen más tiempo residiendo en un área tienen más probabilidad de trato frecuente con sus vecinos⁵. También se encontró valores significativos para la variable estado civil: los casados interactúan más veces por semana con sus co-residentes que los solteros. Hubo también significación estadística para la variable escolaridad, pero no es muy evidente en que dirección ocurre esta asociación. El análisis mediante medias ponderadas arroja valores diferenciados entre cada nivel de escolaridad, pero no admiten comprenderlos en una tendencia definida. Dichos valores, fueron: ninguna escolaridad 2.68, primaria 2.52, secundaria 2.43, media superior 2.58 y superior 2.44⁶. Las personas que no cuentan con alguna escolaridad, cuyo valor es claramente superior a las otras, tendrían una interacción con sus vecinos visiblemente más intensa que las personas con otro nivel escolaridad.

⁵ Para el cálculo de X^2 en esta variable se agruparon sus opciones originales en una escala más agregada para cumplir los requisitos que exige esta prueba. La tabla 10.1 da cuenta de esta recategorización.

⁶ Tales valores fueron calculados multiplicando por 1 cada caso incluido en ocasionalmente, por 2 en esporádicamente y por 3 en frecuentemente. Conforme los casos se acercan a 3, la intensidad de los contactos entre vecinos será mayor.

Adicionalmente, las personas que conocen a más vecinos y poseen mayores niveles de confianza, de acuerdo a las mediciones hechas en los dos ítem anteriores, presentaron también valores de convivencia más altos.

d. Reciprocidad

La formación, mantenimiento y expansión de redes vecinales (y podemos decir: de toda clase de redes sociales) no sólo requieren conocimiento mutuo, confianza y convivencia. También tienen como requisito y producen a su vez relaciones de intercambio.

Los intercambios sociales entre vecinos pueden generar diversos efectos sobre las relaciones que establecen entre ellos. Desde un punto de vista teórico, en opinión de Gouldner (1979) las normas de reciprocidad que sustentan estos intercambios pueden desembocar en la formulación, a mediano y largo plazo, de deberes recíprocos consuetudinarios, así como también impulsar la estabilización del grupo. Los intercambios sociales son elementos de cohesión e integración grupal, que estrechan los lazos entre las personas y los dotan de cierta continuidad en el tiempo. Habría que considerarlos por sí mismos una manifestación explícita y vigorosa de capital social.

Coleman (2000b) tuvo en mente este poder inherente a los intercambios sociales cuando consideró a las obligaciones y expectativas de retribución que se derivan de ellas como una forma de capital social. Las obligaciones de este tipo se generan en contextos de intercambio efectivo o potencial, justamente cuando una persona recibe un bien por parte de otra y ello genera un compromiso de devolución de un bien en principio equivalente. La teoría indicaría que estos intercambios obedecen a conductas normadas. Gouldner, basándose sobre todo en Malinowski,

ha argumentando que existe una norma de reciprocidad, de alcance universal, que comporta dos exigencias: “la gente debe ayudar a quien le ha ayudado y la gente no debe perjudicar a quien le ha ayudado”(1979, p.232). La posible universalidad de esta norma, que supone presencia transcultural, no sugiere el tipo de reciprocidad que le interesa a Putnam y que llama “generalizada”. Su naturaleza es distinta. La reciprocidad vecinal que aquí abordaremos es principalmente específica: se trata de una reciprocidad condicionada por la creación de obligaciones y expectativas que surgen, potencialmente, a raíz de recibir y entregar favores.

Aunque los efectos sobre la estructura social de esta clase de intercambios son de gran alcance, es un mecanismo muy sensible al contexto social donde opera. Como lo señaló acertadamente Coleman, las obligaciones pueden variar desde el lado de la estructura social en función de diversos factores: falta de confiabilidad en las retribuciones, el grado de riqueza de las personas, las necesidades de ayuda que tienen, diferencias culturales, la logística del contacto social, etc. (Coleman, 2000b, p.306). En particular, es evidente que los intercambios sociales requieren de la dependencia mutua para brotar y difundirse. El estudio de Adler de Lomnitz (1983) lo demuestra ampliamente. La barriada que analiza y describe se compone de familias menesterosas, que dependen en alto grado de los bienes que pueden proveerse unos y otros. Es evidente que entre menos se necesiten las personas unas a otras, y sean más autosuficientes, el imperativo de contraer obligaciones a partir del recibimiento de un bien cualquiera también se reduce en consecuencia o queda limitado la esfera familiar y social más cercana a la persona.

Antes de ponderar propiamente el grado de reciprocidad entre vecinos de la ciudad de Guadalajara, es necesario analizar un ítem introducido en la encuesta que se orientó a detectar la percepción que tenían sobre el grado de disposición a cuidarse unos a otros. En cierto modo, es

una variable que mide también el nivel de confianza y “buena fe” que los residentes atribuyen a quienes comparten su entorno urbano inmediato. Es también una estimación sobre la disposición de los vecinos a interesarse por el bienestar de los demás.

La tabla 11 presenta los datos aportados por nuestro estudio. Como se puede comprobar ahí, la mayoría de los residentes de la ciudad (65 por ciento) piensa que, en efecto, viven en una calle o cuadra donde los vecinos se cuidan unos a otros. Este resultado contrasta con el encontrado respecto a la confianza. Vistos ambos en términos globales, los residentes de la ciudad no tendrían una confianza muy amplia en sus vecinos, pero sí les atribuyen en mayor proporción una disposición al cuidado mutuo. Parece una contradicción. No lo es si aceptamos la posibilidad de que ambas preguntas estén midiendo en realidad los dos extremos de un mismo espectro de confianza, precisamente lo que en la literatura sobre capital social ha tendido a comprenderse con base en una distinción formulada por Bernard Williams y adoptada, entre otros, por Putnam y Offe y Fuchs: la distinción entre confianza densa y débil. La primera surgiría en relaciones personales que se caracterizan por ser fuertes, densas y frecuentes (Putnam, 2002), proveedoras de ventajas intrínsecas y materiales (Offe y Fuchs, 2003). La segunda se puede entender sencillamente como “la ausencia de miedo y suspicacia en la interacción (también hipotética) con los demás” (Offe y Fuchs, 2003, p.348). Es probable que el ítem sobre la confianza esté midiendo la primera de ellas y el ítem sobre el cuidado mutuo entre vecinos supongan la versión débil de la confianza. En todo caso, es interesante constatar que las personas que mostraron un mayor grado de confianza tienen mayor probabilidad de pensar que los vecinos se cuidan entre sí.

La prueba χ^2 no arrojó valores significativos para ninguna variable sociodemográfica, excepto para el tipo de posesión de la vivienda. Los propietarios de su vivienda se inclinan más a pensar

que los vecinos de su calle o cuadra se cuidan unos a otros. Si anticipamos parte del análisis que haremos en la sección siguiente sobre las personas comprometidas comunitariamente frente a las que no lo son, podemos decir que las personas dentro del primer tipo fueron abrumadoramente más adherentes a esta idea de mutuo cuidado vecinal que las consideradas como no comprometidas con su comunidad. Mientras que sólo el 36 por ciento de éstos estuvo de acuerdo con la expresión, los primeros lo estuvieron en un 93 por ciento.

Ahora veamos lo relativo a la reciprocidad en sentido estricto. Esta dimensión de la interacción vecinal se midió con base en el intercambio de favores entre residentes de un mismo barrio o colonia. Se les interrogó si en los últimos seis meses habían hecho un favor a sus vecinos y si lo habían recibido de parte de ellos. No se indagó que clase de favor, ni qué tan frecuentes eran estos intercambios.

Los resultados para ambos ítem son altos y prácticamente del mismo valor (véase tablas 12 y 13). El 62 por ciento de los encuestados declaró haber hecho un favor a sus vecinos y 61 reconoció haberlo recibido. Esta equivalencia numérica de los datos puede tomarse en sí mismo como un indicador de reciprocidad en el sentido literal del término, esto es, se dan y se reciben favores en la misma proporción. En una mirada más fina a esta correspondencia, se observa que el 89 por ciento de las personas que dijo haber hecho un favor a sus vecinos recibió otro de parte de ellos. La tabla siguiente da cuenta de estas equivalencias:

		Y, en los últimos 6 meses ¿alguno de sus vecinos le ha hecho algún favor a usted? (porcentajes)		
En los últimos 6 meses ¿Usted les ha hecho algún favor a sus vecinos?		Sí	No	Total
	Sí	89	11	100
	No	17	83	100
	Total	61	37	100
<i>No se consignó el 1.5% de personas que respondieron que se acababan de mudar (debido a ello la suma total no da 100%).</i>				

Como ha sucedido para otros ítem, los valores hallados en el resto de Jalisco fueron superiores a los de Guadalajara. El 77 por ciento de los habitantes de esas zonas dijeron haber hecho un favor a sus vecinos. El porcentaje fue el mismo para los que dijeron haberlo recibido. En el caso de Londres los valores también fueron altos, aunque el porcentaje de quienes hicieron un favor a sus co-residentes fue ligeramente superior al de quienes mencionaron haberlo recibido de parte de ellos (70 contra 65 por ciento).

El análisis mediante la prueba χ^2 fue significativa para la variable de años de residencia tanto en hacer como en recibir favores. Ninguna otra variable sociodemográfica obtuvo valores significativos en esta prueba para ambos ítem. Los datos indican que las personas que tienen más tiempo residiendo en la zona tienen más probabilidad de hacer o recibir favores por parte de sus vecinos. La variable de posesión de la vivienda también fue significativa pero sólo para el caso en que los residentes hicieron favores a sus vecinos: los propietarios de su casa o departamento realizan con más probabilidad favores a sus vecinos que los que habitan en viviendas rentadas o prestadas. La razón por la que no se encontró diferencias significativas por tipo de posesión para el caso de la variable “haber recibido favores” descansa, probablemente, en que las personas recién mudadas de domicilio o que tienen pocos años de vivir en la zona, pueden ser más activos

en la búsqueda de favores y/o ser objeto de apoyos y asistencia de sus vecinos con mayor probabilidad por su calidad de “recién llegados” al vecindario. Los valores porcentuales para esta variable, como se podrá observar en la tabla 13, son prácticamente iguales para propietarios y no propietarios.

No está por demás mencionar que las personas que confían en mayor número de vecinos son más activas tanto en dar como en recibir favores. Entre menos confianza existe, esta clase de reciprocidad disminuye. El razonamiento inverso también es cierto: a mayor número de actos de intercambio, la confianza se incrementa.

A partir de los hallazgos empíricos aportados por estos tres ítem, es posible realizar un balance general sobre la reciprocidad entre los habitantes de la ciudad. Esta posibilidad fue explorada en la encuesta coordinada en Gran Bretaña por Coulthard y otros (2002) y consiste en agrupar el segmento que contestó afirmativamente a los ítem precedentes: conocimiento, confianza e intercambio de favores. De acuerdo a esto, el 42 por ciento de los habitantes de la ciudad podrían considerarse en posesión de una alta reciprocidad. Como cabría esperar por los resultados antes tratados, la reciprocidad es mayor en los residentes del interior del estado. El 66 por ciento de los habitantes de Jalisco que no viven en Guadalajara obtuvieron este registro. En Londres, el porcentaje que puede considerarse dentro de esta categoría fue casi idéntico al de Guadalajara: 41 por ciento de sus habitantes tienen esta característica.

5.2. Compromiso comunitario

El compromiso cívico de las personas es una dimensión fundamental del capital social. Al nivel teórico, podemos recordar el valor que Coleman le adjudicó a lo que llamó organizaciones sociales apropiables para alcanzar fines colectivos. Dichas organizaciones son una inequívoca expresión de asociacionismo civil. Ha sido Putnam, sin embargo, el que mayor énfasis ha puesto a la dimensión cívica en su conexión con el capital social. Desde su trabajo pionero de 1993, Putnam ha insistido en que la participación ciudadana en los asuntos públicos, bien como lectores de periódicos o miembros activos de redes u organizaciones sociales, constituyen una poderosa expresión de capital social. Como lo indicamos con anterioridad, su idea de comunidad cívica, extraída de la teoría política, que describe a ciudadanos con una alta participación en asuntos públicos; que tienen iguales derechos y obligaciones; entablan relaciones horizontales de reciprocidad y cooperación; y se conducen de manera tolerante, solidaria y confiable entre sí (Putnam, 1993, pag. 87-89), es un retrato a detalle de lo que, con otras palabras, puede considerarse una comunidad rica en capital social.

La importancia del compromiso y la participación cívicas, en sus múltiples formas y matices, para el capital social radica en el tipo de vínculos sociales que tiende a generar. Los lazos sociales formados al seno de la familia, entre parientes y amigos cercanos son de gran relevancia para la vida de las personas. Como vimos en su momento, constituyen redes de relaciones necesarias para obtener apoyos materiales y emocionales de toda clase, indispensables para el bienestar del individuo e, incluso, para el desarrollo y fortalecimiento de su identidad como persona. Es un tipo de capital social, sin duda alguna, pero su ámbito de influencia se circunscribe a la esfera social

más estrecha e íntima del yo. Cuando este tipo de capital social está ausente o es débil, el individuo sólo se preocupa por su interés personal y padece una soledad extrema. Woolcock ha calificado este estado como “individualismo amoral” y aunque es difícil encontrar casos empíricos que lo ilustren, él cita la descripción que hizo Margaret Mead de la tribu Ik, de Uganda, cuyos miembros mienten y roban rutinariamente, incluso a sus familiares cercanos, si la necesidad de bienes básicos los obliga a ello, del mismo modo en que pueden abandonar a sus hijos pequeños sin ninguna clase de remordimiento (Woolcock, 1998, p.172). En el otro extremo, cuando esta clase de capital social domina y permea el conjunto de las relaciones sociales, puede dar lugar a una excesiva integración grupal, comunitaria o étnica que, para sus miembros, comporten variadas formas de presión sobre su conducta como las identificadas por Portes (1998) y, para los externos, impliquen exclusión, discriminación o, en casos agudos, persecución. Para Woolcock (1998), este estado de las relaciones sociales podría ser llamado “familismo amoral”. El término proviene de un trabajo de campo realizado por Edward Bandfield en el sur de Italia, en el que describe el tremendo peso que tiene la familia nuclear o ampliada en la estructuración de las relaciones sociales, al grado en que todo lo que haga el individuo en beneficio de ella, se obtenga por medios lícitos o no, es permisible moralmente. Putnam y Feldstein (2003a) han señalado que un excesivo capital social en esta dirección podría conducir a sociedades segregadas en dos campos hostiles, como las registradas en Belfast y Bosnia.

Frente a esta clase de relaciones de capital social, conocida como vinculante, el compromiso y la participación en asuntos de la comunidad suelen basarse y a la vez promover lazos sociales más tenues, pero más eficaces para unir a personas de diversa condición social y económica en el logro de metas de interés común, se entienda lo común de manera limitada como potenciar el ahorro de unos cuantos a través una “tanda” o bien de manera amplia como lo que busca

cualquier organización de defensa de los derechos humanos. Es evidente que las relaciones sociales que están a la base de las actitudes y conductas cívicas involucran a los individuos más allá de su esfera familiar y social inmediata. Los hacen estar atentos y eventualmente participar en redes de relaciones más amplias que fomentan la interacción, en mayor o menor grado, con personas relativamente desconocidas y alejadas del círculo social más estrecho. Este interés y participación se da, en principio, en contextos de igualdad donde se comparten similares derechos y obligaciones, estén formalizados o no. Sin desconocer, desde luego, las relaciones de poder y autoridad que atraviesan a todo grupo humano, es posible observar mayores o menores grados de libertad e igualdad como rasgos característicos de este tipo de redes sociales, se trate de un club de fútbol, de un partido político o de una asociación vecinal, o aún de formas más efímeras y esporádicas de asociación colectiva como las manifestaciones públicas.

Pero también los lazos sociales que se forman a raíz del compromiso y participación cívicas son de gran importancia por los fines que persiguen. En el amplio y variado espectro de grupos, organizaciones y redes sociales que existen en la sociedad, no todas, ciertamente, tienen esa característica que observó Putnam de estar “volcados hacia fuera” y perseguir consciente y activamente propósitos de beneficio social o comunitario más amplio. La mayoría se originan y actúan regidos por la defensa y promoción de intereses particulares, ligados al beneficio individual de sus miembros. Desde un club deportivo amateur, cuya meta principal es ganar un torneo hasta movimientos como el de los ahorradores defraudados o “El barzón”, pasando por toda clase de grupos de interés político o económico, todos están abocados a la consecución de beneficios limitados, que son indiferentes o, incluso, ir en detrimento de algo que, aunque no suficientemente preciso, puede ser llamado “interés general”. Pero lo cierto es que de este amplio

y difuso espectro es de los que más probablemente pueden surgir asociaciones o grupos que provoquen “externalidades” positivas para la comunidad o sociedad más amplia.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que toda forma asociativa, sea de naturaleza eminentemente política, social o recreativa, es, a final de cuentas, lo que Putnam llamó acertadamente “estructura social de cooperación” que suele dotar a sus miembros de ciertas competencias cívicas. Putnam recuerda el valor de los resultados del estudio clásico de Almond y Verba sobre la cultura cívica, en el sentido de que los miembros de asociaciones, frente a los que no participan en ellas, “despliegan más sofisticación política, confianza social, participación política y competencia cívica subjetiva” (Putnam, 1993, p.90).

Ahora bien, ¿cuál es el grado de compromiso y participación cívica en el caso concreto de los habitantes de Guadalajara? Para fines de exposición y análisis, vamos a tratar de responder esta pregunta a dos niveles: el nivel del vecindario y el nivel comunitario o de la sociedad más amplia. En lo que resta de este capítulo nos limitaremos a revisar la evidencia recabada sobre el primer nivel, mientras que el siguiente capítulo está dedicado principalmente a valorar el segundo nivel.

Los resultados aportados por la encuesta aplicada se estructuran en seis ítem que buscan precisar tanto la disposición subjetiva a participar en los asuntos del vecindario o colonia, como el grado de actuación alcanzado en esta dirección por los entrevistados. Se buscó identificar a) el nivel de conocimiento de los asuntos de la colonia, b) la percepción sobre la capacidad de influencia en esos asuntos, c) la estimación del nivel de interés e iniciativa comunitaria de los vecinos, d) el grado de participación como miembro de alguna organización barrial o vecinal, y e) por último, su comportamiento efectivo en aras de resolver algún problema de la zona.

a. Nivel de información

El barrio o colonia, que denominamos genéricamente como vecindario, es el espacio público de participación más inmediato de los habitantes de la ciudad. Se trata, en principio, del área de concurrencia cívica más próxima a los individuos que puede llevarlos a la consecución de acciones de interés colectivo más allá del ámbito familiar y de la esfera de parientes y amigos más próximos. Es evidente que el punto de partida de esa vinculación se encuentra en el grado de interés por informarse y conocer los asuntos que tienen relevancia justamente en esa área. El conocimiento que se tiene respecto a dichos asuntos puede considerarse una expresión inequívoca de capital social. Recordemos que Coleman confirió a la información potencial que se deriva de las relaciones sociales la calidad de capital social. Podemos suponer que entre mayor sea el nivel de información de las personas sobre su vecindario su nivel de capital social será mayor. De igual manera, entre mayor sea la cantidad de lazos y redes sociales que formen las personas con sus vecinos, mayores oportunidades habrá de recibir y transmitir información sobre su área de residencia. Esto es más cierto aún si se considera que la información respecto al vecindario se crea y circula, principalmente, a través de las relaciones que entablan los vecinos entre sí. Los medios de comunicación no suelen tratar los temas cotidianos de un vecindario, a menos que dichos temas adquieren el status de “noticia”, sea por su relevancia intrínseca o por ser objeto de una denuncia explícita de algún ciudadano. En razón de ello, la información de esta clase es altamente dependiente de los lazos, tratos y/o interacción entre los residentes de un área. Por ello, insistimos, los indicadores sobre el nivel de información a disposición de los vecinos nos permiten valorar en alguna medida el grado de interés y compromiso comunitarios por sí mismos, pero también nos ilustran sobre la densidad y extensión de las redes vecinales donde esa información tiene lugar.

De acuerdo a nuestra encuesta, el 34 por ciento de los habitantes de la ciudad se consideró bien informado sobre los asuntos de su vecindario (véase tabla 14 del anexo). Se trata de un nivel comparativamente inferior al que registran los habitantes del resto del Estado de Jalisco, pues ahí 56 de cada 100 entrevistados declararon sentirse bien informados sobre los asuntos que atañen a su comunidad. Igual fue inferior al encontrado en Londres: sus habitantes contestaron sentirse informados en el 53 por ciento de los casos. Esta diferencia tan honda entre estas dos últimas poblaciones y Guadalajara son altamente llamativas. Indicarían, por lo menos, dos posibles conclusiones sobre los residentes de esta última ciudad: primero, que las redes sociales vecinales, a pesar de basarse en altos niveles de conocimiento, confianza y reciprocidad, son poco eficientes como vehículos de información; y, en segundo lugar, que puede haber actitudes altamente difundidas de apatía o indiferencia hacia lo que ocurre en el espacio común de residencia, de modo que no haya el interés suficiente para informarse o para transmitir información relativa a él.

El análisis de este resultado en función de las variables sociodemográficas no arrojó valores significativos para χ^2 en función del sexo, el grupo de edad, la escolaridad, el estado civil, los años de residencia en la vivienda y la condición de tener hijos o no tenerlos (que hemos denominado descendencia). En otras palabras, aunque las tablas de contingencia revelan diferencias porcentuales dentro de cada una de estas categorías no hay suficiente información para concluir que dichos valores no son fruto del azar. Las únicas variables relevantes fueron el nivel de marginación y el tipo de vivienda. Según se desprendería de ello, conforme se incrementa el nivel de marginación se reduce el grado de auto-percepción sobre el nivel de información en torno a los asuntos del vecindario. En otras palabras, las personas que gozan de mejor posición socioeconómica estarían mejor informadas sobre los temas de su colonia que las personas menos

favorecidas socialmente. Una diferencia parecida se aprecia de acuerdo a la condición de propiedad de la vivienda. Los que dijeron habitar una vivienda propia están mejor informados que aquellos que la rentan o la habitan en préstamo.

Otro indicador importante para valorar el nivel de información de los tapatíos sobre asuntos públicos, no necesariamente de tipo vecinal, lo constituye la lectura de periódicos. Es un indicador introducido tempranamente por Putnam a los esfuerzos de medición del capital social y que usó en su obra de 1993 *Making Democracy Work*. La lectura de periódicos es indicativa del interés y disposición a participar en asuntos comunitarios por parte de los ciudadanos:

Los lectores de periódicos están mejor informados que los no lectores y, de ese modo, mejor equipados para participar en las deliberaciones cívicas. De manera similar, la lectura de periódicos es una marca del interés ciudadano en asuntos comunitarios (Putnam, 1993, pag. 92).

En la Zona Metropolitana de Guadalajara se publican cinco periódicos locales que tienen circulación en prácticamente toda la entidad. Dichos periódicos son: Público, El informador, Mural, El Occidental y Ocho Columnas. No disponemos de datos desagregados sobre Guadalajara que nos permitan evaluar la lectura de periódicos en la ciudad. Nuestro análisis tendrá que limitarse al conjunto de residentes del área metropolitana. De acuerdo a una medición realizada en octubre del 2003⁷, 36 por ciento de la población de 16 años y más que habita en esta zona contestó afirmativamente a la pregunta “¿Lee Usted periódicos?”, dato situado 15 puntos porcentuales por arriba de los resultados obtenidos para el resto del estado. El periódico que más acostumbran leer los habitantes que contestaron afirmativamente a la pregunta anterior fue El informador, con 49 por ciento de las menciones, seguido de Público (con 15 por ciento) y El

⁷ Véase Arredondo (2003). A menos que se indique otra fuente, todos los datos que a continuación se reproducen provienen de esta fuente.

Occidental (con 10 por ciento). Llama la atención el escaso interés que se dispensa a los periódicos nacionales que sólo acostumbra a leer el 2 por ciento de este sub-universo de encuestados.

Por otra parte, según los resultados obtenidos la frecuencia de lectura entre los lectores de periódicos sería relativamente alta. El 20 por ciento mencionó que todos los días leían periódicos, el 17 por ciento que de 3 a 6 días a la semana y el 45 por ciento que uno o dos días a la semana. A pesar de que la lectura de periódicos involucra a uno de cada tres habitantes de la metrópoli y puede considerarse un hábito relativamente arraigado en este segmento, el tipo de información que se busca en los diarios no puede considerarse de interés eminentemente cívico. La lectura de diarios en la ZMG se concentra en las secciones deportivas, los anuncios clasificados y los espectáculos, con 23, 13 y 8 por ciento, respectivamente (esto es, en total el 44 por ciento de las secciones que se eligieron como más leídas en primera mención). Las secciones local, policíaca, cultural, nacional y de economía, las cuales son las que contienen con más probabilidad información de relevancia cívica, en conjunto apenas alcanzan el 29 por ciento de entre las secciones que se acostumbra leer con más frecuencia.

La lectura de periódicos es únicamente una vía para informarse sobre acontecimientos públicos. La televisión y la radio, principalmente, también son fuentes de suma importancia para obtener esta clase de información, sin olvidar que pueden generar, y de hecho lo hacen, efectos negativos sobre el capital social, como ha sido documentado por Putnam en el ya mencionado estudio sobre el declive del capital social en Estados Unidos. A escala nacional, de acuerdo a sondeos realizados por la Secretaría de Gobernación y el IFE-UNAM, la televisión y la radio figuran como los dos principales medios para informarse. Aunque los porcentajes difieren, el orden de

prelación es idéntico. En el sondeo patrocinado por el primero, el 60 por ciento de los ciudadanos mexicanos eligieron la televisión, el 22 por ciento la radio y el 10 por ciento los periódicos ante la pregunta “¿Cuál es el medio que más utiliza para informarse de lo que pasa en la política?” (SEGOB, 2003)⁸.

En los datos para la ZMG en nuestro haber no disponemos de información equivalente a la arrojada por esta encuesta, pero contamos con indicios que nos permiten presuponer un alto interés de los televidentes por los noticieros que existen en este medio. Del 97 por ciento que dijo acostumbrar ver la televisión, el 81 por ciento afirmó ver noticieros televisados. De esta misma población, el 18 por ciento señaló que los noticieros era el género de programas que más veía, por debajo, cierto, de las telenovelas y películas (que alcanzaron valores de 21 y 22 por ciento, respectivamente) pero con diferencias no tan pronunciadas.

b. Percepción sobre el nivel de influencia

La encuesta valoró también la percepción de la gente sobre su grado de influencia en los asuntos de su colonia. El ítem es importante porque brinda información sobre el poder de decisión que las personas se asignan a sí mismas en la atención o resolución de los problemas que les incumben. Es claro que entre mayor sea el número de personas que se adjudiquen este poder habrá mayores posibilidades de actuación colectiva en asuntos del vecindario. Por la forma en que fue formulada la pregunta (“*Siente usted que puede influir en las decisiones que afectan a su colonia?*”) los

⁸ Los datos obtenidos en la encuesta coordinada por el IFE y la UNAM fueron, 81, 11 y 5 por ciento, respectivamente (Fuente: IFE-UNAM, 2003, tabla 5). Las diferencias pueden deberse a varios factores, entre ellos, al hecho de que en esta encuesta la pregunta no se circunscribió “a lo que pasa en la política”, como en la primera, y a que no se exploraron segundas y terceras menciones.

resultados se dividen categóricamente en dos posibilidades, sí o no, conservando la opción de “no sé” o “no contestó” para quienes se mostraron indecisos. La ventaja de esta formulación es que obliga a una definición clara de las auto-descripciones personales; su desventaja, sin embargo, es que no permite evaluar respuestas matizadas (por ejemplo, si se hubiera usado una escala de frecuencia: siempre, algunas veces, nunca).

El 35 por ciento de los entrevistados manifestaron sentir que pueden influir en decisiones que afectan a su colonia (véase tabla 15 del anexo). Este dato es superior al obtenido en Londres, donde alcanzó un valor de 26 puntos porcentuales. Sin embargo, fue sensiblemente inferior al arrojado por la población del resto del estado, que se ubicó en 49 puntos porcentuales.

A diferencia del ítem anterior, no hubo ninguna variable que arrojara valores de significación que permitieran rechazar la hipótesis de nulidad; en otras palabras, todas ellas presentaron valores no significativos. Sin embargo, si hacemos una comparación entre los resultados de este ítem y el anterior se encontrará una correlación significativa. La tabla siguiente muestra estos valores. Indica que las personas que se sienten informadas sobre asuntos de su vecindario respondieron con mayor probabilidad afirmativamente a la pregunta sobre si sienten que pueden influir en las decisiones de su entorno vecinal. El 64.5 por ciento de los casos positivos en el primer ítem fueron positivos en el segundo.

	Sí	No	Total	
¿Se considera bien informado?	Sí	64	36	100
	No	21	79	100
	Total	36	64	100

La encuesta también se propuso medir la percepción que tiene la gente sobre el grado en que los demás habitantes de la colonia se interesan y participan en tareas comunitarias. Se diseñaron dos ítem para medir este aspecto, a diferencia de la encuesta original que recurrió sólo a uno. Se decidió hacerlo así para evitar la tautología que tenía el ítem en su formulación original, cuya traducción literal hubiera conducido a interrogar sobre una cuestión propiamente valorativa expresada en la idea de que si la gente trabaja junta entonces se pueden resolver los problemas comunitarios. La adhesión “moral” a esta premisa le hubiera restado interés a la exploración. Al introducir por nuestra parte dos preguntas, quisimos medir de manera separada la percepción sobre el grado de información que la gente les atribuye a sus vecinos sobre los asuntos de su comunidad, su interés en ellos y la disposición a participar en resolverlos. Vistos en conjunto, se trata de valorar el nivel de expectativa de la gente respecto a la capacidad de los demás para interesarse y actuar sobre sus propios problemas⁹.

Los resultados obtenidos indican que alrededor de un tercio de los habitantes de la ciudad tienen una valoración positiva tanto sobre el nivel de información como del interés de los demás en los temas comunitarios como sobre su participación en resolverlos (véase tablas 16 y 17). El 38 por ciento dijo estar de acuerdo o muy de acuerdo con la frase “la gente de mi colonia está muy informada e interesada en resolver los problemas de la zona”. En cuanto a la percepción del grado de unión y participación, se redujo al 28 por ciento el número de quienes expresaron estar de acuerdo o muy de acuerdo con la frase correspondiente. Poniendo en relación estos datos con los obtenidos para el resto del estado, encontramos diferencias pronunciadas. Fuera de Guadalajara,

⁹ Los ítem introducidos, son: ¿En qué medida está usted de acuerdo o en desacuerdo con la afirmación “la gente de mi colonia está muy informada e interesada en resolver los problemas de la zona”? y ¿En qué medida está de acuerdo con la afirmación “la gente de mi colonia está muy unida y participa activamente para resolver los problemas de la zona”?

los resultados agrupados para el primer ítem fueron de 45 por ciento y para el segundo de 38 por ciento; esto es, la gente que no reside en la capital del estado tiene una opinión más positiva respecto al nivel de información que tienen sus vecinos como respecto a su grado de participación. Para ambas poblaciones, las variaciones porcentuales entre ambas preguntas pueden explicarse por el diferente nivel de exigencia cívica que suponen: en el primero, informarse y en el segundo participar.

No se encontraron diferencias significativas para ninguna de las variables sociodemográficas en ambas preguntas.

c. Participación vecinal

Los niveles de actuación vecinal y comunitaria son, sin duda, indicadores muy poderosos para medir el grado de participación de los habitantes de la ciudad en tareas colectivas. No es necesario recordar el gran valor que adquiere en los trabajos de Putnam, en los que llega a ser la columna vertebral de su diagnóstico. El nivel de información y la percepción sobre la disposición de los vecinos a colaborar no dejan de ser prerequisites de la acción colectiva que indican predisposiciones a participar, mismas que pueden cumplirse o no. En cambio, indagar sobre conductas efectivas de participación vecinal y cívica nos permite contar con un indicador más poderoso para valorar el impacto real que dicha participación produce en el contexto de los barrios o colonias.

La participación de los habitantes de la ciudad en sus vecindarios fue medida en dos direcciones: interrogando sobre su calidad de miembros de alguna organización barrial o de la colonia y sobre

diversas acciones que pudo haber emprendido como medida para resolver algún problema de su entorno barrial. Revisemos la primera.

De acuerdo a la encuesta, 1 de cada 5 habitantes de 16 años y más de la ciudad ha participado en alguna organización de su barrio y colonia (véase tabla 18 del anexo). El dato fue inferior al obtenido para el resto del estado, cuyo valor porcentual fue de 25, aunque a diferencia de los ítem anteriores la distancia numérica no fue tan pronunciada. En Londres, el valor alcanzado por este indicador fue de 18 puntos porcentuales.

Los valores para todas las variables sociodemográficas consideradas no fueron significativas, salvo para la condición de tener hijos o no tenerlos. Las personas que tienen hijos mencionaron más haber participado en alguna organización que las que carecen de ellos. El dato es coincidente, como lo anunciamos anteriormente, con el hallazgo de Offe y Fuchs (2003) para el caso de Alemania. También Putnam ha observado esta relación, al indicar que en los matrimonios con descendencia “los hijos recortan... los vínculos sociales informales e incrementan el compromiso comunitario formal” (Putnam, 2002, p.122).

El tipo de participación que tienen las personas que sí colaboran con alguna organización fue mayoritariamente como miembro: el 82 por ciento mantuvo su actuación a este nivel frente al 18 por ciento que sí tuvo alguna responsabilidad como resultado de su participación (véase tabla 20). Fuera de Guadalajara, las personas entrevistadas reportaron en mayor proporción haber tenido alguna responsabilidad, con 30 por ciento. Si consideramos sólo el valor referido a las personas que participan con responsabilidades en alguna organización social frente a todo el universo poblacional de la encuesta, observamos que en Guadalajara el 4 por ciento de los entrevistados

cayeron en esta categoría, el 7 por ciento de los habitantes del resto de la entidad y el 11 por ciento de los londinenses. Estos últimos, entonces, quizá participen menos como miembros de alguna organización en comparación con las otras dos poblaciones, pero son mucho más activos en ellas.

Nuestra investigación no permite conocer el tipo de organizaciones de barrio o vecinal en la que participan los residentes de un lugar. Puede tratarse de asociaciones cuya área de influencia se limita al barrio o la colonia, como las organizaciones de vecinos, o bien, organizaciones que tienen su sede en un barrio o colonia determinada, pero cuyos intereses o área de influencia es mucho mayor, como muchos de los organismos no gubernamentales.

La información aportada por la Segunda Encuesta Nacional de Cultura Política sobre el tipo de organizaciones en las que participan los mexicanos a escala nacional puede dar una idea de qué asociaciones se trate en el caso de Guadalajara. A los entrevistados se les pidió que contestaran si habían formado parte o no de varias organizaciones contenidas en una lista cerrada de opciones. Reproducimos a continuación todas las respuestas por su valor intrínseco para nuestro tema:

Dígame por favor si usted forma o ha formado parte de alguna de las siguientes organizaciones (porcentaje)	
Agrupación religiosa	23
Vecinos, colonos, condóminos	17
Organización de ciudadanos	14
Sindicato	12
Partido Político	10
Agrupación de ayuda social	9
Cooperativa	8
Institución de beneficencia	6
Agrupación política	6
De arte y cultura	5
Agrupación profesional	5
De pensionados y jubilados	4
<i>Fuente: SEGOB, 2003, p.27</i>	

Aunque en esta clasificación la opción “organización de ciudadanos” da lugar a confusiones (pues todas, de algún modo, son organizaciones ciudadanas) y se eche de menos la opción de “Asociación de padres de familia”, la tabla nos permite identificar diversas organizaciones que tienen perfiles más claramente definidos. Como se podrá apreciar, las “agrupaciones religiosas” y la de “vecinos, colonos, condóminos” obtienen las más altas menciones. Dichas organizaciones tienen comúnmente una ubicación dentro del área de residencia de las personas que forman parte de ellas. Es probable por ello que en nuestra investigación la participación en organizaciones que se exploró tenga que ver principalmente con estas dos expresiones de asociacionismo.

Es comprensible la preponderancia que podrían tener las organizaciones de vecinos y las agrupaciones religiosas en la articulación de la participación comunitaria (aunque, como indican los datos, lo sean en una forma relativamente modesta). Ambas responden a instituciones de enorme poder e influencia en la sociedad: el estado y la iglesia. Su papel como agencias estructurantes de la participación comunitaria es indudable: ambas son fuentes de orientaciones normativas diversas, proveen recursos variados para la gestión colectiva (desde espacios de reunión hasta personas especializadas en la “promoción social”, sin olvidar los incentivos materiales o simbólicos) y, sobre todo, están abocadas en gran medida a promover dicha participación, de la que dependen para subsistir o legitimarse.

La intervención de la autoridad municipal en la formación, mantenimiento y regulación de las asociaciones vecinales es inequívoca en este sentido. En Guadalajara, como sucede en todo el país, su ayuntamiento tiene potestad para actuar en este ámbito, conforme a lo dispuesto por la constitución general del país que en su artículo 115, fracción II, le otorga poderes para emitir

reglamentos que “aseguren la participación ciudadana y vecinal”. Esta intervención, en realidad, fluye por dos vías: la reglamentaria y la orgánica. En Guadalajara existe el reglamento denominado “de participación ciudadana”, que norma principalmente lo relativo a las asociaciones de vecinos, pero también ciertos mecanismos de participación ciudadana (consulta popular, audiencia pública e iniciativa popular). No obstante, el grueso del ordenamiento está orientado a regular la creación y funcionamiento de estas asociaciones, estableciendo su naturaleza, requisitos de constitución y sus pautas generales de actuación.

En lo que respecta a la parte orgánica, el Ayuntamiento, como el mismo reglamento lo establece, cuenta con una entidad encargada de las funciones de enlace, comunicación y arbitrio de estas asociaciones con el Ayuntamiento: la Dirección de Participación Ciudadana. A través de esta oficina, se actualiza el padrón de presidentes de colonos, se regula la vida de las asociaciones, se atienden sus demandas y se canalizan apoyos diversos, en principio enmarcados en preceptos de subsidiariedad para la resolución de problemas comunitarios. Visto en términos globales, esta intervención del ayuntamiento en el tejido asociativo vecinal da lugar a lecturas ambiguas. Tradicionalmente, ha sido vista como un mecanismo para la formación de clientelas políticas y para asegurar el control político territorial¹⁰. Desde otra perspectiva, sin embargo, puede reconocérsele su papel estructurante de lazos vecinales que, de otro modo, podrían ser menos intensos y desarticulados de lo que son actualmente. Esta función creadora de capital social, que tiende a crear vínculos entre personas con desigual poder y autoridad—como el creado entre funcionarios y vecinos comunes--, da como resultado la formación de redes sociales que, en cierta medida, tienen valor para resolver problemas comunitarios o para mejorar la calidad de

¹⁰ Véanse los diversos pronunciamientos en este sentido contenidos en la Agenda para la Reforma Municipal en México, coordinada por Tonatiuh Guillén, México, 1999, mimeo.

vida de un vecindario. Ciertamente, los datos a nuestra disposición indican que estas redes o asociaciones no tienen una adhesión muy amplia, aún si concediéramos que todos los entrevistados tuvieron en mente esta organización a propósito de la pregunta que formulamos: 18 miembros por cada 100 habitantes mayores de 16 años no es un gran número, más aún si se tiene en cuenta que se trata de un ámbito, el vecinal, altamente conectado con aspectos que deberían motivar un alto interés ciudadano como el bienestar familiar y personal vinculado con el entorno urbano inmediato.

Deben concurrir diversos factores que expliquen esta situación, tanto internos como externos. No es interés de esta investigación identificarlos, pero se puede aventurar la existencia de dos ellos, ambos a la espera de una evidencia empírica más sólida para sustentarlos: la baja confianza ciudadana en la intervención gubernamental y la diferente extensión y calidad de vida de que gozan los barrios y colonias de la ciudad. Sobre el primer aspecto podemos referir un hecho reciente que lo confirma: con motivo del pago al impuesto predial del 2005, las autoridades tapatías aprobaron que se solicitara a cada contribuyente la aportación de una cantidad voluntaria de 25 pesos para acrecentar los recursos de un fondo de contingencias manejado por el Ayuntamiento de Guadalajara. El primer día de cobro del impuesto acudieron a las oficinas recaudadoras 7,319 contribuyentes. De ellos, sólo el uno por ciento aceptó aportar dicho apoyo; en pesos, la cantidad reunida ese día fue de \$2,475¹¹. Desde luego, se tiene que tomar en cuenta otras consideraciones para comprender esta prácticamente nula respuesta ciudadana a esta

¹¹ De acuerdo a datos proporcionados por el Tesorero Municipal, José Luis de Alba, recogidos en el Boletín de noticias en línea del grupo Notisistema. 4 de enero de 2005. No está por demás indicar que la meta que se fijó la autoridad municipal para recabar por esta vía fue de 20 millones de pesos (“Es pobre aportación para contingencias”, Mural, 4 de enero de 2005).

iniciativa municipal, pero sin duda la desconfianza hacia el gobierno desempeña un papel importante.

El otro factor tiene que ver con la calidad del entorno urbano de los vecindarios en la ciudad de Guadalajara. Por tratarse de la capital del Estado y ser una de las ciudades más pobladas del país, Guadalajara ha contado a lo largo de su historia con condiciones privilegiadas para el desarrollo y mejoramiento de la infraestructura urbana y los servicios públicos. Aunque persisten diversos rezagos de esta índole, en lo general la ciudad goza de un aceptable equipamiento urbano y sus problemas públicos no son tan críticos. La encuesta que aplicamos confirma esto en lo general. Como podrá apreciarse en la tabla 19, algunos de los problemas más comunes que asedian a los vecindarios urbanos no son percibidos por los residentes de la ciudad como graves o muy graves. Es previsible que, bajo estas condiciones, la necesidad de reunirse, colaborar y participar en grupos vecinales tienda a disminuir. Al existir una adecuada provisión de servicios públicos, contar con cierto equipamiento vecinal (parques, casetas de policía, etc.) y disponer de un entorno relativamente seguro, los incentivos para organizarse colectivamente a escala vecinal se reducen.

Las acciones vecinales realizadas con el interés de resolver algún problema del vecindario muestran también una escasa participación. La encuesta utilizó cuatro indicadores para conocer estas acciones: escribir a los periódicos, contactar a alguna autoridad, asistir a reuniones de protesta o acción colectiva y la disposición a actuar, aunque no se haya concretado en una acción visible. Las tablas 20, 21 y 22 muestran los resultados obtenidos para cada una de ellas. Solamente el 28 por ciento de los habitantes de la ciudad eligió alguna de estas posibilidades. El 13 por ciento dijo haber contactado a alguna autoridad; el 5 por ciento mencionó haber asistido a reuniones de protesta y el 12 por ciento señaló haber pensado hacer algo, pero no haberlo hecho.

Escribir a los periódicos fue una acción inexistente (por eso no se integró la tabla correspondiente). La pasividad de los vecinos fue mayor en el resto del estado. Ahí los valores alcanzados por estos indicadores fueron 10, 4 y 6 por ciento, respectivamente, no habiéndose detectado tampoco ninguna acción relacionada con los periódicos.

En el análisis mediante χ^2 ninguna variable sociodemográfica presentó variaciones significativas en el caso de Guadalajara, salvo la de haber contactado a alguna autoridad en cuanto al nivel de marginación. Al parecer, las personas con un nivel de marginación bajo fueron más participativas que las de otros niveles según puede apreciarse en los valores correspondientes consignados en la tabla 21.

d. Indicadores de compromiso comunitario

Con el interés de hacer análisis transversales entre la población encuestada, es posible valorar simultáneamente las respuestas que se dieron a varios ítem. Esta posibilidad de análisis estaba ya prevista en la encuesta original que se aplicó en el Reino Unido y en la cual nos basamos. En aquella encuesta se recurrió a la distinción entre “cívicamente comprometidos” y “no cívicamente comprometidos”. Se consideró dentro de la primera categoría a las personas que se sienten bien informadas, sienten que pueden influir en las decisiones que afectan a su colonia y están de acuerdo o muy de acuerdo en que la gente puede influir en las decisiones relativas a su vecindario. Por el contrario, aquellos comprendidos dentro de la clasificación de “no cívicamente comprometidos” fueron personas que dijeron no haber estado involucrados en una organización barrial o vecinal, no han tomado una acción para resolver un problema local, además de declarar

que no están bien informados, no sienten que pueden influir en las decisiones comunitarias y tampoco creen que lo pueden hacer sus vecinos.

A diferencia de esta clasificación binaria, se construyó una que incluye seis tipos, en virtud de que nos pareció necesario distinguir el nivel cognitivo del nivel de la acción, las cuales se difuminan en la clasificación mostrada en el párrafo anterior. Consideramos más apropiado, además, no catalogar como “cívico” sino como “comunitario” esta clase de indicadores, en razón de que lo cívico suele implicar una clase de participación en redes y organizaciones más amplias y perseguir objetivos no circunscritos únicamente a la esfera barrial. Haciendo esta distinción, se obtienen los siguientes tipos:

	Respondió Afirmativamente		Respondió Negativamente
<i>Comprometidos al nivel de cognición</i>	Se siente bien informado, siente que puede influir en decisiones comunitarias, está de acuerdo en que sus vecinos están informados, interesados y participan en actividades comunitarias.	<i>No Comprometidos al nivel de cognición</i>	No se siente bien informado, no siente que puede influir en decisiones comunitarias, no está de acuerdo en que sus vecinos están informados, interesados y participan en actividades comunitarias.
<i>Comprometidos</i>	Las anteriores más: ha participado en alguna organización	<i>No comprometidos</i>	Las anteriores más: no ha participado en alguna organización
<i>Altamente comprometidos</i>	Las anteriores más: ha participado en alguna organización y ha tomado alguna medida de acción comunitaria	<i>Altamente no comprometidos</i>	Las anteriores más: no ha participado en alguna organización y no ha tomado alguna medida de acción comunitaria

Como es sencillo darse cuenta, estos tipos relevan extremos de actitud y comportamientos vecinales. En un extremo se encuentran quienes no sólo cuentan con una percepción positiva sobre su capacidad de acción al nivel vecinal y la de sus vecinos, sino también han participado en alguna organización y han tomado alguna acción a favor de su vecindario. En el polo opuesto, se

concentran los que no cuentan con esa percepción y no la advirtieron tampoco en sus vecinos, pero además no han participado en alguna organización y no han hecho alguna acción vecinal en los últimos tres años. Entre ambos extremos, se identificaron cuatro categorías que describen un grado diverso de compromiso y participación vecinales. Desde luego, estos seis tipos ideales no incluyeron todas las posibilidades de sentimiento y acción vecinal que abarcó la encuesta. Todos los casos híbridos, incluidos los de quienes pudieron haber respondido afirmativamente a casi todas las preguntas, fueron descartados.

La tabla siguiente muestra el conjunto de resultados encontrados:

	%		%
Comprometidos al nivel de cognición	10	No comprometidos al nivel de cognición	14
Comprometidos	5	No comprometidos	10
Altamente comprometidos	1	Altamente no comprometidos	8

Los datos que se pueden observar ahí muestran un escalamiento del grado de compromiso y participación de los vecinos para cada una de las grandes clasificaciones (comprometidos y no comprometidos). Los porcentajes del primer renglón incluyen los porcentajes de cada columna. De este modo, por ejemplo, dentro del grupo que calificamos como comprometido al nivel de cognición se incluye los que llamamos comprometidos y altamente comprometidos. Lo mismo vale para los que denominamos no comprometidos al nivel de cognición.

Como se puede apreciar, el núcleo de los comprometidos al nivel de cognición, además de ser inferior al que comprende al de los no comprometidos a escala cognitiva, contiene un núcleo duro de altamente comprometidos en una proporción muy modesta: las personas que están altamente

comprometidos en actitud y acción con su vecindario y que pueden considerarse, por ende, el motor cívico o comunitario de los barrios y colonias de la ciudad, apenas constituyen 1 de cada 100 habitantes de la ciudad. El caso contrario, por su parte, comprende a 8 de cada 100 habitantes, personas que mantienen un alto pesimismo respecto a su percepción de compromiso propio y de sus vecinos y que no han hecho ninguna acción a favor de su vecindario.

Una observación adicional sobre la confianza puede desprenderse si tomamos en cuenta el grado de compromiso comunitario. Si comparamos a las personas que catalogamos como comprometidas y no comprometidas (tanto a escala cognitiva y en el plano de la acción), es posible afirmar que los primeros muestran una confianza más elevada hacia sus vecinos que los segundos. La tabla 9 incluye el valor medio ponderado y el valor P. Sería ocioso indagar si a mayor confianza en los vecinos mayor es el nivel de compromiso cívico, o a la inversa. Lo más razonable es pensar que ambas están íntimamente vinculadas y se refuerzan recíprocamente.

6. Participación cívica

Más allá del vecindario, las personas tienen la posibilidad de involucrarse en organizaciones que persiguen fines más amplios y que componen la parte visible y activa de la sociedad civil. Se trata de las organizaciones sin fines de lucro, que se pueden considerar una poderosa expresión de participación cívica, en tanto representa una concurrencia libre de voluntades que pueden estar motivadas por objetivos no particularistas o desinteresados. Se ha buscado caracterizar a las organizaciones no gubernamentales, además de no perseguir fines de lucro, por no buscar usurpar ninguna representatividad, por defender su autodeterminación e independencia y por articularse en torno a proyectos específicos, entre otros (Alonso, 2000, p.32).

Para la construcción del capital social, las asociaciones civiles en lo general tienen una doble utilidad, pues posibilitan a la vez la generación de vínculos entre personas más allá de la esfera de relaciones primarias del individuo y crean y refuerzan normas de reciprocidad generalizada. Sobre el primer punto cabe decir que al pasar de organizaciones vecinales a asociaciones cívicas no sólo se opera un cambio de escala que, digamos, significa transitar de contextos barriales en donde operan las primeras a contextos comunitarios donde funcionan las segundas; también implica un cambio de naturaleza. Si adoptamos la terminología de Putnam (2003), podríamos describir a las primeras como “volcadas hacia dentro” y a las segundas como “volcadas hacia fuera”. Dicho en otras palabras, se podría visualizar a las organizaciones vecinales como entidades principalmente orientadas por intereses particularistas, en el sentido de promover beneficios individuales de miembros ligados a un barrio o colonia, mientras que las organizaciones civiles podrían contemplarse como entidades orientadas principalmente por

intereses generales, no circunscritos a los beneficios que pueden obtener sus participantes por condición de su membresía en ellas. El capital social a la base de uno y otra también sería distinto, por consecuencia. Hemos argumentado más arriba que las asociaciones vecinales podrían considerarse sobre todo como expresiones de capital social vinculante, en tanto las otras podría verse como vehículos especialmente aptos para crear y transmitir capital social que tiende puentes.

Respecto al segundo punto, como ha señalado Putnam (1993, 2002), hay que destacar que las normas de reciprocidad generalizada son de gran relevancia para la sociedad porque generan conductas de intercambio no regidas por transacciones específicas (A hace algo por B a cambio de que B haga a su vez otra cosa por A).

En este capítulo, haremos una breve valoración de esta forma de participación cívica a partir de tres dimensiones: a) el volumen y características de las asociaciones civiles en Guadalajara b) los movimientos sociales y cívico-políticos que existen en la ciudad, y c) el grado de altruismo que muestran sus habitantes en cuanto al soporte de estas organizaciones y sus causas. La información que fundamenta nuestra apreciación no provino de la encuesta aplicada para este trabajo. Se basa en información recolectada de diversas fuentes que, si bien no permiten una visión a detalle, sí ofrecen la posibilidad de formular juicios generales relativamente fiables. En primer lugar discutiremos la información relativa a las asociaciones civiles.

6.1. Asociaciones civiles

Una de las principales dificultades para caracterizar esta dimensión de la participación cívica en Jalisco y su capital es que no existe un padrón único y confiable para saber cuántas asociaciones existen y qué características tienen. Hasta hace algunos años, la única fuente oficial disponible para conocer estos datos era el Instituto Jalisciense de Asistencia Social (IJAS), creado en 1959. Conforme a la ley, al IJAS le corresponde “promover, coordinar, apoyar y supervisar los servicios asistenciales que realicen las personas e instituciones dedicadas a la Asistencia Social Privada, y el de representar a la Beneficencia Pública del Estado para todo efecto legal” (Código de Asistencia Social del Estado de Jalisco). Esta orientación de su funcionamiento al ámbito de la asistencia social ha tenido como efecto que sus registros sobre asociaciones civiles se limiten a las que pueden catalogarse dentro del rubro asistencial o de beneficencia. Basta observar la información aportada en su sitio, para percatarse que otros tipos de organismos no son considerados: deportivos, de profesionistas o de corte cívico-político. En términos más específicos, el IJAS registra la información relativa a organizaciones que pueden caber en alguna de las siguientes clasificaciones: bienestar social, educativa, ambiental, gerontología, rehabilitación y educación especial, servicios médicos y asistencia infantil.

Recientemente, ha surgido otra fuente de información oficial sobre asociaciones civiles en Jalisco, administrada por la Secretaría de Desarrollo Humano (SDH) de la entidad, creada en el 2001. Esta secretaría ha integrado un directorio de organizaciones civiles más amplio, computando no sólo las de carácter asistencial, sino también las interesadas en la ciencia y la investigación, la cultura, la educación, el deporte, el desarrollo y la ecología. Un problema que tiene este directorio es que no es exhaustivo: no están incorporadas todas las asociaciones que

existen. Eso se debe muy probablemente a su método de acopio de la información sobre las asociaciones, el cual, al parecer, se basa en los datos aportados por los organismos que deciden inscribirse voluntariamente en el directorio.

Una última fuente de información es la gestionada por el Centro Mexicano para la Filantropía, A.C. (CEFEMI), creado en 1988 y cuya sede se encuentra en la Ciudad de México. El CEMEFI tiene también registros de asociaciones que no solamente se dedican a la asistencia social y el alcance de su directorio es nacional, lo que permite comparar a varias ciudades del país. Sus categorías de agrupamiento de las asociaciones civiles son muy parecidas a la de la SDH, con la diferencia de que excluye las asociaciones deportivas e incluye a las de salud. Es muy probable que sus registros no estén actualizados. Su método de acopio de información tampoco se precisa.

Si comparamos las tres fuentes, el problema más grave que surge es que los datos en posesión de uno y otros no son concordantes. De acuerdo al Directorio de la SDH del 2003, en la Zona Metropolitana de Guadalajara existían 980 organizaciones civiles¹. Por su parte el CEMEFI tenía registrados 547 para toda la entidad², no sólo para su región centro, no obstante que su espectro de categorías es similar al de este secretaría. La desproporción obviamente es enorme e impide cualquier labor de contraste que pudiera desembocar en la precisión de los registros. Llama la atención que el IJAS, a pesar de limitar su rango de registro a las asociaciones de asistencia social, tiene información correspondiente a 437 organismos para todo el estado³.

¹ SDH. Directorio de organismos de la sociedad civil, Gobierno del Estado de Jalisco, 2003.

² De acuerdo a los datos disponibles de su directorio en línea. Fuente: www.cemefi.org.

³ De acuerdo a los datos disponibles de su directorio en línea. Fuente: www.ijas.gob.mx.

Ante la imposibilidad práctica de echar mano de todas estas fuentes a la vez, se impone una elección. Por mera estrategia de análisis, vamos a tomar en cuenta en primer lugar la base del CEMEFI para hacer una comparación agregada entre Guadalajara y Monterrey, ciudades que cuentan con características similares en muchos renglones y sobre las cuales la base de datos del CEMEFI es la única de las tres consideradas que permite esta comparación. Relacionar ambas, aunque sea a gran escala, puede darnos una idea de qué tan dinámico es el tejido asociativo de la ciudad de Guadalajara, dejando indeterminado cuestiones como la eficacia organizativa que poseen o la influencia que tienen dichas asociaciones en la vida de sus habitantes. Luego haremos uso de la base del IJAS para comparar la dinámica asociativa de la ciudad con respecto a otras ciudades del interior del estado. El propósito de hacer este análisis complementario es, primero, comprender la distribución de organismos que por sus fines asistenciales son estructuras eminentemente “volcadas hacia fuera” y “creadoras de puentes”, en la terminología de Putnam (2002) y, segundo, poner en perspectiva a la ciudad con los otros tres municipios del área metropolitana. Es muy probable que las bases de datos elegidas tengan problemas de obsolescencia de la información y no sean exhaustivas, pero podemos presuponer que tales fallas sean sistemáticas para todos los municipios que tratan y, por lo tanto, no afecten mayormente la comparación. Lo que sí cabe aclarar es que las conclusiones que se deriven de dicha información deben tomarse como interpretación de tendencias, no como descripción de la realidad efectiva del asociacionismo civil.

De acuerdo con la base de datos del CEMEFI, en Guadalajara existen 246 organismos civiles. Monterrey, por su parte, tiene 318. Un sencillo cálculo a partir de sus datos de población del año 2000, indicaría una mayor densidad de organismos en la segunda de estas ciudades. Por cada 100,000 habitantes, Monterrey tendría 28.64 organismos de este tipo; Guadalajara, en cambio,

contaría con 14.94 por la misma proporción de pobladores; esto es, prácticamente la mitad de los organismos civiles habidos en aquella ciudad.

Ciertamente, al interior de Jalisco el panorama cambia dramáticamente: Guadalajara es, con mucha diferencia, el municipio líder en expresiones cívicas organizadas. De acuerdo a datos del IJAS, en esta ciudad tienen su domicilio legal 195 asociaciones de este tipo, lo que representa el 45 por ciento de todas las asociaciones de la entidad registradas por esta oficina de gobierno⁴. Zapopan cuenta con 81 organismos y su participación porcentual es de 18 por ciento; Tlaquepaque contaría con 18 organismos y su porcentaje sería de 4 por ciento. Por último, Tonalá apenas registra 4 organismos y representa el 1 por ciento. Ciertamente, en función del número de habitantes, el liderazgo de Guadalajara tiende a decrecer frente a los demás municipios comparados. Su valor sería, de acuerdo a los mismos datos, de 11.84 organismos por cada 100,000 habitantes, mientras que Zapopan tendría 8.09, Tlaquepaque 3.79 y Tonalá 1.18.

¿Qué podemos concluir de estas cifras? Dos ideas, principalmente: la primera es que la dinámica asociativa de la ciudad no parece ser tan densa como la que podrían registrar otras localidades del país. La enorme diferencia numérica con respecto a Monterrey indica una sociedad civil poco interesada y dispuesta a formar redes cívicas. La segunda idea complementa este razonamiento: si bien Guadalajara es en términos absolutos la ciudad más próspera de Jalisco en esta clase de capital social, en términos relativos a su población su tejido asociativo no es tan denso como parece a primera vista. A pesar de que Guadalajara tiene ventajas indudables sobre Zapopan (ser

⁴ Los datos son de elaboración propia con base en la información contenida en www.ijas.gob.mx. Es interesante mencionar que este porcentaje que tiene Guadalajara respecto a toda la entidad es idéntico al reportado por la SDH en cuanto a la región centro de Jalisco con relación a todo Jalisco, no obstante que los números absolutos varían enormemente (Fuente: SDH, IJAS, ITESO. “Diagnóstico de organizaciones civiles en Jalisco”, agosto 2004, mimeo --Agradezco a Mónica Ballezá el haberme proporcionado esta información).

la capital del estado y el corazón del área metropolitana, por lo menos), sus valores asociativos no están tan alejados de los que presenta este municipio.

Necesitaríamos contar con más información para confirmar ambas aseveraciones y, sobre todo, para poder bajar el análisis al nivel interno de las asociaciones y estar así en condiciones de valorar aspectos cruciales como el número de miembros que participan en estos organismos, los montos financieros que manejan, el volumen de población que atienden y la calidad de sus servicios. Una investigación realizada a esta escala indica que se trata de organismos que si bien enfrentan numerosos problemas financieros y de operación –por lo demás, no privativos de Jalisco--, observan rendimientos aceptables en cuanto a algunos indicadores básicos. Por ejemplo, la mitad de organismos asistenciales que operan en la ZMG tienen más de 12 años de estar funcionando; el 26 por ciento trabaja además en otras regiones de la entidad; el 58 por ciento del personal que labora en ellas son profesionistas y la mitad de las organizaciones cuentan con personal remunerado⁵. Son datos que indican cierta fortaleza y capacidad de acción de estos organismos y que sugieren que, a pesar de que el volumen asociativo de la ciudad podría considerarse comparativamente modesto, se integra por asociaciones sólidas y dotadas de gran experiencia.

6.2. Movimientos sociales

Es necesario hacer un análisis adicional que podría mostrarnos matices adicionales a la idea de una posible debilidad o “estrechez” cívica de los ciudadanos que residen en Guadalajara. Se trata del conjunto de expresiones cívico-políticas que se reconocen generalmente como movimientos

⁵ SDH, IJAS, ITESO. “Diagnóstico de organizaciones...” op.cit.

sociales y que en la ciudad han mantenido un cierto nivel de actuación. Su importancia no es menor para comprender la dinámica del capital social en cualquier comunidad. Como ha observado con acierto Szreter (2002a), el diagnóstico de Putnam sobre el declive del capital social en Estados Unidos se basa en gran medida en el análisis de los movimientos cívicos de ese país. Su última publicación, de hecho, es una compilación de estudios de caso que, en su mayoría, son crónicas de la formación y dinámica de movimientos sociales de corte local (Putnam, 2003a). Sin embargo, la tarea de valorar el impacto de los movimientos sociales en la formación y desarrollo del capital social es compleja. Por su naturaleza, se trata de fenómenos sociales que registran momentos de ascenso, estancamiento y aún de extinción, condicionados en gran medida por la clase de demandas que persiguen y las coyunturas de las que surgen. Ahora bien, no obstante el poder de influencia política, movilización ciudadana y visibilidad pública que pueden alcanzar, no todos logran institucionalizarse como expresiones ciudadanas estables y dotadas de cierta permanencia. Quizá la mejor manera de ponderar su valor como creadores de capital social es analizando caso por caso y desde dentro las redes cívicas que los soportan, sus propósitos reales y manifiestos y las repercusiones de sus acciones en la esfera pública, entre otras características. Una estimación cuantitativa agregada de tipo estadístico no tendría demasiado sentido, aún si se dispusiera de los datos pertinentes para realizarla. Cualquiera de esas dos vías de análisis, sin embargo, excede los límites de este trabajo. Tendremos que basarnos en los hallazgos de otros investigadores para tener una idea aproximada del estado que guardan estos movimientos en Guadalajara y su influencia en la vida cívica de sus habitantes.

Hay consenso en los estudiosos del tema en que la década de los noventa representó para la ciudad y la entidad en su conjunto un momento de auge de estas expresiones. Los diversos movimientos sociales que se formaron y consolidaron en ese periodo estuvieron enmarcados por

acontecimientos y situaciones de largo aliento para la sociedad jalisciense, como las explosiones del 22 de abril de 1992, el crecimiento de la inseguridad pública, la depauperación del campo jalisciense y la descomposición del partido que gobernó por décadas a la entidad (Ramírez, 1994; Gómez, 1997; Alonso, 2000). Entre las muchas manifestaciones cívicas que surgieron en esos años, en buena medida motivadas por estas circunstancias, cabe mencionar al Barzón (Del Castillo, 2000), el Foro de Organizaciones Civiles (Alonso, 2000), la Coordinadora de Organismos Civiles y Ciudadanos del 22 de Abril, Una Sola Voz, Movimiento Ciudadano Jalisciense, Alianza Fuerza de Opinión Pública, Familias Unidas Contra la Violencia y el Foro Cívico Jalisciense (Gómez, 1997). Aunque los objetivos que persiguieron (y algunos de ellos todavía persiguen) tenían origen diverso, habría que observar estos movimientos sociales como expresión de una insatisfacción ciudadana más amplia ante los gobiernos emanados del PRI que, a principios de 1995 y en medio de una crisis económica nacional de grandes proporciones, terminó por propiciar la alternancia política en la titularidad del poder ejecutivo de la entidad y en sus principales ayuntamientos, incluido Guadalajara.

Este ascenso de un partido de oposición fue, por sí mismo, un indicador de que el ciudadano promedio había cambiado su percepción y actitud con respecto a la forma de gobernar del partido oficial y estaba actuando en consecuencia al emitir su voto en las urnas. Era reflejo, por lo menos, de un interés cívico inédito que, en el transcurso de tres años, modificó drásticamente el panorama electoral de la entidad⁶.

⁶ En las elecciones locales de 1992, el PRI obtuvo el 59 por ciento de los votos, el PAN el 31 por ciento y el PRD el 4.30 por ciento. Tres años después, en las elecciones para elegir gobernador, el PAN se alzó con el 52.05 por ciento de los votos, el PRI cayó a 36.37 y PRD conservó el 4.91 por ciento (Dato tomado de Alonso, 1995).

Es difícil emitir un juicio sobre la evolución posterior de esta “efervescencia cívica” que registró la entidad sobre todo durante el primer lustro de la década pasada. A partir de la alternancia política en el estado, la recomposición interna del PRI local y la progresiva normalización de los procesos democráticos en la entidad y a escala federal, visible en este último caso en la elección presidencial del 2000, muchos de los movimientos sociales surgidos entonces perdieron su razón de ser, se debilitaron o desaparecieron. Han surgido otros, desde luego, pero sus aspiraciones son más estrechas y su capacidad de movilización ciudadana más débil. Es el caso, por ejemplo, del movimiento que ha aglutinado a los ahorradores quebrantados por el desplome de las llamadas “cajas populares” ocurrido en 1999⁷, los cuales hasta la fecha han sostenido una lucha para que el gobierno les restituya sus ahorros con fondos públicos.

Una excepción a esta clase de movimientos la representan las acciones civiles encaminadas a la aprobación de iniciativas populares. La más significativa de estas acciones fue el movimiento de base que diseñó e impulsó la aprobación de un texto legal para combatir la violencia intrafamiliar en Jalisco y que tuvo su centro articulador en el área metropolitana de Guadalajara. El movimiento fue inusual no sólo por la pluralidad de organizaciones que concurrieron, reunidas en una agrupación denominada *Colectivo de Voces Unidas* y lo novedoso de su temática, sino por elegir como estrategia de movilización la figura de la iniciativa popular, que por primera vez se ponía en práctica en el país. El texto, respaldado por al menos 40 mil firmas, fue aprobado en el año 2000 por el Congreso de Jalisco después de muchas demoras y en forma selectiva y distorsionada. A esa iniciativa siguió otra promovida por la Universidad de Guadalajara y

⁷ Estas cajas de ahorro popular son, dicho sea de paso, una importante expresión de capital social, en la medida en que se trata de sistemas cooperativos sustentados en redes sociales y mecanismos de confianza (véase Vélez-Ibáñez, 1993; Putnam, 1993). El colapso de varias de ellas debió significar un gran deterioro en las reservas de confianza de los jaliscienses que, por desgracia, no ha sido investigado ni precisado.

orientada a incrementar los subsidios que recibe esa casa de estudios, que también fue aprobada por el Congreso de la entidad a finales de ese mismo año. Recientemente, bajo la coordinación de una sola asociación civil, se recabaron las firmas requeridas por la ley (alrededor de 22 mil) para enviar al órgano legislativo una iniciativa más, ésta orientada a legislar para que los adultos mayores de 70 años reciban una pensión alimenticia a cuenta del estado⁸. Se trata de una iniciativa todavía en trámite.

Si nos viéramos precisados a emitir una conclusión con base en este análisis impresionista, por llamarlo así, de los movimientos sociales existentes en la ciudad, tendríamos que decir que salvo los años comprendidos en el primer lustro de los noventa, que fueron altamente fecundos en este tipo de expresiones, el panorama de la ciudad se ha caracterizado por movimientos esporádicos, promotores de intereses particulares y con una débil adhesión de la ciudadanía en general. Ciertamente, las iniciativas populares que han sido promovidas revelan cierto dinamismo cívico, articulando demandas de interés público más amplio, pero no han dejado de ser manifestaciones ocasionales y sus efectos sobre la sociedad civil, en términos de movilizar intereses y voluntades ciudadanas, no han sido perdurables.

6.3. Conductas altruistas

El capital social no se compone únicamente de redes de relaciones que cristalizan en asociaciones permanentes o en movimientos sociales. Las normas son una parte fundamental de su contenido. Coleman fue el primero en considerarlas de este modo. Ciertamente, su visión sobre ellas en su vinculación con el capital social era muy amplia. Aunque concedió especial importancia a la

⁸ “Dan banderazo a iniciativa”. Periódico Mural, 10 de octubre de 2004.

norma que prescribe olvidarse del interés propio y actuar en interés de la colectividad, cuyos efectos veía reflejados en el fortalecimiento de la familia, el desarrollo de movimientos sociales en su fase de ascenso y en orientar a las personas a trabajar por el bien público, no dejó de considerar normas que generaban otra clase de beneficios individuales como expresiones de capital social (normas que inhiben el crimen y permiten pasear por las calles de la ciudad, o bien, que recompensan el esfuerzo en la obtención de logros educativos) (Coleman, 2000b). Cuando Putnam hace suyo el concepto, el espectro normativo se reduce a las que denomina de reciprocidad generalizada y que, como ya vimos, entrañan una especie de intercambio difuso y no inmediato (véase Putnam, 1993 y 2002).

Estas normas de reciprocidad generalizada son la base de las conductas altruistas. Por estas conductas podemos entender, justamente, todas aquellas acciones que se hacen en el interés de otras personas y de las que no se espera una retribución a cambio⁹. Wuthnow (2003) ha destacado estas conductas, que denomina genéricamente como voluntariado, como una parte sustantiva del capital social. En su opinión, el voluntariado, junto con las asociaciones, la confianza y la participación ciudadana, constituyen de hecho las formas de capital social más dignas de tomar en cuenta.

A pesar de su importancia y a diferencia de otros países, como en Estados Unidos, en México las conductas altruistas no han sido suficientemente cuantificadas ni estudiadas. La información que existe, además de escasa, es aislada y no cubre todo el registro posible del altruismo.

Recientemente, con motivo de la aplicación de encuestas nacionales sobre participación cívica,

⁹ Para esta definición nos hemos basado parcialmente en la ofrecida por Nagel. Él argumenta que por altruismo no habría que entender “el abyecto autosacrificio, sino meramente una voluntad de actuar en consideración del interés de otras personas, sin necesidad de motivos ulteriores” (Nagel, 2004, p.89)

han surgido datos de interés en este renglón, pero carecen de profundidad y, sobre todo, no pueden considerarse exhaustivos. Para efectos de nuestro análisis, tendremos que recurrir a estas fuentes nacionales que, como lo mencionamos en otro momento, sólo tienen valor indicativo de la realidad jalisciense o tapatía. Adicionalmente, apoyaremos nuestras inferencias con información referida a Jalisco y a Guadalajara en particular.

Antes de revisar los datos, conviene detenernos un momento para identificar los elementos constitutivos de la conducta altruista. Una buena parte de la literatura sobre el tema se ha concentrado en el estudio de las motivaciones que la originan¹⁰, dejando de lado o atribuyéndole escasa importancia a otros aspectos. Aunque tiene un gran valor comprender las razones que sostiene el actor para emprender una conducta de este tipo, es quizá más interesante analizar la complejidad que rodea su ejecución. Desde un punto de vista fenomenológico, es posible hacer un esbozo de esta complejidad si aceptamos que la conducta altruista comprende genéricamente donaciones que se distinguen por su origen (si provienen de personas físicas o jurídicas), forma (si consisten en dinero, especie, servicios personales –frecuentemente llamado “voluntariado”-- o, incluso, si implican la donación de tejidos y órganos), destino (si se canalizan a instituciones formales, directamente a personas menesterosas o a causas sociales específicas) y periodicidad (si son circunstanciales, esporádicas o tienen un patrón regular). Estas diversas posibilidades suponen muchos matices de conducta altruista y pueden dar lugar a combinaciones que no son fácilmente asibles a través de instrumentos de medición cuantitativos. Las tendremos presentes enseguida para analizar los datos a nuestra disposición.

¹⁰ Un estudio ejemplar en este sentido es el de Wuthnow (1996), aunque es un enfoque más persistente en los análisis realizados desde una perspectiva filosófica (véase Nagel, 2004) y económica (véase, por ejemplo, Onyeiwu y Jones, 2003).

Echemos un vistazo en primer lugar a la información referida a todo el país. La encuesta realizada por el IFE y la UNAM sobre participación ciudadana a nivel nacional preguntó a los entrevistados por la frecuencia con la que hacían donativos a una institución como la Cruz Roja y con la que daban “limosnas”. Los resultados obtenidos se reproducen a continuación:

	Siempre	A veces	Nunca	NS	NC	Total
Dar donativos a una institución como la Cruz Roja	26.3	41.1	32.1	.1	.4	100
Dar limosna	22.1	52.7	24.7	.2	.2	100
Todas las cantidades expresan porcentajes. Fuente: IFE-UNAM, 2003, tablas 82 y 86						

Como se puede observar, los valores mostrados permiten suponer cierta preeminencia de los donativos considerados como limosnas sobre los dirigidos a las instituciones benéficas, no obstante que se puso como ejemplo la Cruz Roja, que tal vez sea la más acreditada de todas las existentes. Dar limosna es una expresión ambigua, sin embargo. Implica donativos ocasionales entregados a personas menesterosas, pero también las aportaciones voluntarias que se hacen a la iglesia en el contexto de sus celebraciones religiosas o de otros actos. Independientemente de esto, ambas remiten a contextos de vida cotidiana caracterizados por la co-presencia entre personas y sustentados, en algún grado, por valores religiosos. La confianza debe ser también un factor de gran peso, sobre todo tratándose de las aportaciones dirigidas a la iglesia. Es probable que el altruismo entre los mexicanos sea mayor cuando entrañan estos rasgos socio-estructurales, de los cuales adicionalmente se puede afirmar que están estrechamente conectados con sus áreas de residencia y espacios de vida cotidiana.

La encuesta nacional coordinada por la Secretaría de Gobernación también abordó el altruismo, pero con otra escala y con base en un desglose de acciones más detallado. Por desgracia, en la

lista propuesta por ellos no incluyeron las aportaciones entregadas a la iglesia, como limosnas o diezmos. Esto nos impide corroborar totalmente la afirmación anterior, pero a cambio disponemos de información más fina. Los resultados se muestran en la tabla siguiente:

¿Alguna vez usted ha llevado a cabo las siguientes acciones?	Sí %
Ha dado dinero a la Cruz Roja	83
Ha auxiliado a algún desconocido	62
Ha donado alimentos, medicina, ropa en caso de un desastre	54
Ha participado personalmente como voluntario en alguna actividad a beneficio de la comunidad	40
Ha participado en actos de apoyo a alguna causa	27
Ha donado sangre	26
Ha hecho donativos o prestado ayuda a alguna organización social (agrupación de ciudadanos)	21
Ha enviado o firmado cartas para apoyar una causa	21
Ha recaudado fondos para una causa	21
Ha enviado dinero u objetos a algún programa de TV o radio para una buena causa	18
Ha enviado mensajes por computadora en apoyo a alguna causa	5
<i>Fuente: SEGOB, 2003</i>	

Limitaremos nuestros comentarios a las cuatro conductas más significativas. Primero, habría que decir que es inobjetable la gran ascendencia que tiene la Cruz Roja como principal destinataria de conductas altruistas. Su capacidad de motivar acciones de este tipo supera ampliamente a cualquier otra de las manifestaciones enlistadas. Los datos que tenemos disponibles sobre Jalisco para este tipo de donación son ambiguos. Uno de ellos indica que esta adhesión de sus habitantes a la causa de la Cruz Roja es también alta, incluso probablemente superior al promedio nacional. De acuerdo a datos divulgados recientemente, con motivo del arranque de la campaña anula de recaudación de la Cruz Roja, un jalisciense aporta en promedio 2.2 pesos durante el tiempo que dura esta campaña. La cantidad reunida, casi 14 millones de pesos, hace de Jalisco la segunda

entidad del país que más aporta a esta institución¹¹. Desconocemos cómo se recaban estos donativos aparte del tradicional “boteo” en los cruceros y tiendas comerciales. Una forma conocida, pero cuyo alcance no pudimos precisar, es la aportación vía nómina, al menos dentro del sector público. Es común que, con motivo del pago del salario, se haga circular una lista en la que los trabajadores de este sector se pueden inscribir y fijan voluntariamente el monto de su aportación, mismo que se descuenta en los pagos subsiguientes que recibe.

A pesar de esta evidencia, según otros datos, el apoyo que se brinda a esta institución en Jalisco no podría calificarse de constante ni masivo, a decir de los donativos recabados con motivo del pago del refrendo vehicular. En el marco del cobro de este impuesto, en Jalisco se viene solicitando a cada contribuyente, al menos desde el año 2000, un donativo voluntario a la Cruz Roja del orden de los veinte pesos (que se incrementó a 30 pesos para el 2005). La instrumentación de esta medida tendría hipotéticamente dos ventajas frente a otros mecanismos que opera la institución para recabar fondos: primera, la de solicitar directamente un donativo a personas que, dada la posesión de un vehículo, se puede presuponer un ingreso y nivel económico superior al de quienes no cuentan con uno de ellos y, segundo, apelar a la generosidad de los conductores de vehículo con base en una norma de reciprocidad generalizada que apela a la sensibilidad de personas que, eventualmente y con más probabilidad, pueden requerir de los servicios de esta institución en caso de un accidente automovilístico (del tipo “si das un donativo hoy, podemos mañana asistirte si lo requieres”)¹². Pese a todo, la recaudación es relativamente pobre: 36 de cada 100 en el 2003 y 54 de cada 100 en el 2004 no aceptaron entregar el

¹¹ De acuerdo a cifras proporcionadas por el delegado de la Cruz Roja en Jalisco Miguel Ángel Domínguez y publicadas en Mural, 9 de marzo del 2005.

¹² Desde luego, tiene sus inconvenientes, entre otros, su asociación con el pago de un impuesto oneroso que probablemente no goza de amplia aceptación y el hecho de recabarlo en el mes de enero, que suele ser un periodo crítico para las finanzas familiares.

donativo¹³. Esta variación obedece con mucha probabilidad a la prosperidad económica general que registra el país y la entidad a lo largo de cada año, que se refleja en la mayor o menor capacidad económica de los contribuyentes y, a la postre, en su mayor o menor disposición a realizar esta donación altruista. Esto explica quizá que los donativos recaudados por la Cruz Roja mediante esta medida tengan anualmente grandes fluctuaciones¹⁴.

La disparidad entre ambos resultados quizá no pueda explicarse por una falta de compromiso altruista de los jaliscienses. Cabría suponer, más bien, que un instrumento como la campaña de recaudación tiene más éxito frente a aquel que vincula la donación al momento del pago del impuesto vehicular. No tenemos elementos para zanjar esta cuestión en uno u otro sentido. Lo que importa resaltar en todo caso es la forma en que el altruismo, al menos en nuestro país y a decir del caso de la Cruz Roja, se da en medio de un contexto institucional complejo. Aunque en última instancia el donativo provenga directamente del bolsillo de las personas, el contexto donde sucede mayormente está sustentado en mecanismos institucionales diseñados para promover y canalizar dichos donativos. Las aportaciones vía nómina que sucede en el primer caso y la intervención del estado en la implementación del segundo ilustran esta clase de mecanismos. Volveremos sobre este punto más adelante.

Regresemos a la tabla que estábamos analizando. A pesar de que la Cruz Roja es la principal beneficiaria de las conductas altruistas, es digno de observarse, en segundo lugar, el peso que tiene el auxilio a algún desconocido --que, podemos suponer, implica asistencia personal y/o entrega de donativos monetarios--, así como el voluntariado orientado hacia la comunidad.

¹³ Periódico El Informador, 20 de enero de 2005.

¹⁴ La recaudación fue de 8.3 millones en el 2000; 13.8 millones en el 2001; 21.4 millones en el 2002; 16.7 millones en el 2003 y 13.5 millones en el 2004, según la fuente antes citada.

Ambas conductas son congruentes con nuestra suposición inicial de que el altruismo en los mexicanos probablemente sea mayor si implica contacto personal, tenga conexión con su área de residencia o su vida cotidiana e involucre cierto grado de confianza. Ciertamente, la aportación de bienes en caso de desastre, la cual tienen también una participación porcentual considerable, no se ajusta a esta idea. Es posible que la magnitud de la tragedia, real o percibida, y el papel que juegan los medios de comunicación en su difusión¹⁵, sean cruciales para que esta conducta alcance proporciones tan elevadas y no pueda incluirse en apoyo de nuestra suposición.

Adicionalmente, hay que llamar la atención sobre el valor modesto, si se compara con los más altos, que tiene la aportación a organizaciones sociales impulsadas por ciudadanos. Sólo 21 de cada 100 admitió haber dado donativos con este fin.

Un dato adicional, proveniente de otra fuente, puede aportarnos una confirmación de la suposición que hemos esbozado. Se trata de la medición del uso del tiempo en los mexicanos de 12 años y más realizada por el INEGI en el año 2002 y que, entre los numerosos ítem que incluye, se consideró el trabajo gratuito que se realiza para la comunidad y otros hogares. Del 100 por ciento del tiempo semanal disponible, esta clase de trabajo le ocupa a los mexicanos el 0.3 por ciento. En horas por semana, el trabajo gratuito para otros hogares (distinto al del entrevistado, se entiende) significó 7.6 horas; en cambio el trabajo gratuito para la comunidad fue de 3.2 horas. Por sí mismos, estos valores revelan una gran propensión de los mexicanos a realizar acciones cooperativas no remuneradas y no vinculadas con el hogar de residencia. Las

¹⁵ La cercanía física de la tragedia parece no tener demasiado relevancia entre las condiciones que detonan conductas altruistas de este tipo. Con motivo del intenso temporal del 2003 que se registró en Jalisco, poco más de 500 personas tuvieron que trasladarse a diversos refugios y requirieron bienes diversos. Pese a los exhortos del DIF-Jalisco, la ayuda recibida fue prácticamente nula (“Pide el DIF apoyo para damnificados”, Mural, 10 de septiembre de 2003)

mediciones realizadas en otros países con categorías y grupos de edad similares, no idénticos, así lo confirmarían en lo general. En Estados Unidos, según un dato de 1985, las personas invertían 1.2 horas semanales al trabajo voluntario en diversas organizaciones comunitarias (Robinson y Godbey, 2000, p.170) . En el Reino Unido, por su parte, la inversión de tiempo en actividades de voluntariado y ayuda a personas fue de 1.2 horas a la semana (Ruston, 2003).

La encuesta del INEGI no nos aporta información para saber con precisión lo que se mide exactamente con una u otra categoría. Esto nos impide hacer estimaciones más fiables, pero sí nos autoriza a suponer que la segunda categoría contiene, entre otras posibles, el tiempo que las personas destinan a organizaciones formales de tipo barrial o cívico. El menor peso que esta forma de voluntariado tiene con respecto al trabajo gratuito en hogares podría ser indicativo de que en este caso también, como en algunas de las otras conductas altruistas que revisamos, factores como cierto contacto personal con el beneficiario, la vinculación con el lugar de residencia, la conexión con la vida cotidiana y la confianza, son de gran influencia en la determinación de la forma y destino de las acciones altruistas.

Se trata, desde luego, de una afirmación tentativa que está lejos de explicar con suficiencia cualquier conducta altruista y mucho menos sus múltiples manifestaciones. Es el caso, por ejemplo, de los recursos que se recaban a través de la estrategia de recaudación de donativos implantada no hace mucho en el país que se conoce como “redondeo”. Dicha estrategia consiste en solicitar a los compradores que concurren a ciertas tiendas de autoservicio la donación de la diferencia en centavos que falta para alcanzar el siguiente peso del costo de su compra. A través de este mecanismo, durante el 2004 se recabaron casi 27 millones de pesos a escala nacional con

base en 60 millones de redondeos de 40 centavos cada uno en promedio¹⁶. Una estrategia de este tipo no es posible comprenderla bajo los términos que hemos supuesto (no requiere contacto personal con el beneficiario, la causa no se conoce con precisión, no está ligado necesariamente al área de residencia y la confianza no es un requisito). Es quizá más útil analizarla valorando los costos de oportunidad intrínsecos al donativo que se realiza y los asociados a su ejecución que debe absorber el donante. Es evidente que el mecanismo del “redondeo” reduce drásticamente ambos y quizá eso explique el éxito que tiene¹⁷.

Hasta aquí nuestras especulaciones sobre los datos nacionales a nuestro alcance. Revisemos ahora la evidencia en nuestro poder específica de Jalisco y Guadalajara. Es una evidencia fragmentaria y circunstancial, pero que permite arrojar cierta luz sobre el tema que nos ocupa. Una manera de estimar el papel del altruismo en la sociedad tapatía es considerando el volumen existente de organizaciones no gubernamentales. En la medida en que muchas de estas organizaciones dependen de los donativos de sus miembros y de las aportaciones voluntarias de los ciudadanos, una sociedad que cuente con un número relativamente reducido de las mismas debe tomarse como indicativo de que la generosidad y altruismo de sus ciudadanos no son tan amplios. Desde luego, el razonamiento inverso también es cierto: a menor número de asociaciones de este tipo, menor interés de sus habitantes en sostenerlas financieramente. Los datos evaluados con anterioridad nos indicaban la probabilidad de que el volumen de este tipo de organismos en Guadalajara podría ser relativamente modesto en comparación con otras ciudades. El caso de Monterrey nos dio un primer indicio de que así era. Tendríamos entonces una primera inferencia: los donativos recaudados en Guadalajara para crear, sostener y promover organizaciones no

¹⁶ Según cifras de los coordinadores de la estrategia, en www.redondeo.com.mx

¹⁷ Agradezco a la Prof. Tania Rodríguez esta observación.

gubernamentales probablemente sean inferiores a los que registran otros lugares del país. El hecho de que a escala nacional sólo el 21 por ciento de los mexicanos alguna vez haya dado aportaciones en este sentido –si exceptuamos, claro, los entregados a la Cruz Roja- refuerza esta suposición en términos generales.

Sin embargo, un panorama distinto surge si evaluamos las fuentes de financiamiento de las organizaciones que ya operan en la ZMG. De acuerdo al diagnóstico que hizo la SDH, el IJAS y el ITESO sobre una muestra representativa de ellas, el 41 por ciento financia su trabajo principalmente con donativos locales, el 27 por ciento sobre todo con los fondos que generan las propias organizaciones, el 19 por ciento principalmente con las cuotas de sus miembros y el 8 por ciento con proyectos financiados por el gobierno¹⁸. Si sumamos la primera y tercera opciones, pues ambas remiten a conductas altruistas de personas físicas o jurídicas, tendríamos que prácticamente el 60 por ciento de las ONG's existentes en el área metropolitana de Guadalajara dependen fuertemente de la generosidad civil para subsistir¹⁹. Relativamente pocas organizaciones civiles, pero con un alto sostenimiento financiero emanado de los ciudadanos, sería una descripción acertada del tercer sector tapatío.

Ciertamente, es necesario hacer matices. El primero es que la participación cívica en el volumen de donativos entregados a causas y organismos de beneficencia pública no proviene mayoritariamente de ciudadanos particulares. La imagen de un tercer sector que,

¹⁸ SDH, IJAS, ITESO. “Diagnóstico de organizaciones...” op.cit., p.6

¹⁹ Por desgracia, no disponemos de información sobre el origen del volumen total de recursos que manejan las organizaciones no gubernamentales. Eso podría dar lugar a otra clase de lecturas. Nos permitiría, por ejemplo, ponerla en perspectiva respecto a indicadores del país y otras naciones como los reportados por Salamon que muestran que en México el origen de los ingresos del tercer sector en 1995 se compuso del 6 por ciento de donaciones, el 9 por ciento de subsidio estatal y el 85 por ciento de pagos y cuotas. Esto es diferente del caso de Estados Unidos que registró 13, 30 y 57 por ciento, respectivamente (citado en Leal, 2003).

independientemente de su extensión y fuerza, es mantenido por individuos generosos que por prescripciones normativas y razonamientos morales deciden sacrificar parte de sus ingresos para entregarlo a causas humanitarias es engañosa. Buena parte del monto de las donaciones provienen no de personas físicas, sino jurídicas, esto es, de organizaciones empresariales que destinan parte de su utilidad en apoyo de estas causas y organismos, sea por razones fiscales, de publicidad y/o prestigio social. Pero también dentro de estas personas jurídicas, no es menor la participación de otras organizaciones que no tienen fines de lucro, como oficinas gubernamentales y asociaciones civiles. El otro matiz es que la intervención del estado, aunque muchas veces oculta, es decisiva para el funcionamiento de este sistema. El estado participa de múltiples formas: transfiriendo directamente recursos a algunas de estas asociaciones, regulando y en ocasiones supervisando su operación y sosteniendo un régimen de incentivos fiscales, el cual permite la deducción de impuestos sobre donativos²⁰ que motiva el altruismo de empresas, instituciones y personas. Como mencionamos más arriba, entonces, habría que comprender el altruismo que tiene lugar en la entidad y seguramente en todo el país como conductas inmersas en contextos institucionales complejos, donde operan varias agencias institucionales y mecanismos de diversa índole. Es el grado de sinergia que se genera entre estas agencias y mecanismos lo que permite explicar el mayor o menor éxito en la obtención de resultados tangibles medidos por volúmenes globales o per cápita de contribuciones monetarias. El capital social que sirve de fuente y se produce de este modo debe verse, entonces, como una amalgama compleja de redes sociales y normas diversas, basadas en intervenciones de individuos, organismos civiles e instituciones gubernamentales.

²⁰ A escala federal, la ley del impuesto sobre la renta prevé deducciones para donativos hechos por personas físicas o jurídicas a favor de asociaciones o sociedades civiles. A los donativos de este tipo se les aplica la tasa del 35% del impuesto. Esto significa que por cada peso donado, el Gobierno Federal restituye al donante 35 centavos, vía la deducción del ISR (Agradezco al Prof. Hugo Michel esta información).

El caso del DIF-Guadalajara demuestra esta complejidad institucional que está a la base del altruismo que se registra en la ciudad (y, suponemos, en por lo menos todo el país). Contamos con un listado que especifica el origen de los donativos reportados por esta institución en su sitio de Internet²¹ y que corresponden a los meses comprendidos entre enero y septiembre del 2004. Los datos no son del todo fiables: los montos reportados en la gráfica que preside a la información dan cuenta de un ingreso del orden de los tres millones de pesos durante todo este periodo y, sin embargo, los montos que se consignan por donador suman apenas poco más de un millón quinientos mil pesos. Independientemente de esta disparidad en las cantidades globales, la lista de donadores y montos individuales que se consignan podrían tomarse como representativos tanto del espectro de cooperantes que contribuyen al sostenimiento de esta institución como de su participación porcentual. La lista de aportaciones se integró por 236 donativos. De ellos, 44 solamente provinieron de personas físicas, esto es, el 18.6 por ciento. Los restantes fueron entregados por personas jurídicas diversas: empresas, mayoritariamente, pero también entidades gubernamentales y organizaciones civiles diversas. Si consideramos el volumen total de recursos entregados, el 4.3 por ciento fue aportado por personas físicas y el 14.2 por dependencias gubernamentales. El porcentaje restante, poco más del 80 por ciento, provino de empresas con fines de lucro y asociaciones civiles.

Otra clase de evidencia sobre el grado de altruismo, en este caso de los jaliscienses en general, lo representa la donación de órganos. Es un indicador importante porque, a diferencia de otro tipo de donaciones, supone una decisión moral razonada por parte del donante y/o de su familia que tiene consecuencias decisivas para la salud de una persona que es generalmente extraña al

²¹ <http://www.difguadalajara.gob.mx/donaciones/index.html>

donante. No obstante su importancia, es un indicador que debe tomarse con cautela sobre todo porque la política de donación de órganos es relativamente reciente en la entidad (su legislación data de 1999) y, por lo tanto, no sea suficientemente conocida. Además, la operación de esta política es compleja, pues requiere una gran capacidad de las instituciones de salud para sostenerla.

Según datos de una encuesta aplicada en el 2001 en la ZMG, se encontró una alta propensión de los habitantes de la ciudad a donar sus órganos en caso de deceso: 66 por ciento de los entrevistados estaría dispuestos a hacerlo, 17 por ciento no lo haría y el restante 17 por ciento se mostró indeciso. Adicionalmente, el 89 por ciento estaría dispuesto a donar los órganos de un familiar, pero siempre que éste hubiera manifestado su deseo en vida. De otro modo, sólo el 29 por ciento aceptaría sin mediar este consentimiento (Zepeda-Romero y otros, 2003). Estos hallazgos, de acuerdo a los autores, son similares a los encontrados en otros países que tienen tasas de donación elevadas. Son indicativos, diríamos por nuestra parte, de una moral secular de ayuda al prójimo que suscribe buena parte de la población del área metropolitana de la ciudad. Ciertamente, por diversas causas imputables, sobre todo, a la falta de información y a las incipientes medidas gubernamentales en la materia, dicha moral no se ha traducido en un crecimiento aceptable de las donaciones que tienen lugar en la entidad. Jalisco tuvo en el 2002 una tasa anual de 6.3 donaciones por millón de habitantes (Ibíd., p.56), cifra muy inferior a la que registró España, país líder en el mundo en esta clase de altruismo con 33.7 donaciones por millón de habitantes al año²².

²² Dato para el año 2002, según la Organización Nacional de transplantes de ese país y reportado en <http://www.caib.es/ibae/xifres/cast/donantesorganos.htm>

7. Redes sociales y apoyo social

Los dos capítulos anteriores se centraron sobre las redes sociales que forman los habitantes de la ciudad más allá de su espacio social inmediato. Se indagó sobre los vínculos que establecen al seno de organizaciones sociales más amplias y del contexto vecinal más cercano. En este capítulo, el foco de interés se traslada al ámbito social próximo al individuo: su espacio familiar ampliado y su grupo de amistades más cercanas. Nuestra encuesta no investigó el tamaño de las redes sociales habidas en estos marcos de interacción. El objetivo consistió, básicamente, en diagnosticar el grado de interacción o convivencia que se registra en esta escala, así como la capacidad de apoyo social que son capaces de brindar.

7.1. Redes sociales

En el capítulo cuarto, vimos que en lo relativo a la familia las redes sociales admiten importantes variaciones respecto al tamaño y composición del hogar, así como a otros factores que afectan la dinámica familiar como las migraciones. Aunque se trata de factores socio-estructurales que no permiten una medición sencilla y sus efectos son difíciles de apresar a escala agregada, es necesario tenerlos presente al momento de analizar las características de las redes sociales primarias, en especial las de tipo familiar. Es necesario también considerar otra clase de factores, más propios del ámbito urbano de Guadalajara. Factores como el bajo crecimiento de la oferta de vivienda en la ciudad y, asociado a ello, el progresivo traslado de las áreas residenciales a los municipios colindantes, son elementos causales que influyen de manera negativa en la intensidad de los intercambios entre familiares y personas cercanas al habitante de la ciudad.

Dentro de este marco, habría que situar los resultados sobre la frecuencia con que se habla por teléfono con familiares que no residen dentro del hogar y amigos, así como se tienen encuentros personales con ellos, los cuales constituyen los ítem usados para medir la intensidad de trato registrado al interior de redes primarias. Por lo dicho con antelación, el análisis que haremos en este capítulo trata sobre todo del capital social vinculante. Hemos puntualizado en varios pasajes anteriores las características y efectos de esta clase de capital para las personas.

a. Familiares

En virtud de que uno de los ítem buscó indagar sobre la frecuencia del contacto entre amigos y familiares a través del teléfono, se impone hacer una observación sobre el alcance de esta tecnología de comunicación en los hogares. Evidentemente, las generalizaciones que se pueden hacer al conjunto de la población deben tomarse con cautela en virtud de que la presencia de líneas telefónicas fijas en los hogares no es universal. De acuerdo a datos de la Comisión Federal de Telecomunicaciones, recabados por el INEGI¹, en Jalisco habrían existido en el año 2000 alrededor de 200 líneas telefónicas fijas por cada 1000 habitantes. Es una penetración que si bien es superior al conjunto del país --cuyo valor fue de casi 160 conexiones de este tipo por la misma cantidad de habitantes--, es prácticamente tres veces inferior al reportado por el Reino Unido, el cual tuvo 595 líneas de esta clase en el 2002. Aunque seguramente la cantidad de líneas telefónicas fijas en Guadalajara debe ser muy superior al resto de la entidad, es lógico suponer que no alcance el valor del Reino Unido y, sin duda, menos para el que tiene Londres.

¹ Véase www.inegi.gob.mx

Ciertamente, el alcance del ítem que se planteó no está totalmente determinado por la disposición de una línea residencial fija. Los contactos telefónicos con familiares y amigos pueden darse a través de teléfonos públicos o por líneas de algún modo a su alcance (teléfono del trabajo, de amigos, conocidos, etc., --que, dicho sea de paso, sería un indicador discreto del capital social a su disposición). Igual pueden suceder por medio de telefonía celular que, de acuerdo a las mismas fuentes, pudo haber tenido una penetración en el 2004 de un usuario por cada tres habitantes del país.

Los contactos de los tapatíos con sus parientes a través del teléfono parecen ser muy intensos. Los datos que hemos consignado en las tablas 24 y 24.1 así lo demuestran. Como se puede observar en ellas, el 76 por ciento de los entrevistados manifestaron comunicarse con parientes fuera del hogar entre una y siete veces por semana. Este valor, incluso, es prácticamente equivalente al hallado en Londres, que fue de 78 por ciento, de acuerdo a la investigación de Coulthard y otros (2002), no obstante que la disposición de telefonía fija (y seguramente de telefonía celular) es mayor en esa ciudad. La intensidad encontrada en el resto de la entidad fue, sin embargo, menor. 57 por ciento de los habitantes de la entidad que residen fuera de la capital se comunicarían con sus parientes entre una y siete veces a la semana. La debilidad de la infraestructura telefónica en las regiones que cubre este universo demográfico es, sin duda, uno de los factores de más peso que explica estas diferencias.

Únicamente dos de las diversas variables sociodemográficas que hemos venido considerando arrojaron diferencias significativas en cuanto a este ítem. Como era de esperar, las variables vinculadas con la residencia (número de años viviendo en una zona específica y tipo de

ocupación de la vivienda), que fueron significativas para buena parte de los valores de participación vecinal, no mostraron variaciones de importancia estadística para esta pregunta en particular. En cambio, sí lo hicieron las variables de sexo y años de escolaridad. Al parecer, las mujeres son más asiduas que los hombres a comunicarse con sus parientes por teléfono. Este hallazgo es congruente con la afirmación de Putnam quien, para el caso de Estados Unidos, observa que el mantenimiento del contacto con familiares suele comprometer más a las mujeres que a los hombres (Putnam, 2002, p.122). Esta inclinación a comunicarse con parientes también es más probable en personas con mayor escolaridad: a mayor grado de estudios, se registra una mayor frecuencia para comunicarse con parientes por medio del teléfono. El hecho de que la variable de grado de marginación no haya arrojado diferencias significativas es indicativo de que las diferencias socioeconómicas puras, al menos medidas por los factores que computa el CONAPO, no son una condición suficiente para intensificar los intercambios verbales al seno de la familia ampliada. Es probable que en la medida que la persona cuente con más años de estudio se desarrollen mayores competencias sociales para incorporar al teléfono como una forma cotidiana de comunicación.

La intensidad de trato personal con familiares que no viven en el mismo hogar también es alto en el caso de los habitantes de Guadalajara. Las tablas 25 y 25.1 muestran que el 73 por ciento de los entrevistados ve a sus familiares entre una y siete veces por semana. Se trata de un valor muy alto, que supera ampliamente al encontrado en Londres (47 por ciento) y al resto de la entidad, que fue de 65 por ciento.

Vale la pena observar que los datos de hablar y ver a familiares en Guadalajara son casi idénticos. En ambos casos, prácticamente tres cuartos de la población mantienen encuentros con sus

parientes de manera verbal o cara a cara. Esto parece confirmar las apreciaciones hechas por Putnam para el caso de los Estados Unidos, en el sentido de que el teléfono genera un efecto de reforzamiento, no de transformación o sustitución, de las redes personales que mantienen los individuos (véase Putnam, 2002, p.221-225). En otras palabras, el teléfono no suplantaría los encuentros entre personas, sino que tiende a incrementarlos. Lo mismo cabe afirmar para la relación inversa.

Ninguna de las variables sociodemográficas arrojó valores de significación en la prueba X^2 . Ni el sexo, condición civil, edad o condición de descendencia, variables que pudiéramos haber presupuesto como importantes, mostraron variaciones que no fueran atribuibles al azar. Debemos afirmar, por consiguiente, que la intensidad de los encuentros cara a cara con familiares no pertenecientes al hogar se distribuye de manera muy homogénea en el espacio social, indicando la existencia de un capital social en potencia que puede beneficiar a todos los grupos sociales por igual, lo que es de destacarse especialmente en el caso de las personas de la tercera edad y las personas más jóvenes.

b. De amistad

Junto con las relaciones familiares dentro y fuera del hogar, las relaciones de amistad forman la parte nuclear de los vínculos sociales a disposición de las personas. Su importancia para el capital social corre en dos direcciones: la primera, tiene que ver con los beneficios que obtienen directamente las personas por su conducto (acceso a información, oportunidades de movilidad, etc.); la segunda es que a pesar de caracterizarse por su informalidad y estar estrechamente vinculadas con intereses privados de los individuos, adquieren valor como sustento de redes

sociales más amplias, en la medida en que son el foco de una gama muy amplia y variedad de encuentros sociales de tipo informal (véase Putnam, 2002, p.120-123). Adicionalmente, podemos visualizar a las redes de amistad como punto de acceso o conexión con redes sociales más débiles, pero más eficaces para la participación y coordinación de acciones colectivas. Constituyen, por decirlo de este modo, la zona intermedia entre las redes sociales familiares y las redes sociales cívicas. Es razonable suponer, por consiguiente, que entre más amplios, diversificados y estrechos sean los lazos sociales que se localicen en esa zona, mayores probabilidades habrá de que los individuos participen o se incorporen a redes sociales cívicamente orientadas.

La encuesta que aplicamos en Guadalajara, como la realizada en el Reino Unido, se limitó a medir la frecuencia de los contactos vía telefónica y en encuentros cara a cara. Se trata, por consiguiente, de medidas simétricas a las realizadas respecto a las redes familiares. Ello nos permitirá una valoración comparativa, así sea en términos agregados y generales, entre la intensidad de los contactos entre una y otra red.

Las tablas 26 y 26.1 muestran los resultados encontrados para los habitantes de Guadalajara en cuanto a los intercambios verbales por teléfono con amigos. Como se puede observar, el 48 por ciento de los tapatíos dijo comunicarse con sus amistades entre una y siete veces por semana. El comportamiento de los residentes del resto de la entidad mostró un valor muy parecido, pues 45 por ciento de ellos cayó en este supuesto. En el caso de Londres se encontró un valor radicalmente diferente: el 76 por ciento de sus habitantes dijo comunicarse con sus amigos con la frecuencia que hemos apuntado. Se imponen varias observaciones: la primera, es la gran diferencia entre los contactos reportados para con familiares y amigos en el caso de Guadalajara:

las tres personas de cada cuatro que hablan por teléfono con familiares se reducen a dos de cada cuatro en el caso de los amigos. La segunda, es el valor casi equivalente al de Guadalajara encontrado en el resto de la entidad. Los residentes de Jalisco que no tienen su domicilio en la capital platican con amigos por teléfono en una proporción casi igual que los tapatíos. Esto indica que si bien la carencia comparativa de líneas telefónicas es un factor que puede explicar las diferencias entre uno y otro de los universos considerados, visibles en lo relativo a las relaciones familiares, no lo determina de manera absoluta. La última observación, es la fuerza de las relaciones de amistad que se puede inferir para el caso de Londres. Los habitantes de esa metrópoli usan el teléfono para hablar con familiares y amigos en términos muy similares.

A diferencia de los valores hallados para el caso de las redes familiares, el ítem medido en esta ocasión mostró una gran sensibilidad a diversas variables sociodemográficas. Las personas más jóvenes, con menor nivel de marginación, solteras, sin hijos, con mayor escolaridad, que cuentan con casa propia y su tiempo de residencia en un lugar se ubica entre los 5 y 19 años, tienen mayor probabilidad de sostener contactos telefónicos más frecuentes con sus amigos. Todas estas variables pueden ser subsumidas en dos grandes categorías sociodemográficas: el ciclo de vida y la posición socioeconómica. A partir de la distinta ubicación en el ciclo de vida, es posible comprender las variaciones por edad, estado civil, condición de descendencia y el tiempo de residencia en un lugar. Con la posición socioeconómica, por su parte, es posible entender en términos aproximados las variaciones por nivel de escolaridad y marginación. La localización de las variaciones observadas en cuanto al régimen de posesión de la vivienda podría estar relacionada con ambas categorías. Como puede inferirse con esta reagrupación, el capital social informal basado en redes de amistad observa decrementos considerables conforme las personas ascienden en la escala de edad, encuentran pareja, se casan, tienen hijos y aumenta la estabilidad

residencial. Una situación parecida ha sido observada en el estudio de Putnam sobre Estados Unidos. En sus palabras “el compromiso social informal... llega a la cima entre los adultos jóvenes, inicia un largo declive con las presiones derivadas de las obligaciones familiares y comunitarias y vuelve a ascender con la jubilación y la viudez” (Putnam, 2002, p.121). Del mismo modo, cabe observar decrementos considerables en virtud de la posición socioeconómica de los individuos: las personas con menor instrucción y mayor grado de marginación interactúan menos con sus amigos que las personas con una situación socioeconómica distinta. Es posible suponer, para ambas categorías, factores como el excedente de tiempo libre, la falta de responsabilidades familiares y, quizá, el mayor ingreso como los mecanismos subyacentes que generan las diferencias antedichas.

Los datos obtenidos sobre los encuentros cara-a-cara con amigos complementan estas consideraciones. Las tablas 27 y 27.1 muestran los resultados observados. Frente a los intercambios sostenidos por teléfono, el trato personal con amistades es superior entre los tapatíos: 61 de cada 100 dijeron encontrarse con ellos entre una y siete veces por semana. Los habitantes del resto del estado, sin embargo, manifestaron tener un trato más frecuente, del 76 por ciento, que fue incluso superior al reportado por ellos mismos respecto a sus encuentros con familiares. El valor de Londres, por su parte, aunque descendió en algún grado, se mantuvo alto: el 73 por ciento de sus habitantes reportó encuentros con amigos en esta franja de frecuencia.

El análisis por variables sociodemográficas arrojó también resultados diferenciados de acuerdo a la edad, el estado civil, la condición de descendencia, la escolaridad y los años de residencia en un lugar. De nuevo, son las personas más jóvenes, que no están casadas, que no tienen hijos y que cuentan con un tiempo de residencia en la zona de entre 5 a 19 años, los que muestran ser más

activos en encuentros con amistades. La escolaridad, por su parte, parece ser un factor importante, pero sólo hasta cierto punto: al parecer, después de los estudios de secundaria su influencia se estabiliza o, incluso, llega a tener una relación inversa conforme las personas son más instruidas. El grado de marginación y el régimen de posesión de la vivienda no mostraron variaciones estadísticas significativas. Si bien parecen importantes para los intercambios telefónicos, no tienen relevancia para la interacción directa. La variable sexo, en cambio, mostró ser significativa para esta clase de trato entre amigos. Los hombres son más activos que las mujeres para verse con sus amistades.

c. Redes primarias y territorio

Las posibilidades de interacción verbal o personal con amigos y familiares dependen en gran medida de la distancia física que separe a las personas que conforman las redes sociales que están a la base de esta interacción. Aunque el uso del teléfono reduce el peso de este factor, lo hace hasta cierto punto en la medida en que, al menos en México, el elevado costo relativo de las llamadas tipificadas como nacionales o internacionales puede aminorar la frecuencia de intercambios verbales que no se registren entre familiares y amigos que habiten una misma ciudad.

La cercanía física hace más probable la formación de redes densas, sustentadas en intensos intercambios recíprocos y confianza, características que en sentido amplio identificó Coleman (2000a y 2000b) como propiedad de “cierre”. También la cercanía física, como veremos en el apartado relativo al apoyo social, es fundamental para valorar la dinámica de soporte social que están en condiciones de recibir las personas en situaciones de contingencia.

Es por esta importancia que, como parte complementaria del análisis de las redes primarias, la encuesta incorporó una evaluación de la distancia física que separa a las personas que integran dichas redes. Lo hizo preguntando por el número de familiares o amigos que, en términos aproximados, puede considerarse que habitan en un perímetro que comprende una colonia o barrio en la ciudad de Guadalajara, o bien, una localidad pequeña en el resto de la entidad.

De acuerdo a los resultados que pueden apreciarse en las tablas 28 y 29, la cercanía de un número considerable de familiares cercanos y amigos es alta entre los tapatíos. 49 de cada 100 habitantes de la ciudad tendría entre tres o más parientes viviendo en una zona relativamente cercana a su domicilio. Esta proporción se elevó a 53 respecto de quienes los entrevistados consideraron amigos cercanos. En el resto de la entidad, la densidad de estas redes es superior: el 71 por ciento de los entrevistados mencionó que entre tres o más parientes viven en un área cercana. En el caso de los amigos, esta proporción aumentó, incluso, pues el 79 por ciento aceptó contar con amistades en este rango. En el caso de Londres, los números correspondientes fueron, en cambio, muy inferiores respecto a nuestros dos universos: sólo el 16 y 40 por ciento de sus habitantes tendrían a familiares y amigos, respectivamente, que cabrían en este rango.

De acuerdo con estos resultados, se puede presumir una cercanía física muy alta entre los miembros de redes familiares y de amistad en el caso de Guadalajara y, sobre todo, en el caso del resto de la entidad. Los amigos y familiares de cualquier habitante promedio de ambas zonas comparten con ellos un espacio físico relativamente próximo. Esta proximidad podría contribuir a explicar por qué los encuentros cara-a-cara en ambos universos adquieren valores tan altos y son iguales o superiores a los intercambios verbales por teléfono.

Compararemos de manera más sistemática estos resultados líneas abajo. Por el momento observemos cómo se comportan en función de las variables sociodemográficas que hemos venido analizando. Para el caso de los familiares cercanos, las variables de edad y escolaridad arrojaron diferencias significativas en la prueba χ^2 . Las personas más jóvenes y de mediana edad que habitan en Guadalajara son las que reportan la existencia de un mayor número de familiares cercanos. Después de los 59 años, esta existencia se reduce, ocasionada probablemente por un mayor número de decesos que merma las redes familiares. De nuevo, este resultado puede pensarse en estrecha relación con el ciclo de vida de las personas. Es más difícil comprender por qué se registran variaciones significativas debidas a la escolaridad. Si observamos la columna de la tabla 28 que muestra los resultados obtenidos para la opción de cinco o más familiares viviendo cerca, aparentemente el nivel de escolaridad funciona sólo como un umbral, esto es, a partir de una escolaridad de secundaria los valores se estabilizan para ese rango y en adelante (aunque observa un decremento en personas que tienen escolaridad de nivel superior). Salvo que se trate de un rasgo asociado al ciclo de vida, estas diferencias no pueden ser comprendidas bajo ninguna hipótesis que no sea demasiado arriesgada.

En el caso del ítem sobre los amigos que viven cerca, las variaciones estadísticas encontradas son similares a las halladas en cuanto a la frecuencia de trato con ellos. Al igual que en ese ítem, aquí también el sexo, la edad, la condición de descendencia, la escolaridad y el estado civil arrojó valores significativos para χ^2 . Dicho de manera más puntual, los hombres, las personas más jóvenes, los solteros, sin hijos y más educados cuentan con más amigos cercanos a su área de residencia, lo cual era previsible en razón de su significación para la frecuencia de encuentros con ellos.

d. Balance global

Con el fin de generar una lectura global de estos resultados, elaboramos la tabla siguiente que los agrupa. Cada renglón recoge los valores ya reportados con anterioridad. Las columnas de balance (bal.) registran los valores positivos o negativos que se obtienen de restar en cada caso a los ítem de ver a familiares y amigos contra los de hablar a familiares y amigos, respectivamente. Los encuentros personales que supone el ítem “ver” lo consideramos punto de referencia en virtud de que supone una intensidad de contacto mayor que la comunicación telefónica. Es evidente que los encuentros de este tipo contribuyen en mayor grado a fortalecer los vínculos sociales que integran las redes familiares y de amistad. De ahí nuestra ponderación.

	H. F.	V. F.	Bal.	H. A.	V. A.	Bal.	Familiares cercanos	Amigos cercanos
Guadalajara	76	73	-3	48	61	+13	49	53
Resto de Jalisco	57	65	+8	45	76	+31	71	79
Londres	78	47	-31	76	73	-3	16	40

H.F.= % de los que hablan con familiares entre una y siete veces por semana; V.F.=% de los que ven a familiares entre una y siete veces por semana; H.A.=% de los que hablan con amigos entre una y siete veces por semana; V.A.= % de los que ven a amigos entre una y siete veces por semana.

Es posible hacer algunas observaciones a partir de esta presentación de los valores. Como lo indica la comparación entre hablar y ver con familiares, los habitantes de Guadalajara suelen interactuar con sus parientes a través de estas modalidades casi en la misma proporción. Del mismo modo, cabe hacer notar un mayor predominio de los encuentros personales con los amigos que los habidos entre ellos por teléfono. En todo caso, no deja de ser significativo el mayor valor obtenido por la interacción con familiares frente a la que registró los amigos. Los tapatíos parecen dedicar más tiempo al mantenimiento de sus redes con parientes que a sus redes con

amigos. Una situación inversa sucede con los londinenses. Los datos que reportaron indican mayores inversiones de tiempo orientadas a mantener sus redes de amistad que las familiares. Desde luego, la cercanía física de parientes y amigos es un factor a considerar en la explicación de estas diferencias. Mientras que en el caso de Guadalajara los familiares y amigos cercanos se encuentran prácticamente en la misma área geográfica, en Londres la cercanía de amigos más que duplica la de familiares. Al parecer, factores como la movilidad geográfica y la dispersión urbana, no han impactado significativamente a las redes familiares y de amistad en Guadalajara, lo cual se hace más visible en el caso del resto de Jalisco.

Adicionalmente, hay que hacer notar que en el caso de Guadalajara las personas que se muestran más activas en hablar por teléfono o encontrarse con sus familiares son también más activos en hacer lo mismo con sus amigos. De ello se puede concluir que el sostenimiento de redes familiares no compite con el sostenimiento de las redes de amistad, o a la inversa.

7.2. Apoyo social en situaciones de emergencia

En esta sección nos concentraremos en valorar algunos de los beneficios que se desprenden de las redes familiares y de amistad, en especial en el marco de situaciones de emergencia por las que, hipotéticamente, pueden atravesar las personas y, en tal caso, requerir del apoyo de quienes los rodean. A los entrevistados se les plantearon cuatro situaciones de este tipo: necesitar un aventón, requerir ayuda doméstica si el entrevistado padece una enfermedad que lo postrara en cama, necesitar un préstamo y requerir apoyo emocional si se atraviesa por una crisis personal. Además de preguntarle a las personas si hubiese alguien que les ayudara en esos momentos, se les

interrogó por el número de individuos que podrían hacerlo y el tipo de adscripción a alguna red social familiar o de amistad.

En el capítulo tres, vimos que el interés de conocer la capacidad de las redes sociales para brindar esta clase de ayuda se vincula con perspectivas de investigación más amplias, centradas en la comprensión del papel que desempeñan las redes sociales en la promoción de la salud física y mental de las personas. Pero también la medición de esta clase de apoyos es por sí mismo un indicador muy robusto del grado de fortaleza y reciprocidad que poseen las redes sociales informales. Nos permite calibrar la consistencia del capital social (en el sentido de beneficios derivados, como lo entendió Bourdieu) que son capaces de albergar y movilizar, más allá del ámbito de la mera sociabilidad y el trato recíproco entre los individuos que las conforman y que se puso en evidencia con los análisis realizados en el capítulo anterior.

a. Traslado

Como se puede observar en la tabla 30, el 86 por ciento de los tapatíos mencionaron la posibilidad de contar con al menos una persona que podría ayudarles en caso de necesitar un aventón de manera urgente. Pudiera pensarse que la disponibilidad de vehículos entre los miembros que conforman las redes familiares y de amistad podría afectar el alcance de este ítem. Finalmente, si una persona vive en un contexto social donde el automóvil es un bien oneroso que sólo algunos pueden poseer, la posibilidad de recurrir a una ayuda de este tipo se reduce en consecuencia. Es probable que sea así, aunque los datos encontrados para el Reino Unido, Londres y el resto de Jalisco desmienten esta suposición. En Londres, donde la disponibilidad de vehículos se puede presumir superior al Reino Unido, el porcentaje de las personas que aceptaron

contar con esta clase de apoyo es sensiblemente inferior al resto de ese país (84 contra 93 por ciento). Lo mismo sucede en el caso del resto de la entidad. Aquí, a diferencia de Guadalajara, el 93 por ciento de sus residentes mencionaron contar con esta posibilidad, no obstante que la distribución de vehículos por número de habitantes debe ser inferior al de la capital. Habría que concluir entonces que el ítem efectivamente está midiendo un apoyo a cuya base debe suponerse una conducta solidaria realizada por algún miembro de la red en atención a otro.

Ninguna de las variables sociodemográficas mostró variaciones significativas de acuerdo a la prueba que hemos venido realizando, salvo la relacionada con la vivienda. Los propietarios de vivienda, a diferencia de los que la habitan en préstamo o la rentan, manifestaron en mayor medida contar con esta posibilidad de apoyo. Es probable que a mayor tiempo de residencia en un sitio, las personas desarrollen contactos y lazos más estrechos con sus vecinos y, en esa medida, puedan verlos con más probabilidad como una fuente de socorro. También es probable que conforme aumente la estabilidad residencial de una familia, las posibilidades de que sus parientes cercanos ocupen una vivienda en un área cercana sean mayores, especialmente cuando los hijos abandonan el hogar y crean su propia familia.

El origen de este apoyo proviene de varias fuentes. La encuesta preguntó por el número de personas a las que se podría recurrir en caso de necesitar un aventón y la relación con el entrevistado. La tabla 31 muestra estos datos. El 19 por ciento de los tapatíos tendría al menos tres fuentes de ayuda informal de este tipo. Dicha cifra es significativamente inferior respecto a lo encontrado para el resto de la entidad y Londres. En el primer caso, el 41 por ciento de sus residentes tendrían al menos tres fuentes, mientras que en el segundo el 31 por ciento. Esta diferencia tan pronunciada indicaría que las redes familiares y sociales de los tapatíos no son una

fuentes sólidas, al menos como la de otros lugares, para brindar soporte a las personas en caso de la situación de necesidad que implica el ítem.

En el análisis por variable sociodemográfica de esta pregunta, se encontró significación únicamente para la de nivel de marginación: las personas con menor grado de marginación son las que con mayor probabilidad pueden disponer de al menos tres fuentes de ayuda. Aunque la disponibilidad de vehículos entre los miembros que conforman las redes sociales informales cercanas a la persona podría no tener una influencia directa a escala agregada, es posible que a esta escala de detalle dicha disponibilidad sí impacte el comportamiento de la variable. Las personas con mejor posición económica podrían compartir un espacio social donde la disponibilidad de vehículos sea más alta y, por consiguiente, el número de fuentes opcionales para acceder a uno de ellos en situación de emergencia sea más elevado.

En la misma tabla se puede observar el origen de estos apoyos. La fuente principal de ayuda para el caso de los tapatíos en la situación sugerida por el ítem proviene de los vecinos. De todos los entrevistados que aceptaron poder contar con esta ayuda, el 45 por ciento señaló que éstos podrían socorrerlos en el caso de esa necesidad en particular. Las demás opciones recibieron una mención casi equivalente, menos la de esposo(a) y la pareja, lo cual es entendible por el diferente estado civil de los encuestados. En el caso del resto de la entidad, los vecinos también encabezaron las elecciones que realizaron sus residentes (67 por ciento), aunque los parientes fuera del hogar y los amigos obtuvieron también porcentajes muy elevados (65 y 62 por ciento, respectivamente). Los datos sobre Londres no fueron reportados para esta variable en el estudio de Coulthard y otros (2002), sólo el referido al conjunto de la Gran Bretaña. Para todo este país,

los amigos constituyen la fuente que más se menciona (54 por ciento de los casos) y algún pariente fuera del hogar en segundo lugar (con 48 por ciento de las menciones).

Las personas del sexo masculino, con menor nivel de marginación, más jóvenes, solteros, sin hijos y con mayor educación eligieron con más probabilidad a los amigos(as) como fuente de apoyo. Este resultado es congruente con los encontrados en el capítulo anterior, en el sentido de que son los individuos con este perfil los que con mayor frecuencia se relacionan con sus redes de amistad. Por su parte, las personas con un tiempo de residencia de entre 5 y 19 años y casadas recurrirían con mayor probabilidad a sus vecinos que las demás personas. Los esposos (as) y las parejas serían con mayor probabilidad un apoyo para las personas casadas y con menor nivel de marginación. Por último, los individuos con menor nivel de marginación elegirían más probablemente a un pariente fuera del hogar como fuente de apoyo.

b. Enfermedad

Las tablas 32 y 33 muestran los valores obtenidos para el ítem relativo a la ayuda que podrían recibir los residentes de Guadalajara en el caso de contraer una enfermedad que los incapacitara. El porcentaje de personas que podría obtener una ayuda de este tipo se elevó a 96 por ciento. Los datos correspondientes al resto del estado y Londres son prácticamente iguales: 98 y 97 por ciento de quienes habitan ahí podrían conseguir que alguien les ayudara en una situación como esta, respectivamente. Ninguna de las variables sociodemográficas mostró variaciones significativas para este ítem. Las personas de cualquier sexo, condición civil, nivel de marginación, escolaridad, etc., podrían recibir con igual probabilidad esta asistencia de los demás miembros de sus redes sociales.

El 16 por ciento de los tapatíos podrían conseguir que les socorran al menos tres personas. En cambio, el 46 por ciento de los habitantes del resto de la entidad y el 32 por ciento de los londinenses se ubicarían en esta situación. La desventaja de los tapatíos respecto a esta posibilidad es notoria. A diferencia de la posibilidad de conseguir un aventón, sujeta en algún grado a la capacidad adquisitiva de los integrantes de las redes sociales a las que pertenece cualquier persona, la situación supuesta por este ítem no admite una limitación parecida. En principio, las conductas de base de un comportamiento en este sentido no tienen prerequisites socioeconómicos tan claros y sólo implican costos de oportunidad relativos para quien las realiza. Por ello, puede concedérsele mayor valor confirmatorio a la conclusión que anticipamos en la sección anterior, a propósito de estimar que las redes sociales que rodean a los habitantes de Guadalajara son más deficitarias en términos de los beneficios que se pueden desprender de ellas. Las redes sociales en Guadalajara podrían ser menos procuradoras de capital social vinculante que las formadas y mantenidas en zonas del interior de Jalisco y en Londres.

Este déficit, al menos en lo que respecta al ítem medido en esta ocasión, se agudiza de acuerdo al grado de marginación. Las variaciones observadas en todas las variables sociodemográficas no presentaron niveles de significación para X^2 , a excepción del nivel de marginación. Los residentes de Guadalajara con menor grado de marginación tienen más probabilidad de contar con al menos tres opciones que los demás.

La fuente de apoyo más mencionada por los encuestados fue otro miembro del hogar, seguido de un pariente que no reside en el mismo domicilio. El 50 y el 42 por ciento de los tapatíos que admitieron la posibilidad de contar con esta ayuda, eligieron estas opciones respectivamente. En

el resto de la entidad, se observó el mismo orden de prelación. Sus residentes eligieron cada una en un porcentaje de 65 y 63 por ciento, también de manera respectiva. En Gran Bretaña, la opción representada por el compañero sentimental y un pariente no domiciliado en el mismo hogar recibieron más menciones por sus residentes, en una proporción del 54 y 53 por ciento, respectivamente.

Los habitantes de Guadalajara de sexo masculino, casados y con hijos recurren a su pareja sentimental con más probabilidad para obtener esta clase de apoyo. Lo mismo sucede con los que tienen pocos años residiendo en un sitio y los que pueden considerarse adultos jóvenes. De hecho, el apoyo en la pareja muestra un comportamiento de U invertida en el caso de la edad, esto es, asciende conforme las personas dejan de ser jóvenes, alcanza su punto más alto en una edad mediana y decrece conforme se hacen más viejas. Todas estas variaciones, salvo la de género, pueden ser comprendidas a partir del ciclo de vida. La pareja, más si es del sexo femenino, recibe mayores demandas en este sentido hasta que entra en la edad madura, tiene hijos y éstos se hacen mayores, a partir de lo cual se convierten en los principales receptores de dichas solicitudes. El ciclo de vida también debe estar a la base de las variaciones registradas en cuanto a la ayuda brindada por otro miembro del hogar. Las personas solteras, sin hijos, con más años de residencia en un lugar y con vivienda en propiedad mencionaron con más probabilidad a éste como fuente de ayuda. Aunque no se aprecia una tendencia consistente en los datos, es posible suponer que las personas situadas en los extremos de la escala de edad serían las que probablemente expresen una mayor demanda de esta ayuda a los restantes miembros de la familia que habitan el mismo domicilio.

A diferencia de los hombres, que se apoyan más en su pareja para recibir esta asistencia, las mujeres mencionaron a otro pariente fuera del hogar con más probabilidad. Ninguna otra variable mostró variaciones significativas frente a esta opción de ayuda. Nos llama la atención que las mujeres no elijan con más probabilidad a otro miembro del hogar como fuente de apoyo. El que no suceda así nos induce a pensar que son las mujeres la piedra angular de la asistencia en caso de enfermedad que se registra en el hogar, de modo que cuando ellas mismas se enferman su opción de ayuda se encuentre en un pariente que no reside en el mismo domicilio. Por su parte, las personas solteras, sin hijos, más educadas, más jóvenes, con menor nivel de marginación y con años de residencia entre 5 y 19 años tienen más probabilidad de buscar a sus amigos (as) para obtener este apoyo. De nuevo, este resultado está en concordancia con el interés que estas personas ponen en mantener y desarrollar sus redes de amistad con una mayor intensidad de trato. Por último, cabe hacer notar que sólo los individuos con menor grado de marginación mencionaron con más probabilidad a sus vecinos como fuente de ayuda.

c. Necesidad económica

La necesidad de disponer de dinero vía un préstamo fue la tercera situación hipotética de emergencia que se planteó a los entrevistados. Como podrá comprobarse en la tabla 34, el 89 por ciento de los tapatíos aceptó contar con alguien que podría proporcionar esta asistencia económica. El 86 por ciento de los residentes del resto de Jalisco aceptó la misma posibilidad, mientras que en Londres se obtuvo un valor idéntico a éste². Las variables de edad y la vinculada con el régimen de posesión de la vivienda mostraron diferencias significativas. Los propietarios

² El ítem en Londres fue más preciso que el usado en nuestras encuestas. Allá se preguntó específicamente por un monto de préstamo (100 libras). Por esta diferencia en la pregunta, habría que tomar con cautela las comparaciones que se hagan.

de su vivienda y las personas con una edad comprendida entre los 16 y 49 años, al parecer, podrían tener más probabilidad de conseguir esto que las personas que alquilan o viven en una vivienda en préstamo y que tienen más edad.

El número de opciones a las que cualquier habitante de Guadalajara puede recurrir en este caso volvió a reducirse (véase la tabla 35). Sólo el 10 por ciento lograría que al menos tres contactos de sus redes le facilitaran un préstamo en una situación de emergencia. Aunque en el caso de Londres y el resto de la entidad también se observaron reducciones sensibles en este ítem, no alcanzaron la magnitud del caso de Guadalajara. En la ciudad británica, el 15 por ciento de sus pobladores cayeron en esta posibilidad, mientras que para los residentes de Jalisco que no viven en la capital el valor fue de 38 por ciento. De nuevo, fueron las personas con menor nivel de marginación que habitan en la ciudad capital las que con mayor probabilidad podrían disponer del mayor número de opciones de préstamo.

Los tapatíos y los residentes fuera de Guadalajara recurrirían mayormente a un pariente fuera del hogar para obtener esta ayuda. En ambos casos, el 50 por ciento de las personas eligieron esta categoría. También en Gran Bretaña la principal fuente de ayuda de este tipo se encontraría en un pariente no residente en el domicilio del entrevistado, aunque la proporción fue superior: 61 por ciento de sus habitantes recurrirían a ellos.

Las personas de sexo femenino, casadas, con hijos y menor nivel de marginación podrían recurrir con más probabilidad a su pareja sentimental para obtener este apoyo. Habría que observar entonces que los hombres, que en la situación de encontrarse enfermos pueden tener más bien una condición de beneficiarios de sus esposas o parejas, se convierten en prestatarios cuando se

trata de brindar asistencia económica. Ello, quizá, a condición de que el nivel de marginación se mantenga reducido. Una división familiar del trabajo por la cual las mujeres asumen el cuidado de todo lo relativo al hogar y los hombres la provisión de recursos económicos podría operar como factor causal de estas diferencias.

Los solteros y sin hijos, por su parte, lograrían este beneficio con sus amigos en mayor probabilidad. Son también las personas solteras, sin hijos y más jóvenes las que buscarían más probablemente a otros miembros del hogar para sortear este problema. Lo mismo podría decirse de las personas de 70 años o más que también eligieron a otro miembro del hogar con mayor probabilidad.

La posibilidad de recurrir a un vecino puede ser más probable que ocurra en personas con una edad comprendida entre los 30 y 39 años, así como entre quienes tienen 70 años o más. Es difícil adelantar alguna hipótesis que nos permita explicar estas diferencias, sobre todo porque la variable de años de residencia en un sitio no mostró significación en este caso. Es más incierto aún presuponer la causa que lleve a las personas con menor tiempo de vivir en un lugar a buscar con mayor probabilidad a otro no especificado como fuente de ayuda. De hecho, esta fuente de ayuda no mostró significación con ninguna otra variable sociodemográfica en los casos de emergencia tratados con anterioridad.

d. Crisis personal

El último ítem de la encuesta encaminado a valorar la capacidad de soporte social de las redes en posesión de los habitantes de la ciudad fue en torno a la posibilidad de atravesar por una seria

crisis personal. Mientras que el ítem relativo al apoyo para un traslado urgente en auto y el del préstamo tuvieron claramente una orientación económica, el examinado en esta ocasión calibra de nueva cuenta una conducta que sólo tiene costos de oportunidad asociados. Es, por decirlo así, una prueba del grado de solidaridad mostrado como “compañía” de que son capaces las personas vinculadas con el individuo objeto de la encuesta. Adicionalmente, y a diferencia de todos los ítem anteriores de este apartado, supone un escenario de mayor necesidad porque en la situación hipotética que se propone lo que está en juego es el mismo “yo” de la persona.

La forma de medición de este ítem varió con respecto a los anteriores. La indagación se limitó a medir el número de personas que cada entrevistado estimó que podrían ayudarlo en una situación así y el grado de cercanía física con relación a su domicilio. No podemos, por consiguiente, hacer comparaciones sistemáticas con los que fueron analizados previamente.

La tabla 36 presenta los resultados obtenidos bajo esta pregunta. El 61 por ciento de los tapatíos mencionaron contar con cinco o más personas que, en caso de una severa crisis personal, podrían asistirlos. En el otro extremo, el 3 por ciento de ellas comentó que no contarían con nadie. Este porcentaje de personas, que se puede considerar como el más vulnerable de todos, fue prácticamente equivalente al que mencionó no contar con apoyo en caso de enfermedad (el 4 por ciento). Para el resto de los jaliscienses, el 74 por ciento mencionó contar con 5 o más personas que podrían ayudarlos en la misma situación. El segmento más vulnerable, por su parte, fue significativamente más reducido que el de los tapatíos, de menos de un punto porcentual (.05 por ciento). Respecto a Londres el 58 por ciento de sus habitantes dijeron contar con este número de personas en caso de atravesar por esta situación. Su segmento de personas vulnerables, por su parte, sólo se puede estimar si sumamos el grupo más vulnerable con el que mencionó contar con

una o dos personas que lo apoyen, puesto que la encuesta aplicada en esa ciudad sumó los tres valores. Las cifras así tratadas son muy similares entre Londres y Guadalajara: el 18 por ciento de las respuestas de los londinenses se ubicó en este rango frente al 16 por ciento de los tapatíos. En cambio, sólo el 8 por ciento de los residentes en el resto de la entidad cayó en este rango.

Las personas más educadas y con el menor grado de marginación tienen más probabilidad de contar con más apoyo de este tipo que el resto. Ninguna otra variable sociodemográfica mostró variaciones que fueran significativas. La mejor posición socioeconómica, entonces, asociada al mayor nivel de escolaridad, parece representar una ventaja importante para las personas que las poseen, aún cuando la situación en ciernes no requiera directamente un capital de tipo económico en posesión de la red para que sea posible.

La distancia física entre la persona que puede requerir esta ayuda y quienes pueden brindársela es de gran importancia para estimar la efectividad del apoyo que se puede obtener. Una red de contactos dispersa implica menor capacidad de auxilio o mayor demora en la respuesta. De ahí que como complemento a la anterior valoración se introdujera un ítem para medir el grado de cercanía física entre los virtuales proveedores del apoyo y el demandante hipotético. La tabla 37 muestra los resultados. Como es posible advertir ahí, el 38 por ciento de los tapatíos tendría entre cinco o más personas que le podrían apoyar viviendo en un área relativamente cercana. A pesar de que se trata de una reducción importante respecto al ítem tratado arriba, aún así es de una magnitud considerable que indica la disposición de una red de apoyo cercana relativamente numerosa. El dato de Londres confirma esta opinión, pues sólo el 27 por ciento de sus habitantes contarían con apoyos en una proporción similar. En todo caso debe observarse una mayor

fortaleza en las redes al alcance del resto de los jaliscienses, pues el 57 por ciento de ellos cuentan con 5 o más personas viviendo cerca que les pudieran brindar este apoyo.

En el otro extremo de la escala, es importante destacar el incremento de personas en situación de vulnerabilidad, si por esto entendemos la nula disposición de personas cercanas en condición de apoyarlas. 6 por ciento de los tapatíos enfrentarían una situación de esta clase. El número es inferior al observado en Londres, donde el 10 por ciento de sus habitantes tendrían una condición similar. De nuevo, el porcentaje del resto de los jaliscienses con nulo acceso a personas para obtener esta ayuda es sensiblemente inferior: sólo el 3 por ciento dijo estar en tal situación.

Las personas sin escolaridad y carentes de vivienda propia parecen ser las más vulnerables en este indicador. Son las que probablemente cuenten con menos personas viviendo cerca de su domicilio que pudieran apoyarlas en una situación como ésta. Ambos resultados estarían confirmando, aunque de manera indirecta, la significación que obtuvo el mayor nivel de escolaridad y el menor nivel de marginación en el ítem anterior.

Conclusiones

El estudio del capital social en Guadalajara que emprendimos en la presente investigación fue una exploración relativamente amplia de diversos aspectos que se consideran cruciales en cuanto a sus estructuras constitutivas y sus efectos derivados. Los análisis efectuados nos permiten arribar a un conjunto de conclusiones que tocan, a la vez, cuestiones teóricas y empíricas, y que expondremos enseguida.

Ante todo, conviene referirnos a una evidencia empírica general que surgió de prácticamente todos los análisis realizados. La comparación sumaria que efectuamos a lo largo del texto entre el resto de Jalisco, Guadalajara y Londres mostraron para casi todos los indicadores una tendencia muy definida: los valores fueron en general más altos en la primera de estas poblaciones, seguidos en segundo lugar por Guadalajara y en tercer lugar por Londres. A grandes rasgos, encontramos que los jaliscienses que no habitan en la capital del estado tienen redes familiares, de amistad y vecinales más fuertes, basadas en relaciones de conocimiento, confianza y reciprocidad más intensas. Los beneficios derivados de ellas, en términos de información y apoyos sociales en caso de emergencia serían también superiores. El capital social, entonces, al menos del tipo que se ha denominado vinculante, sería significativamente más alto ahí que en Guadalajara y en Londres. Este hallazgo está en sintonía con las propias conclusiones a las que ha arribado Putnam a partir de su estudio sobre el declive del capital social en Estados Unidos, las cuales tuvimos oportunidad de comentar en el capítulo cuatro. En efecto, Putnam encuentra una

distribución diferencial del capital social en comunidades con desigual nivel de urbanización: las poblaciones más pequeñas presentan niveles más elevados de capital social.

Es difícil explicar con suficiente precisión por qué ocurren estas variaciones. En las restantes zonas de Jalisco, podemos presuponer diversos factores socio-estructurales que en Guadalajara y Londres han ido desapareciendo o han corrido en dirección inversa, como la menor densidad de población; la conservación de los lugares de residencia como unidades de producción, consumo, educación, esparcimiento y vida cotidiana en general; la menor complejidad de la infraestructura urbana, que no ha creado agudas escisiones o aislamientos dentro del espacio comunitario; la mayor dependencia respecto a medios de transporte no motorizados; un ritmo de vida menos intenso y, ligado a ello probablemente, una mayor disposición de tiempo libre; una mayor cercanía física de familiares y amigos; y procesos de movilidad geográfica y social menos intensos que dan como resultado, junto con otros, una estabilidad residencial superior. Todos estos factores, operando en sintonía, parecen contribuir a que las relaciones sociales de tipo vecinal, familiar y de amistad y los beneficios que se derivan de ellas adquieran características distintas en esas zonas que en las de ciudades con mayor complejidad social y diferenciación funcional. Es interesante observar que esta conclusión refuerza la idea de que el capital social es un fenómeno contextual. Se trataría de recursos que surgen al seno de un grupo social determinado y que estarían incrustados en la estructura de relaciones sociales que están en su base. Como fenómeno contextual, el capital social a disposición de los individuos tendría límites relativamente precisos, coincidentes con las fronteras del grupo social de que se trate. Por consiguiente, si bien para efectos de análisis es posible explorar las características del capital social observando las conductas y actitudes de individuos, los resultados carecerían de sentido si

no se enmarcan dentro del grupo social o la comunidad al que pertenecen, a cuyo interior se forma y desarrolla el capital social.

No hay que perder de vista, sin embargo, el foco de análisis de esta investigación. Recordemos que el énfasis estuvo puesto en las relaciones sociales que se forman al seno de grupos primarios y vecinales y que el ámbito de expresión de diversos aspectos del capital social se mantuvo en esta esfera. En la literatura no es muy claro cómo considerar a esta clase de capital, pues mantiene características que permitirían calificarlo como vinculante, pero al mismo tiempo contiene rasgos propios del capital que tiende puentes y aún enlazante, según tuvimos oportunidad de discutirlo en el capítulo 5. Nuestra opinión ha sido contemplarlo sobre todo como capital social vinculante, en virtud de la relativa homogeneidad social, económica y cultural que estructura los barrios y colonias de la ciudad.

Esta precisión es importante porque nos permite construir otra lectura sobre el capital social a disposición de las comunidades que hemos estudiado. Como se recordará, los datos sobre actividades cívicas en Guadalajara que suponían acciones orientadas a incidir en la resolución de problemas comunitarios obtuvieron valores más altos, si bien no tan pronunciados, que los registrados en el resto del estado. Fue el caso de contactar alguna autoridad, participar en una reunión de protesta y haber tenido disposición a hacer algo en esta dirección. También recordemos la mayor densidad y diversidad de las organizaciones no gubernamentales que se registra en la capital de Jalisco en comparación con las otras regiones de la entidad. Ambas evidencias, en nuestra opinión, apuntalan la posibilidad de que el capital social que tiende puentes puede ser significativamente mayor en Guadalajara que en otras comunidades de Jalisco. La mayor densidad de población; aunada a la fragmentación de los lugares de residencia como

unidades integradas de reproducción social y vida cotidiana; la mayor movilidad geográfica y social; una autoridad pública administrativa y financieramente más sólida, entre otros factores, podrían ser rasgos estructurales que contribuirían a promover la formación de contactos y vínculos entre personas, los cuales pueden ser más diversos en términos sociales y territorialmente más dispersos que los habidos en otras zonas de la entidad. Dicho en términos más sintéticos: la vida en grandes ciudades como Guadalajara puede significar una experiencia corrosiva para lazos sociales estrechos y espacialmente situados, pero benéfica para la formación de redes sociales más débiles y dispersas, más capaces de vincular a personas de origen económico, social y cultural diverso. Ahora bien, esta clase de redes son las que, en opinión de Putnam, dan soporte a las experiencias asociativas de tipo cívico.

Evidentemente, es necesario hacer más investigaciones a este respecto. La orientación del cuestionario que utilizamos, así como la carencia de datos adicionales sobre el comportamiento cívico de los jaliscienses, nos impidieron contar con la información suficiente para sostener esta afirmación con contundencia. Sin embargo, los indicios mencionados hacen plausible la interpretación que hemos esbozado.

Aunque es posible sostener que el capital social que tiende puentes es más abundante en Guadalajara que en el resto de Jalisco y, vinculado con ello, que las experiencias de compromiso y participación cívico-comunitarias son consecuentemente más intensas, de todos modos los niveles registrados ahí no son espectaculares. La menor dotación agregada de tejido asociativo formal que posee la capital de Jalisco con respecto a Monterrey es un primer indicio que así lo indica. Otro indicio proviene de la propia encuesta. Como se recordará, sólo 1 de cada 100 habitantes de la ciudad podrían ser considerados altamente comprometidos en términos

comunitarios, en tanto son personas que se autodefinen como informadas, tienen una percepción favorable sobre su nivel de influencia y de sus vecinos en los asuntos comunes, han participado en alguna organización y han emprendido alguna acción para mejorar su entorno. Se trata, evidentemente, de un segmento de población con características extremas o “puras”, a los que habría que agregar por lo menos a los individuos que observan compromisos subjetivos y conductas favorables a la participación comunitaria. En total, estas personas sumarían un cinco por ciento del total de personas de 16 años y más que habitan en la ciudad. No es, de todos modos, una cantidad considerable. Habría que señalar entonces que Guadalajara tiene, en lo general, niveles más bien modestos de compromiso y participación cívico-comunitarios.

De nuevo, no es fácil identificar los factores causales que configurarían este panorama de “pobreza cívica”. Las ideas de Coleman sobre las causas que provocan la erosión del capital social y que él resumía en todo aquello que hace a las personas menos dependientes entre sí, no parecen aplicables en este caso. Su fuerza explicativa podría ser más pertinente para comprender por qué se deteriora el capital social que nace y circula en redes sociales estrechas y espacialmente concentradas, que en teoría son más aptas para la generación de capital social de tipo vinculante. Una consideración similar vale para los factores que identifica Putnam respecto al caso de Estados Unidos, cuya validez reside en que permiten dar cuenta de una situación de tránsito de una época de auge del capital social en ese país a una época de declive. Y es que si bien podemos presuponer que en Guadalajara han tenido un impacto considerable hechos como la suburbanización, las presiones de tiempo y dinero, el cambio generacional y el ascenso de la televisión como modo dominante de consumo del tiempo libre, sus consecuencias sobre el deterioro del capital social en la sociedad tapatía son inciertas. Es más razonable observarlos

como factores que inhibirían un posible desarrollo del capital social en la ciudad que como causas que expliquen su estado actual.

Entonces, ¿qué hechos podríamos vincular con la situación que guarda el compromiso y la participación cívica en Guadalajara? Nos parece oportuno destacar dos especialmente, ambos necesitados de mayor evidencia empírica y de análisis a fondo que los aportados por nuestra investigación, pero que nos parece conveniente apuntar aunque sea de manera provisional. El primero es la debilidad de las tradiciones asociativas en la sociedad tapatía, y podríamos decir en la sociedad mexicana, que han impedido configurar una esfera amplia y vigorosa de ciudadanos interesados por los asuntos públicos e inclinados a intervenir activamente en su gestión. Esta debilidad podría constituir un factor de relevancia para comprender por qué los registros sobre el capital social de relevancia para la participación cívica resultan tan bajos¹.

La otra causa probable tiene que ver con el papel que desempeña el estado y el gobierno con respecto a la sociedad civil. Ciertamente, su intervención es paradójica. Valoramos a propósito del altruismo y las asociaciones vecinales el rol estructurante que desempeña en su gestación y sostenimiento. Dicho rol parece necesario, aun imprescindible, para generar ciertos vínculos entre los ciudadanos que de otro modo no existirían. Sin las regulaciones estatales y sin la agencia de entidades públicas que opera de múltiples formas, las redes sociales cívicas existentes en la ciudad podrían ser más escasas y su alcance más débil. Sin embargo, por otro lado, hay que destacar que dichas actuaciones parecen estar rodeadas de un halo de desconfianza en la

¹ Al llamar la atención sobre este aspecto, en realidad estamos haciendo eco de la perspectiva histórica que Putnam adoptó para dar cuenta de las diferencias encontradas entre las regiones de Italia, las cuales cobraban sentido si se entendían en el marco de un desarrollo desigual de tradiciones cívicas inscrito en la larga duración.

percepción de los ciudadanos, lo cual limitaría su función compensatoria ante la debilidad de las tradiciones asociativas. La escasa respuesta ciudadana que ha recibido la autoridad municipal para conformar, con aportaciones voluntarias, un fondo de recursos financieros para enfrentar contingencias y que muy probablemente impedirá alcanzar la meta propuesta por el Ayuntamiento de la ciudad, puede tomarse como un indicio en este sentido. Igual hubiéramos podido citar las calificaciones reprobatorias que suscitan figuras como los diputados, los policías, jueces y funcionarios públicos en general en las escalas de confianza que se aplican recurrentemente a los habitantes de la entidad. Débiles tradiciones cívicas y suspicacia ciudadana frente a las acciones gubernamentales encaminadas a crearlas, son sin duda obstáculos poderosos para la formación y desarrollo del capital social que tiene relevancia cívica.

Como habrá quedado de manifiesto en los capítulos previos, el capital social no son recursos que se distribuyan uniformemente al seno de los grupos sociales o comunidades donde se crea y reproduce. Dentro de las fronteras de una colectividad determinada, el capital social no es un patrimonio que beneficie por igual a todos sus miembros. Desde luego, muchos efectos asociados al capital social pueden describirse como “derramas” de beneficios que favorecen a todos los individuos que participan de determinadas redes sociales, aún cuando ellos no contribuyan directamente a su creación y sostenimiento. Sobre esto quiso llamar la atención Coleman cuando interpretó al capital social como un bien público. En nuestro caso, esta característica del fenómeno puede ser supuesta en los casos en que los residentes de un vecindario observan una alta disposición a informarse sobre los asuntos comunitarios y a participar en su gestión y mejora. Es obvio que los logros alcanzados por esta vía tienen un radio de “beneficios” que supera ampliamente la esfera de intereses de los directamente involucrados. Sin embargo, al capital social también puede reconocérsele, en palabras de Putnam, una faceta privada, en tanto recursos

que pueden promover el logro de intereses particulares. El acceso a estos recursos por parte de los individuos admite variaciones enormes que no son fáciles de apresar en una fórmula sencilla. Como pudimos comprobar a partir del análisis estadístico que realizamos, no hay un patrón socio-demográfico único que permita explicar todas las diferencias encontradas. Cada ítem tratado, suponiendo que represente por sí mismo un recurso asociado al capital social, tuvo variaciones que no se repitieron puntualmente para los restantes. En otras palabras, ninguna de las categorías analizadas, como la de sexo, escolaridad, nivel de marginación, el estado civil, etc., apareció con valores significativos para todos los ítem analizados. Hubo, no obstante, dos categorías que alcanzaron cierta permanencia que vale la pena comentar brevemente.

La primera es el nivel de marginación. De acuerdo a los resultados encontrados, las personas con un menor nivel de marginación cuentan con más probabilidad de acceder a apoyos económicos, personales y afectivos en casos de contingencias. En las restantes variables, el menor nivel de marginación de las personas entrevistadas no arrojó una significación tan consistente como en estos registros. Es inevitable recordar a Bourdieu a propósito de este resultado. La mayor disposición de capital económico y cultural en posesión de los estratos sociales con menor nivel de marginación, y las transformaciones recíprocas en capital social, sobre los cuales Bourdieu insistió en su aproximación a la idea, podría ayudarnos a comprender por qué los miembros de este nivel pueden acceder con mayor probabilidad a los apoyos tangibles supuestos por los ítem utilizados (traslado, préstamo económico, asistencia personal, etc.).

La segunda es la estabilidad residencial. Como vimos, los habitantes de la ciudad poseen una alta estabilidad de este tipo, según pudimos inferir del valor de la mediana de 18 años de residencia que arrojó la encuesta. Aunque esta estabilidad no es idéntica a la estabilidad social que Coleman

observó como especialmente significativa para el mantenimiento del capital social, es indudable que es una condición decisiva para que surja. La estabilidad residencial apareció especialmente importante para el incremento de la confianza entre vecinos, la intensificación de las relaciones de reciprocidad y la formación de redes de amistad localizadas en el vecindario. El peso que adquirió este factor indica que el capital social, al menos el que surge entre residentes que comparten un mismo espacio, no sólo tiene características contextuales, al estar anclado en nichos sociales específicos, sino que es un fenómeno de maduración lenta que requiere mucho tiempo para configurarse. Nahapiet y Ghosal (1998) captaron sutilmente este aspecto del fenómeno al señalar, siguiendo a Bourdieu, que el capital social no es otra cosa que historia acumulada.

El curso de este trabajo desembocó en análisis y conclusiones que hemos intentado exponer de la forma más precisa posible. Pero también abre un espectro de cuestiones que sería valioso poner de manifiesto para futuros trabajos sobre el tema. Nos interesa tratar solamente dos de ellas.

La primera es la confusión que rodea al concepto de capital en términos de referirse, a la vez, a factores de la estructura social y a los recursos (o beneficios) que genera. Esta confusión no es atribuible únicamente a Coleman. También el tratamiento que le brinda Putnam a la idea muestra este problema. En sus trabajos, las redes sociales, la confianza y las normas de reciprocidad son interpretadas como formas del capital social, pero también cabe llamar de esta manera a los efectos que surgen de ellas. Esto conduce al riesgo ya mencionado de caer en formulaciones tautológicas, pero también crea al menos una dificultad teórico-metodológica que termina por menguar la capacidad analítica del concepto. Dicha dificultad tiene como punto de partida la premisa, derivada de una sencilla constatación, en torno al carácter ubicuo, por no decir

universal, que tienen los vínculos sociales, las atribuciones de confianza y las normas de reciprocidad, no digamos la sociabilidad cotidiana, últimamente contabilizada por Putnam entre las formas del capital social. Si estos fenómenos sociales, a los que cabe catalogar como “totales” en la acepción de Mauss, son considerados dentro de la definición de capital social, el concepto no puede menos que sobrecargarse de pretensiones explicativas. Toda relación social entre los actores puede, en principio, describirse bajo esos términos, aun si tal relación aporta o no beneficios para el logro de determinados fines. Un concepto “todo terreno”, con tal capacidad de cobertura, tiene una utilidad dudosa: se explica todo y a la vez nada. Nuestra opinión es que si bien es conveniente conservar a las redes sociales, a las normas de reciprocidad y a la confianza dentro de la teoría del capital social, deben ser considerados como prerequisites para el surgimiento de beneficios diversos, para los cuales, en sintonía con Bourdieu, habría que denominar propiamente capital social. Una noción de capital social como “recursos” o “beneficios” podría reducir los riesgos inherentes a una empresa intelectual que gradualmente ha hecho del cómputo de factores estructurales como las redes, las normas y la confianza el centro de su interés analítico.

La otra cuestión que requiere mayor trabajo conceptual son los diversos tipos de capital social. Aunque la distinción entre capital social vinculante, que tiende puentes y, más recientemente, enlazante, ofrece utilidad para la observación empírica del fenómeno, su valor es muy aproximativo. Putnam lo ha reconocido así. Sin embargo, sus comentarios han sido más bien parcos en tratar de precisar cómo se forma uno y otro y, sobre todo, en qué medida pueden influirse mutuamente o ser objeto de transformaciones recíprocas. En particular, no queda suficientemente especificado en su teoría la ligazón entre capital social que tiende puentes y el compromiso y la participación comunitarias. Aunque podamos conceder que las redes sociales, la

adhesión a normas de reciprocidad y la expresión de confianza social, tienen algún valor cívico, no parecen condiciones suficientes para conformar una ciudadanía interesada por el bien de su comunidad. La posibilidad de que dichas estructuras constitutivas del capital social puedan fructificar en esta dirección dependería quizá de otros factores, no considerados expresamente por Putnam. El de mayor relevancia, sin duda, y que ya tuvimos ocasión de tratar en el cuerpo de nuestro trabajo, son las agencias mediadoras, analizadas por Krishna. El papel de estas agencias -en la que caben partidos, sindicatos y organizaciones no gubernamentales-- consistiría precisamente en catalizar y orientar cívicamente el capital social, el cual es visto por él como “un multiplicador políticamente neutral”.

Las fuentes de las que brota y se alimenta la comunidad cívica parecen entonces más amplias que las redes sociales, las normas de reciprocidad y la confianza. Incorporar en el análisis factores institucionales se vislumbra como una necesidad insoslayable para poder alcanzar una comprensión integral y profunda de un fenómeno que necesita un mayor desarrollo el plano de la teoría y una mayor aplicación en el terreno de la investigación empírica.

Bibliografía

- Acosta, Félix (2003). “La familia en los estudios de población en América Latina: estado del conocimiento y necesidades de investigación”. Papeles de población. Julio/septiembre, no. 037.
- Adam, Frane y Roncevic, Borut (2003). “Social Capital: Recent Debates and Research Trends”. Social Science Information, Junio; 42: 155 - 183.
- Adler de Lomnitz, Larissa (1983). ¿Cómo sobreviven los marginados?. México: siglo XXI.
- Adler, Paul y Kwon, Seok-Woo (2000). “Social capital: the good, the bad and the ugly”. En: Lesser, Eric (2000).
- Aguilar, José Antonio (s/f). “Cultura política y capital social en México: una interpretación crítica”. México, CIDE, mimeo
- Aguilera, Michael B.; Massey, Douglas S. (2003) “Social Capital and the Wages of Mexican Migrants: New Hypotheses and Tests”. Social Forces Dec., Vol. 82 Issue 2.
- Alexander, Jeffrey y otros (1994). El vínculo micro-macro. Guadalajara: Udeg.
- Alonso, Jorge (1995). El cambio en Jalisco. Las elecciones de 1994 y 1995. Guadalajara: CIESAS, CUCSH-UDEG y CEEJ, 1995.
- (2000). “Los signos de un nuevo movimiento social en Jalisco”. En: Regalado, Jorge (comp.) (2000).
- Anderson, Nels (1975). Sociología de la comunidad urbana. México: FCE.
- Anheier, Helmut K, Gerhards, Jurgen, Romo, Frank P (1995) “Forms of capital and social structure in cultural fields: Examining Bourdieu's social topography”. The American Journal of Sociology. Chicago: Jan 1995. Tomo 100, No. 4;
- Arias, Patricia y Aguilar, Daniel Vázquez (1998). “El fraccionamiento popular en Guadalajara. Crónica de una transformación acelerada”. En: Cabrales, Luis Felipe y López Moreno, Eduardo. La ciudad en retrospectiva. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Arredondo, Pablo (2003) (coord.). Encuesta Estatal sobre Medios y Audiencias en Jalisco. División de Estudios de la Cultura y Centro de Estudios Estratégicos para el Desarrollo, ambos de la Universidad de Guadalajara, mimeo.
- Arrow, Kenneth J. (2000). “Observations on Social Capital”. En: Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail (2000).
- Bain, Katherine; Cesilini, Sandra; Lederman, Daniel y Schady, Norbert (2002). Argentina. Together We Stand, Divided We Fall. Levels and Determinants of Social Capital in Argentina. The world Bank, Report No. 24281-AR.
- Bagnasco, Arnaldo; Piselli, Fortunata; Pizzorno, Alejandro y Trigilia, Carlo (2003). El capital social: instrucciones de uso. Buenos Aires: fondo de cultura económica.
- Baker, Wayne E. (1990) “Market Networks and Corporate Behavior”. American Journal of Sociology. Nov, Vol. 96, Issue 3.
- Bebbington, Anthony (1997). “Social capital and rural intensification: Local organizations and islands of sustainability in the rural Andes”. The Geographical Journal. London: Jul. Tomo 163.
- Berman, Marshall (1989). Todo lo sólido se desvanece en el aire. México: siglo XXI.
- Blau, Peter (1994). “Perspectivas teóricas contrastantes”. En: Alexander, Jeffrey y otros (1994).
- Bourdieu, Pierre (1988). La distinción. Madrid : Taurus.
- Bourdieu, Pierre y Passeron, Jean Claude (1995). La reproducción. México: fontamara.
- Bourdieu, Pierre (1999). La miseria del mundo. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

- (2000). "Las formas del capital. Capital económico, capital cultural y capital social". En: Poder, derecho y clases sociales. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- (2000a). «¿Cómo se hace una clase social?». En: Poder, derecho y clases sociales. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- (2000b). Cuestiones de sociología. Madrid: Istmo.
- (2001). Las estructuras sociales de la economía. Buenos Aires: manantial.
- Burt, Ronald S. (1997). "The contingent value of social capital". Administrative science Quarterly. Ithaca: Jun. Tomo 42, No. 2.
- (1999). "The social capital of Opinion Leaders". The Annals of American Academy. 566, noviembre.
- (2001). "Structural holes versus network closure as social capital". En: Lin (2001)
- (2004). "Structural Holes and Good Ideas". American Journal of Sociology, Sept., Vol. 110, Issue 2.
- Cabrales, Felipe (comp.) (2002). Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas. Guadalajara: Universidad de Guadalajara-UNESCO.
- Canetti-nisim, Daphna; Pedahzur, Ami; Yishai, Yael (2004) "Social capital and social exclusion: immigrants from the former soviet union in Israel". Social Behavior & Personality: An International Journal, 2004, Vol. 32 Issue 1.
- Cannuschio, Carlyn; Block, Jason; Kawachi, Ichiro (2003) "Social Capital and Successful Aging: The Role of Senior Housing". Annals of Internal Medicine. Part 2, Vol. 139 Issue 5.
- Caracciolo, Mercedes y Foti, María del Pilar (2003). Economía solidaria y capital social. Contribuciones al desarrollo local. Buenos Aires: paidós.
- Cázares, Alejandra Ríos y Figueroa, Julio Ríos. "Capital social y democracia: una revisión crítica de Robert D. Putnam". Política y Gobierno. Vol. VI, número 2.
- CEED (1999). Jalisco a futuro. Construyendo el porvenir. Guadalajara: EDUG.
- Coleman, James S. (1989). "Rationality and society". Rationality and society. Vol. 1, no. 1, july.
- (1993). "The rational reconstruction of society". American Sociological Review. Vol.58, Issue I.
- (1994). "Microfundamentos y conducta macrosocial". En: Alexander, Jeffrey y otros. El vínculo micro-macro. Guadalajara: UdeG.
- (2000a). "Social capital in the creation of human capital". En: Lesser, Eric L. Knowledge and social capital. Foundations and applications. Boston: Butterworth Heineman.
- (2000b). Foundations of social theory. Cambridge: Belknap press of Harvard University Press.
- Cortés, Marco Antonio Guardado (1997). Integración y conflicto social en Jalisco. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Cortés, Marco Antonio Guardado y Shibya, Cecilia Soto (1999). Los valores de los jaliscienses. Encuesta Estatal. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Cortés, Marco Antonio Guardado (2005). Virtudes cívicas, identidad política y cultura política en México. Guadalajara: Universidad de Guadalajara-CUCSH.
- Coulthard, Melissa; Walker, Alison y Morgan, Anthony (2002). People's perceptions of their neighbourhood and community involvement. Results from the social capital module of The General Household Survey 2000. London: Office for National Statistics. <http://www.statics.gov.uk>
- Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail (2000). Social capital. A multifaceted perspective. Washington: The World Bank.

- Dasgupta, Partha (2000a). "Economic progress and the idea of social capital". En: Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail (2000).
- De la Torre, Renée (1995). Los hijos de la luz. Discurso, identidad y poder en la Luz del Mundo. Guadalajara: UdeG, ITESO, CIESAS.
- Del Castillo, Agustín. "El Barzón: la revuelta contra la modernidad en el campo de Jalisco". En: Regalado, Jorge (comp.) (2000).
- Diez de Ulzurum, Laura Morales (2002). "Associational Membership and Social Capital in Comparative Perspective: a Note on the Problems of Measurement". Politics & society, Vol. 30 No. 3, September.
- Durston, John (2000). ¿Qué es el capital social comunitario?. Santiago de Chile, CEPAL, Serie Políticas Sociales, no. 38.
- (2002). El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Díadas, equipos, puentes y escaleras. Santiago de Chile: CEPAL.
- Edwards, Bob y Foley, Michael W. "Social Capital and the Political Economy of Our Discontent". American Behavioral Scientist, vol. 40, no. 5, pp. 669-678, March 1997
- Farr, James (2004). "Social Capital: A Conceptual History". Political Theory, Feb; 32.
- Fine, Ben (2001). Social capital versus social theory. New York: Routledge.
- Flap, Henk y Boxman, Ed (2001). "Getting started: the influence of social capital on the start of the occupational career". En: Lin, Nan; Cook, Karen y Burt, Ronald S. (2001).
- Flavin, Jeanne (2004). "Employment counseling, housing assistance...And aunt yolanda?: how strengthening families' social capital can reduce recidivism". Criminology & Public Policy, Mar, Vol. 3 Issue 2.
- Forrest, Ray; Kearns, Ade. "Social Cohesion, Social Capital and the Neighbourhood". Urban Studies. Nov2001, Vol. 38 Issue 12.
- Fox, Jonathan (1997). "How Does Civil Society Thicken? The Political Construction of Social Capital in Rural Mexico". <http://poverty.worldbank.org/library/view/6581/>
- Fox, Jonathan y Gershman, John (2000). "The World Bank and social capital: Lessons from ten rural development projects in the Philippines and Mexico". Policy Sciences. Amsterdam: Dec.Tomo33, N° 3,4; pg. 399
- Freeman, Lance (2001). "The Effects of Sprawl on Neighborhood Social Ties". Journal of the American Planning Association. Winter, Vol. 67 Issue 1.
- Fukuyama, Francis (1996a). Confianza. Madrid: Atlántida.
- (1996b). "Capital social y economía global". Este País. Febrero, no.59.
- Gannett, Robert (2004). "Jugar boliche en la comuna de Tocqueville". Acta Republicana. Año 3, no. 3.
- Garma, Carlos Navarro (1999). "La situación legal de las minorías religiosas en México: balance actual, problemas y conflictos". Alteridades. 9(18).
- Giddens, Anthony (1995). La constitución de la sociedad. Bases para una teoría de la estructuración. Buenos Aires: Amorrortu.
- Gómez, Alicia (1997). Crisis y transición política en Jalisco. Guadalajara: Edug.
- Gouldner, Alvin (1979). "La norma de reciprocidad: formulación preliminar". En: La sociología actual: renovación y crítica. Madrid: alianza editorial.
- Gozi, Raymond (2003/2004). "Social capital -- metaphor or oxymoron?" A Review of General Semantics, Winter, Vol. 60 Issue 4.
- Grafton, R. Quentin y Knowles, Stephen (2004). "Social capital and national environmental performance: a cross-sectional analysis". Journal of environment and Development. December, vol.13, Issue 4.

- Granovetter, Mark (1973). "La fuerza de los vínculos débiles". Política y Sociedad. Madrid, 2000, no.33.
- (1995). Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Chicago: The University of Chicago Press.
- (2003). "Ignorance, Knowledge, and Outcomes in a Small World". Science. Agosto, Vol. 301, Issue 5634.
- Greeley, Andrew (1997). "Coleman Revisited: Religious Structures as a Source of Social Capital". American Behavioral Scientist, vol. 40, no. 5, pp. 587-594, March.
- Greiner, Allen K y otros (2004). "The relations of social participation and community ratings to health and health behaviors in areas with high and low population density". Social Science and Medicine. December, vol59, issue 11.
- Grootaert, Christiaan (1999). "Social capital, household welfare and poverty in Indonesia". Local Level Institutions Study. Working paper no. 2148, Washington D.C.: The World Bank.
- Grootaert, Christiaan y Narayan, Deepa (2001). "Local institutions, poverty and household welfare in Bolivia". Local Level Institutions Study. mimeo, Washington D.C.: World bank.
- Grootaert, Christiaan y Van Bastelar.(2002) "Understanding and measuring social capital. A multidisciplinary tool for practitioners. Washington, D.C.: The World bank.
- Grootaert, Christiaan; Narayan, Deepa; Nyhan Jones, Verónica y Woolcock, Michael (2003). "Measuring Social Capital. An integrated questionnaire". Washington, D.C. The World Bank, Working paper no. 18.
- Harpham, Trudy; Grant, Emma y Thomas, Elizabeth (2002). "Measuring social capital within health surveys: key issues". Health Policy and Planning. Oxford: Mar, Tomo 17, No. 1.
- Helliwell, John F. y Putnam, Robert D. (1995) "Economic growth and social capital in Italy". Eastern Economic Journal. Bloomsburg: Summer, Tomo 21, No. 3
- Hurtado, Javier (1995). Familias, política y parentesco : Jalisco 1919-1991. México: FCE.
- Hutchinson, Judy y Vidal, Avis C. (editores) (2004). "Using social capital to help integrate planning theory, research and practice. Symposium". Journal of the American Planning Association. Primavera, vol.70, no.2.
- IFE-UNAM (2003). "La naturaleza del compromiso cívico". Encuesta en línea: www.ife.gob.mx.
- Kawachi, Ichiro y Kennedy, Bruce P. (1997) "Social capital, income inequality, and mortality". American Journal of Public Health, Sep, Vol. 87 Issue 9.
- (1999). "Social Capital and Self-Rated Health: A Contextual Analysis". American Journal of Public Health, Agosto, Vol. 89 Issue 8.
- Kawachi, Ichiro (2001). "Social Capital for Health and Human Development". Development. 44 (1).
- Keller, Suzanne (1979). El vecindario urbano. Una perspectiva sociológica. México: siglo XXI.
- Kinney, A. Y. y otros (2003). "Roles of Religious Involvement and Social Support in the Risk of Colon Cancer among Blacks and Whites". American Journal of Epidemiology. Volume 158, Number 11, December.
- Knack, Stephen (2002) "Social Capital and the Quality of Government: Evidence From the States". American Journal of Political Science, Oct., Vol. 46 Issue 4.
- Krishna, Anirudh y Uphoff, Norman (1999). Mapping and measuring social capital : a conceptual and empirical study of collective action for conserving and developing watersheds in Rajasthan, India. Washington: The World Bank, Social capital initiative, Working paper no. 13.
- Krishna, Anirudh (2002). "Enhancing Political Participation in Democracies: What is the Role of Social Capital?". Comparative Political Studies, May; 35.

- Leal, Fernando Carretero (1993). "Ética y economía: el caso del tercer sector". Espiral. Guadalajara, Universidad de Guadalajara, vol. X, número 28.
- Lesser, Eric L. (2000). Knowledge and social capital. Foundations and applications. Boston: Butterworth Heineman.
- Lévesque, Maurice (2000). Le capital social comme forme sociale de capital: reconstruction d'un quasi-concept et application à l'analyse de la sortie de l'aide sociale. Universidad de Montreal, tesis de doctorado.
- Levi, Margaret (1996). "Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work". Politics & Society. vol. 24, no. 1, March.
- Leyden, Kevin M (2003). "Social capital and the built environment: The importance of walkable neighborhoods". American Journal of Public Health. Washington: Sep 2003. Tomo 93, No. 9.
- Lin, Nan; Cook, Karen y Burt, Ronald S. (2001). Social Capital. Theory and research. New York: Aldine de Gruyter.
- Macinko, James y Starfield, Barbara (2001). "The Utility of Social Capital in Research on Health Determinants. Milbank Quarterly, Sep2001, Vol. 79, Issue 3
- Martin, David (2002). "Spatial Patterns in Residential Burglary: Assessing the Effect of Neighborhood Social Capital". Journal Of Contemporary Criminal Justice, vol. 18, no. 2, pp. 132-146, May.
- Matei, Sorin (2004). "The Impact of State-Level Social Capital on the Emergence of Virtual Communities". Journal of Broadcasting & Electronic Media. Mar, Vol. 48 Issue 1.
- Matsudaira, Tomomi (2003). "Cultural Influences on the Use of Social Support by Chinese Immigrants in Japan: "face" as a Keyword" Qualitative Health Research Volume 13, Number 3, March 01.
- Mauss, Marcel (1991). Sociología y antropología. Madrid: tecnos.
- McCulloch, Andrew (2003). "An examination of social capital and social disorganisation in neighbourhoods in the British household panel study". Social Science and Medicine. April, vol.56, Issue 7.
- Messner, Steven F.; Baumer, Eric P. y Rosenfeld, Richard (2004). "Dimensions of Social Capital and Rates of Criminal Homicide". American Sociological Review. Albany: Dec, Vol. 69, Iss. 6
- Mignone, Javier y O'neil, John (2005). "Social Capital and Youth Suicide Risk Factors in First Nations Communities". Canadian Journal of Public Health. Ottawa: Jan/Feb, Vol. 96;
- Millán, René y Mancini, Fiorella (2005). "Capital social y compromiso cívico en México". Este país. enero, no. 166.
- Morgan, Antony y Swan, Catherine (2004). Social capital for health. Insights from qualitative research. London, Health Development Agency.
- Morrow, Virginia (1999). "Conceptualizing social capital in relation to the well-being of children and young people: a critical review". Sociological Review, 0038-0261, November 1, Vol. 47, Issue 4.
- (2001). Networks and neighbourhoods: children's and young people's perspectives. London, Health Development agency.
- Muntaner C, Lynch J, Davey Smith G. (2000). "Social capital and the third way in public health". Critical Public Health;10.
- Muntaner, C. (2004). "Commentary: social capital, social class, and the slow progress of psychosocial epidemiology". International Journal of epidemiology. Vol. 33, no. 4.
- Nagel, Thomas (2004). La posibilidad del altruismo. México: FCE.

- Nahapiet, Janine y Ghosal, Sumantra (1998). "Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. Academy of Management". The Academy of Management Review. Apr., Tomo 23, No. 2.
- Narayan Deepa y Pritchett, Lant (1997). Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania. Washington: The World Bank. Policy Research Working paper no. 1796.
- Narayan, Deepa (1999) Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty. Washington: The World Bank.
- Narayan, Deepa y Cassidy, Michael F. (2001) "A dimensional approach to measuring social capital: development and validation of social capital inventory". Current Sociology. March, Vol. 49 (2).
- Navarro, Vicente y otros (2003). "Importance of the political and the social in explaining mortality differentials among the countries of the oecd, 1950-1998". International Journal of Health Services, Volume 33, Number 3.
- North, Douglass C. (1993). Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. México: fondo de cultura económica, 1993.
- Offe, Claus y Fuchs, Susanne (2003). "¿Se halla en declive el capital social en Alemania?". En: Putnam, Robert (ed.) (2003).
- Onyeiwu, Steve y Jones, Robert (2003). "An institutionalist perception of cooperative behavior". Journal of Socio-Economics, Jul2003, Vol. 32 Issue 3.
- Ortiz, Ismael Barba (2004). "Participación y abstencionismo electoral". En: Acta Republicana. Año 3, no. 3.
- Ostrom, Elinor (1994). "Constituting social capital social and collective action". Journal of theoretical politics. 6 (4).
- (2000). El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva México: Fondo de Cultura Económica.
- (2000a) "Social Capital: A Fad or a Fundamental Concept?". En: Dasgupta y Serageldin (2000).
- Padilla, Cristina Dieste (1997). Todo queda en familia. El mercado de abastos de Guadalajara. Guadalajara: universidad de Guadalajara.
- Palacio, Jorge; Sabatier, Colette; Abello, Raimundo; Amar Amar, José; Madariaga, Camilo y Gutiérrez, Karins (2001). "El Capital social como apoyo a la superación de problemas en la población desplazada por la violencia en Colombia". Investigación y Desarrollo. Barranquilla, Colombia, diciembre, vol.09, número 002.
- Paxton, Pamela (1999). "Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment". The American Journal of Sociology. Chicago: Jul, Tomo 105, No. 1.
- Phillips, Julie A. y Massey, Douglas S. (2000). "Engines of Immigration: Stocks of Human and Social Capital in Mexico". Social Science Quarterly. Mar, Vol. 81 Issue 1.
- Portes, Alejandro y Sensenbrenner, Julia (1993). "Embeddedness and Immigration: Notes on the social determinants of economic action". American Journal of Sociology, Mayo, Vol. 98 Issue 6.
- Portes, Alejandro y Landolt, Patricia (1996). "The downside of social capital". American prospect online. November 30.
- Portes, Alejandro (1998). "Social capital: Its origins and applications in modern sociology". Annual Review of Sociology, Vol. 24 Issue 1.
- (2000). "The Two Meanings of Social Capital". Sociological Forum, Mar, Vol. 15 Issue 1

- Putnam, Robert D. (con Robert Leonardi y Raffaella Nanetti) (1993). Making democracy work. Civic traditions in modern Italy. New Jersey: Princeton.
- Putnam, Robert D. (1993a). "The prosperous community. Social capital and public life". American Prospect. Vol.4, 13. Marzo 21, 1993.
- (1995). "Bolear solo: el capital social de estados unidos en deterioro". <http://usinfo.state.gov/journals/itdhr/0796/ijds/putnam.htm>, versión en español abreviada del artículo publicado ese año en *Journal of Democracy*.
- (1995a). "Tuning in, Tuning out: the strange disappearance of social capital in America". Political science and politics. Washington, December, tomo 28, no. 4.
- (2002). Solo en la bolera. Colapso y resurgimiento de la comunidad americana. Barcelona: Galaxia Gutenberg- Círculo de lectores.
- (2003) (ed.). El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario. Barcelona: Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores.
- Putnam, Robert D. y Feldstein, Lewis M. (con la colaboración de Don Cohen) (2003a). Better Together. Restoring the American Community. New York: Simon and Schuster.
- Putnam, Robert D. (2004) "Commentary: 'Health by association': some comments". International Journal of Epidemiology. Oxford: Aug 1, Tomo 33, No. 4.
- Ramírez, Juan Manuel Saiz (1994). "Guadalajara, ¿Sociedad en movimiento?". En: Signos, no. 4, junio.
- Regalado, Jorge (comp.) (2000). Política y acciones colectivas en el occidente de México. Guadalajara: Udeg.
- Rivière, Hélène D'Arc (1973). Guadalajara y su región. México: sep-setentas.
- Robinson, John y Godbey, Geoffrey (2000). Time for life. The surprising ways Americans use their time. Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press.
- Robinson, Amanda y Morash, Merry (2000). "Use of the social capital framework for assessment of a training and education program for people working with crime victims". The Justice Professional. Vol.13.
- Rodríguez, Tania Salazar (2001). Las razones del matrimonio. Representaciones, relatos de vida y sociedad. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Rose, Richard (2000). "Getting things done in an antimodern society: social capital networks in Russia". En: Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail (2000).
- Rosenfeld, Richard y otros (2001). "Social capital and homicide". Social forces. Septiembre, 80 (1).
- Rothstein, Bo. (2000) "Trust, social dilemmas and memories" Journal of Theoretical Politics 12(4).
- Rubio, Mauricio (1997). "Perverse social capital--some evidence from Colombia". Journal of Economic Issues. Lincoln: Sep 1997. Tomo 31, No. 3
- Rury, John (2004). "Social Capital and Secondary Schooling: Interurban Differences in American Teenage Enrollment Rates in 1950". American Journal of Education, Agosto, Vol. 110, Issue 4.
- Ruston, Dave (2003). Volunteers, helpers and socialisers: social capital and time use. Office of National Statistics, Reino Unido.
- Sampson, Robert J. (1991). "Linking the Micro- and Macrolevel Dimensions of Community Social Organization". Social Forces, Sep, Vol. 70 Issue 1.
- Sampson, Robert.J.; Raudenbush, S.W. y Earls, Felton (1997). "Neighborhoods and violent crime: A multilevel study of collective efficacy". Science. Washington: Aug 15, Tomo 277, No. 5328.
- Sampson, Robert J. Morenoff, Jeffrey D y Earls, Felton (1999). "Beyond social capital: Spatial dynamics of collective efficacy for children". American Sociological Review. Albany: Oct, Tomo 64, No. 5

- Sandefur, Rebecca y Laumann, Edward (1998). "A paradigm for social capital". Rationality and society. Vol. 10 (4)
- Schuurman, Frans J. (2003) "Social Capital: the politico-emancipatory potential of a disputed concept". Third World Quarterly, Dec, Vol. 24 Issue 6
- Scott, Jason D. (2002). "Assessing the Relationship Between Police-Community Coproduction and Neighborhood-Level Social Capital". Journal of Contemporary Criminal Justice, May; 18.
- SEGOB (2003). "Conociendo a los ciudadanos mexicanos. Principales resultados de la Segunda Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas. Separata. Este País. Octubre, no.151."
- Sennett, Richard (1975). Vida urbana e identidad personal. Barcelona: península.
- Simmel, Georg (2002). "La metrópoli y la vida mental". En: Sobre la individualidad y las formas sociales. Editado por Donald N. Levine. Tucumán: Universidad Nacional de Quilmes (originalmente publicado en 1903).
- Skocpol, Theda. (1996) "Unravelling From Above". The American Prospect Online, Nov 30, 0002.
- (2003). "América cívica, pasado y presente". En: Putnam, Robert (2003) (ed.).
- Smith, Stephen Samuel y Kulynych, Jessica (2002). "It May Be Social, but Why Is It Capital? The Social Construction of Social Capital and The Politics of Language". Politics & society, Vol. 30 No. 1, March.
- Solow, Robert M. "Notes on Social Capital and Economic Performance". En: Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail (2000).
- Stone, Wendy (2001). "Measuring social capital. Towards a theoretically informed measurement framework for researching social capital in family and community life". Australian Institute of Family Studies. Research Paper No. 24, February.
- Subramanian, S.V.; Lochner, K. y Kawachi, I. (2003). "Neighborhood differences in social capital in the US: compositional artifact or a contextual construct?". Health and Place. 9, 1
- Sun, Yongmin y Li, Yuanzhang (2001) "Marital Disruption, Parental Investment, and Children's Academic Achievement". Journal of Family Issues, Jan, Vol. 22 Issue 1.
- Szreter, Simon (2002). "Health, Class, Place and Politics: Social Capital and Collective Provision in Britain". Contemporary British History. Autumn, Vol. 16 Issue 3.
- (2002a). "The state of social capital: Bringing back in power, politics, and history". Theory & Society, Oct, Vol. 31, Issue 5
- Szreter, Simon y Woolcock, M. (2004) "Health by association? Social capital, social theory, and the political economy of public health". International Journal of Epidemiology. Aug., Vol. 33, Iss. 4.
- Tarrow, Sidney (1996). "Making social science work across space and time: A critical reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work". The American Political Science Review. Jun., Tomo 90, No. 2.
- Turner, Jonathan (2000). "The formation of social capital." En: Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail (2000).
- Uphoff, Norman (2000). "Understanding social capital: learning from the analysis and experience of participation". En: Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail (2000).
- (2003). "Capital social y su capacidad de reducción de la pobreza". En: Atria, Raúl y otros (comp.) Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: hacia la búsqueda de un nuevo paradigma. Santiago de Chile: CEPAL.
- Vélez-Ibáñez, Carlos G (1993). Lazos de confianza. Los sistemas culturales y económicos de crédito en las poblaciones de los Estados Unidos y México. México: FCE.

- Vidal, Avis C. "Building social capital to promote community equity". En: Hutchinson, Judy y Vidal, Avis C. (2004).
- Wellman, Barry; Haase, Anabel Quan; Witte, James y Hampton, Keith (2001). "Does the Internet Increase, Decrease, or Supplement Social Capital?: Social Networks, Participation, and Community Commitment". American Behavioral Scientist. Vol 45, no.3, November.
- Wilkinson, Richard G (1997). "Comment: Income, inequality, and social cohesion". American Journal of Public Health. Washington: Sep 1997. Tomo 87, No. 9.
- Winter, Ian (2000). Towards and theorised understanding of family life and social capital. Australian Institute of family studies. Working paper no. 21, abril.
- Woolcock, Michael (1998). "Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework". Theory & Society, Apr, Vol. 27 Issue 2.
- Woolcock, M. y Narayan, Deepa (1999). Capital social: Implicaciones para la teoría, la investigación y políticas sobre el desarrollo. Washington, D.C: The World Bank, draft Working paper.
- Woolcock, Michael (2001). "Microenterprise and social capital: a framework for theory, research, and policy". Journal of Socio-economics. 30.
- (2004). "Why and how planners should take social capital seriously". En: Hutchinson, Judy y Vidal, Avis C. (2004).
- Worms, Jean-Pierre (2003). "Viejos y nuevos valores en Francia". En: Putnam Robert (2003).
- Wuthnow, Robert (1996). Actos de compasión. Cuidarse de los demás y ayudarse uno mismo. Madrid: alianza editorial.
- (2002). "Religious Involvement and Status-Bridging Social Capital. Journal for the Scientific Study of Religion, Vol. 41 Issue 4
- (2003). "El carácter cambiante del capital social en América". En: Putnam, Robert D. (2003) (ed.).
- Zepeda-Romero, Luz Consuelo y otros (2003). "Resultados de una encuesta sobre donación y transplante de órganos en Guadalajara". Salud Pública de México. vol.45, no.1, enero-febrero de 2003.
- Zhao, Yandong (2002). "Measuring the Social Capital of Laid-off Chinese Workers". Current Sociology, vol. 50, no. 4, pp. 555-571, July.

Anexo. Tabulados

TABLA 1

¿Cuánto tiempo tiene viviendo en esta colonia?					
		Rangos de tiempo			Total
		de 0 a 4 años	de 5 a 19 años	20 años o más	
Sexo	Femenino	12%	40%	48%	100%
	Masculino	13%	41%	46%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	16%	51%	34%	100%
	30 a 39 años	13%	38%	49%	100%
	40 a 49 años	12%	45%	43%	100%
	50 a 59 años	7%	39%	54%	100%
	60 a 69 años		10%	90%	100%
	70 años a más	8%	12%	80%	100%
p=0.000					
Nivel de Marginación	Muy bajo	14%	49%	37%	100%
	Bajo	12%	39%	50%	100%
	Medio	12%	36%	52%	100%
Estado civil	Soltero(a)	11%	53%	37%	100%
	Casado (a)	14%	34%	53%	100%
	Otro	13%	29%	58%	100%
p=.004					
Descendencia	No tiene hijos	11%	52%	38%	100%
	Sí tiene hijos	13%	35%	52%	100%
p=.003					
Nivel de escolaridad	Ninguna		6%	94%	100%
	Primaria	12%	26%	62%	100%
	Secundaria	16%	38%	46%	100%
	Medio Superior	11%	57%	32%	100%
	Superior	12%	47%	41%	100%
p=0.000					
Vivienda	Propia	8%	40%	52%	100%
	Rentada/Prestada	34%	43%	23%	100%
p=0.000					
Total		12%	41%	47%	100%

TABLA 2

¿Diría usted que ésta es una colonia donde disfruta vivir?					
		NS/NC	Sí	No	Total
Sexo	Femenino		91%	9%	100%
	Masculino	2%	89%	10%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	2%	88%	10%	100%
	30 a 39 años		89%	11%	100%
	40 a 49 años		88%	12%	100%
	50 a 59 años		95%	5%	100%
	60 a 69 años		93%	7%	100%
	70 años a más		96%	4%	100%
Nivel de Marginación	Muy bajo	2%	93%	5%	100%
	Bajo	1%	88%	12%	100%
	Medio		91%	9%	100%
Estado civil	Soltero(a)	1%	90%	10%	100%
	Casado (a)	0%	90%	9%	100%
	Otro	4%	88%	8%	100%
Descendencia	No tiene hijos	1%	88%	11%	100%
	Sí tiene hijos	1%	91%	8%	100%
Nivel de escolaridad	Ninguna		88%	13%	100%
	Primaria		96%	4%	100%
	Secundaria		89%	11%	100%
	Medio Superior	1%	86%	13%	100%
	Superior	2%	89%	8%	100%
Vivienda	Propia		91%	9%	100%
	Rentada/Prestada	4%	86%	10%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	6%	86%	8%	100%
	de 5 a 19 años		88%	13%	100%
	20 años o más		93%	7%	100%
Total		1%	90%	10%	100%

TABLA 3

¿Usted ha sido víctima de alguno de los siguientes delitos en su colonia durante los pasados 12 meses?		
	Si	No
Robo o allanamiento de su casa o departamento	13%	87%
Robo o allanamiento de su automóvil estacionado	15%	85%
Experiencia personal de robo o asalto	8%	92%
Ataque físico en la zona	3%	94%
Ataque verbal en la zona	8%	92%
Ninguno de los anteriores	65%	

TABLA 4

¿Qué tan seguro se siente caminando solo en su colonia durante el día?							
		A	B	C	D	E	Total
Sexo	Femenino	40%	35%	18%	6%	1%	100%
	Masculino	52%	33%	13%	2%		100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	52%	29%	14%	5%	1%	100%
	30 a 39 años	38%	40%	16%	6%		100%
	40 a 49 años	45%	40%	14%	2%		100%
	50 a 59 años	42%	32%	24%	2%		100%
	60 a 69 años	41%	41%	14%	3%		100%
	70 años a más	48%	32%	16%		4%	100%
Nivel de marginación	Muy bajo	50%	38%	11%	1%		100%
	Bajo	45%	34%	15%	5%	1%	100%
	Medio	44%	30%	21%	4%	1%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	51%	32%	13%	4%		100%
	Casado (a)	44%	34%	17%	4%	0%	100%
	Otro	25%	50%	21%		4%	100%
Descendencia	No tiene hijos	52%	30%	13%	5%		100%
	Sí tiene hijos	42%	37%	17%	3%	1%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	38%	38%	19%		6%	100%
	Primaria	48%	28%	22%	2%		100%
	Secundaria	41%	30%	18%	10%	1%	100%
	Medio Superior	49%	38%	12%	2%		100%
	Superior	47%	42%	10%	1%		100%
Vivienda	Propia	48%	33%	15%	3%	0%	100%
	Rentada/Prestada	34%	40%	18%	7%	1%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	47%	29%	18%	6%		100%
	de 5 a 19 años	44%	38%	16%	2%		100%
	20 años o más	47%	33%	15%	5%	1%	100%
Total		46%	34%	16%	4%	1%	100%

A=Muy seguro
 B=Acceptablemente seguro
 C=Un poco inseguro
 D=Muy inseguro
 E=Nunca sale

TABLA 5

¿Qué tan seguro se siente caminando solo en su colonia cuando oscurece?								
		A	B	C	D	E	F	Total
Sexo	Femenino	15%	22%	27%	22%	7%	7%	100%
	Masculino	22%	30%	22%	18%	2%	5%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	21%	27%	26%	21%	3%	3%	100%
	30 a 39 años	18%	26%	22%	24%	4%	6%	100%
	40 a 49 años	14%	32%	31%	12%	6%	5%	100%
	50 a 59 años	17%	22%	24%	29%	5%	2%	100%
	60 a 69 años	17%	28%	21%	3%	14%	17%	100%
	70 años a más	16%	16%	12%	32%		24%	100%
Nivel de marginación	Muy bajo	22%	34%	25%	11%	1%	7%	100%
	Bajo	18%	26%	26%	22%	4%	4%	100%
	Medio	17%	19%	21%	26%	8%	10%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	20%	26%	30%	22%	2%	1%	100%
	Casado (a)	18%	26%	23%	19%	6%	8%	100%
	Otro	8%	29%	8%	25%	8%	21%	100%
Descendencia	No tiene hijos	21%	26%	28%	23%	1%	1%	100%
	Sí tiene hijos	17%	26%	22%	19%	6%	9%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	25%	13%		25%	6%	31%	100%
	Primaria	16%	22%	20%	30%	2%	10%	100%
	Secundaria	19%	20%	25%	24%	8%	4%	100%
	Medio Superior	22%	28%	30%	13%	4%	4%	100%
	Superior	15%	41%	25%	13%	2%	4%	100%
Vivienda	Propia	20%	27%	24%	19%	4%	6%	100%
	Rentada/Prestada	11%	25%	27%	26%	6%	6%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	14%	22%	28%	22%	4%	12%	100%
	de 5 a 19 años	16%	28%	29%	23%	2%	2%	100%
	20 años o más	22%	26%	20%	18%	6%	8%	100%
Total		18%	26%	25%	20%	4%	6%	100%

A=Muy seguro
 B=Aceptablemente seguro
 C=Un poco inseguro
 D=Muy inseguro
 E=Nunca sale

TABLA 6

¿Cuál es su medio principal de transporte?									
		A	B	C	D	E	F	G	Total
Sexo	Femenino	2%	1%	2%			61%	34%	100%
	Masculino		3%	4%	4%	1%	47%	42%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años		1%	2%	2%		60%	34%	100%
	30 a 39 años		1%	1%		1%	49%	48%	100%
	40 a 49 años		2%		3%		48%	48%	100%
	50 a 59 años		2%	5%			56%	37%	100%
	60 a 69 años	3%	10%	7%			55%	24%	100%
	70 años a más	12%		12%	4%		44%	28%	100%
Nivel de marginación	Muy bajo	1%	4%	2%			27%	66%	100%
	Bajo	1%	1%	3%	1%	1%	63%	30%	100%
	Medio	1%	1%	3%	4%		62%	29%	100%
Estado Civil	Soltero(a)		2%	4%	2%	1%	62%	30%	100%
	Casado (a)	0%	2%	3%	2%		48%	45%	100%
	Otro	13%					63%	25%	100%
Descendencia	No tiene hijos		3%	4%	1%	1%	58%	34%	100%
	Sí tiene hijos	2%	2%	2%	2%		52%	41%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	19%	13%				56%	13%	100%
	Primaria	1%		8%	1%		70%	20%	100%
	Secundaria		2%	1%	5%		59%	34%	100%
	Medio Superior		3%	2%	1%	1%	51%	42%	100%
	Superior		1%	2%			34%	63%	100%
Vivienda	Propia	1%	2%	3%	2%	0%	53%	39%	100%
	Rentada/Prestada		3%	3%	3%		58%	34%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años		2%		2%		57%	39%	100%
	de 5 a 19 años		1%	2%	1%		54%	41%	100%
	20 años o más	2%	3%	4%	2%	1%	53%	35%	100%
Total		1%	2%	3%	2%	0%	54%	38%	100%

A= Nunca Sale
 B=Otros
 C= A pie
 D= Bicicleta
 E=Motocicleta
 F=Transporte Público
 G=Auto

TABLA 7

Ahora quisiera hacerle algunas preguntas sobre su barrio inmediato, o sea, sobre su calle o cuadra ¿Diría usted que conoce a...						
		Nadie	Poca gente	Mucha gente	La mayoría de la gente	Total
Sexo	Femenino	1%	31%	22%	46%	100%
	Masculino	1%	28%	25%	46%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	1%	32%	25%	43%	100%
	30 a 39 años	1%	23%	22%	54%	100%
	40 a 49 años	2%	29%	23%	46%	100%
	50 a 59 años	2%	34%	24%	39%	100%
	60 a 69 años		28%	21%	52%	100%
	70 años a más		32%	20%	48%	100%
Nivel de marginación	Muy bajo	3%	38%	26%	33%	100%
	Bajo	1%	27%	23%	49%	100%
	Medio		27%	21%	53%	100%
p=.033						
Estado Civil	Soltero(a)	1%	32%	22%	45%	100%
	Casado (a)	0%	27%	26%	47%	100%
	Otro	4%	42%	8%	46%	100%
Descendencia	No tiene hijos	1%	33%	22%	44%	100%
	Sí tiene hijos	1%	28%	24%	48%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna		25%	13%	63%	100%
	Primaria		36%	15%	50%	100%
	Secundaria	2%	24%	30%	44%	100%
	Medio Superior		27%	25%	49%	100%
	Superior	2%	35%	24%	39%	100%
Vivienda	Propia	0%	27%	24%	49%	100%
	Rentada/Prestada	4%	43%	22%	32%	100%
p=.010						
Años de residencia	de 0 a 4 años	6%	53%	18%	24%	100%
	de 5 a 19 años		28%	27%	45%	100%
	20 años o más	1%	25%	22%	53%	100%
p=.000						
Total		1%	30%	23%	46%	100%

TABLA 8

Ahora quisiera hacerle algunas preguntas sobre su barrio inmediato, o sea, sobre su calle o cuadra ¿Diría usted que confía en...						
		Nadie	Poca gente	Mucha gente	La mayoría de la gente	Total
Sexo	Femenino	16%	49%	19%	16%	100%
	Masculino	11%	46%	21%	22%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	15%	47%	20%	18%	100%
	30 a 39 años	13%	48%	18%	21%	100%
	40 a 49 años	15%	46%	19%	20%	100%
	50 a 59 años	12%	49%	20%	20%	100%
	60 a 69 años	17%	41%	24%	17%	100%
	70 años a más		56%	24%	20%	100%
Nivel de marginación	Muy bajo	7%	42%	25%	26%	100%
	Bajo	12%	49%	22%	17%	100%
	Medio	24%	49%	11%	17%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	12%	53%	17%	19%	100%
	Casado (a)	15%	42%	23%	20%	100%
	Otro	8%	63%	13%	17%	100%
Descendencia	No tiene hijos	13%	49%	20%	17%	100%
	Sí tiene hijos	14%	46%	20%	20%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	6%	56%	25%	13%	100%
	Primaria	11%	54%	14%	22%	100%
	Secundaria	23%	46%	15%	16%	100%
	Medio Superior	10%	46%	25%	19%	100%
	Superior	11%	42%	25%	22%	100%
Vivienda	Propia	11%	48%	20%	21%	100%
	Rentada/Prestada	25%	45%	18%	12%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	33%	33%	16%	18%	100%
	de 5 a 19 años	11%	55%	18%	17%	100%
	20 años o más	11%	45%	23%	22%	100%
Total		14%	47%	20%	19%	100%

TABLA 9

Valores de medias ponderadas y p para el ítem "Diría usted que confía"			
		Media ponderada	Valor X2
Nivel de marginación	Muy bajo	2.58	P=.048
	Bajo	2.48	
	Medio	2.23	
Vivienda	Propia	2.47	P=0.013
	Rentada/Prestada	2.17	
Años de residencia	de 0 a 4 años	2.17	P=0.001
	de 5 a 19 años	2.40	
	20 años o más	2.55	
Grado de compromiso cívico	Cívicamente comprometidos	2.83	P=0.003
	No cívicamente comprometidos	2.23	
<p>La media ponderada para cada categoría se calculó asignando a cada caso 1=Nadie; 2=Poca gente; 3=Mucha gente y 4=La mayoría de la gente. Conforme el valor de cada media es más alto, mayor nivel de confianza se registró. El valor P es significativo a ≤ 0.05</p>			

TABLA 10

Hablar con sus vecinos...										
		Nunca en el último año	Una o dos veces al año	Una vez en algunos meses	Una o dos veces por mes	Una o dos veces por semana	3 o 4 días por semana	5 o 6 días por semana	Todos los días	Total
Sexo	Femenino	8%	3%	2%	8%	16%	11%	19%	34%	100%
	Masculino	5%	4%	3%	5%	22%	16%	14%	32%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	8%	4%	2%	9%	18%	12%	18%	28%	100%
	30 a 39 años	5%	2%	1%	7%	16%	16%	15%	38%	100%
	40 a 49 años	6%	5%	3%	2%	23%	11%	14%	37%	100%
	50 a 59 años	7%	7%	2%	5%	22%	15%	12%	29%	100%
	60 a 69 años	3%	3%	3%		10%	24%	21%	35%	100%
	70 años a más			4%	4%	24%	4%	20%	44%	100%
Nivel de marginación	Muy bajo	3%	2%	6%	8%	21%	11%	18%	31%	100%
	Bajo	5%	4%	2%	6%	19%	13%	17%	35%	100%
	Medio	12%	5%		6%	16%	16%	16%	30%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	7%	4%	3%	10%	22%	12%	15%	27%	100%
	Casado (a)	5%	4%	2%	4%	17%	15%	18%	37%	100%
	Otro	8%	4%	4%	4%	13%	13%	13%	42%	100%
Descendencia	No tiene hijos	7%	3%	3%	11%	19%	12%	18%	26%	100%
	Sí tiene hijos	5%	4%	2%	4%	19%	14%	16%	37%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna		6%			19%	19%	19%	38%	100%
	Primaria	9%	1%	2%	2%	22%	13%	17%	34%	100%
	Secundaria	9%	7%	4%	5%	13%	13%	15%	35%	100%
	Medio Superior	3%	3%	3%	8%	17%	17%	17%	32%	100%
	Superior	5%	2%	1%	12%	27%	8%	16%	29%	100%
Vivienda	Propia	6%	4%	2%	5%	20%	13%	17%	34%	100%
	Rentada/Prestada	8%	4%	7%	11%	15%	14%	14%	27%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	12%	6%	8%	10%	18%	6%	16%	26%	100%
	de 5 a 19 años	4%	5%	3%	5%	22%	17%	14%	30%	100%
	20 años o más	6%	2%	1%	7%	16%	12%	19%	37%	100%
Total		6%	4%	2%	6%	19%	13%	17%	33%	100%

Hablar con sus vecinos					
		Ocasionalmente	Esporádicamen	Frecuentemente	Total
Sexo	Femenino	13%	23%	64%	100%
	Masculino	12%	27%	62%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	14%	28%	59%	100%
	30 a 39 años	9%	23%	68%	100%
	40 a 49 años	14%	25%	62%	100%
	50 a 59 años	17%	27%	56%	100%
	60 a 69 años	10%	10%	79%	100%
	70 años a más	4%	28%	68%	100%
Nivel de Marginación	Muy bajo	15%	27%	58%	100%
	Bajo	7%	26%	67%	100%
	Medio	17%	22%	61%	100%
Estado civil	Soltero(a)	14%	32%	54%	100%
	Casado (a)	10%	21%	69%	100%
	Otro	17%	17%	67%	100%
p=0.029					
Descendencia	No tiene hijos	14%	30%	56%	100%
	Sí tiene hijos	11%	22%	67%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	6%	19%	75%	100%
	Primaria	12%	24%	65%	100%
	Secundaria	20%	17%	63%	100%
	Medio Superior	8%	25%	67%	100%
	Superior	8%	39%	53%	100%
P=0.013					
Vivienda	Propia	11%	25%	65%	100%
	Rentada/Prestada	19%	26%	55%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	26%	28%	47%	100%
	de 5 a 19 años	13%	27%	61%	100%
	20 años o más	8%	23%	69%	100%
p=0.008					
Total		12%	25%	63%	100%

Ocasionalmente	Nunca en el último año Una o dos veces por año Una vez en algunos meses
Esporádicamente	Una o dos veces por mes Una o dos veces por semana
Frecuentemente	3 o 4 veces por semana 5o 6 veces por semana Todos los días

TABLA 11

¿Diría usted que ésta es una calle o vecindario donde los vecinos se cuidan los unos a los otros?					
		NS/NC	Sí	No	Total
Sexo	Femenino	4%	66%	30%	100%
	Masculino	9%	64%	27%	100%
Rangos de Edad					
	16 a 29 años	8%	59%	33%	100%
	30 a 39 años	2%	74%	23%	100%
	40 a 49 años	3%	72%	25%	100%
	50 a 59 años	12%	49%	39%	100%
	60 a 69 años	7%	69%	24%	100%
	70 años a más	8%	76%	16%	100%
Nivel de marginación					
	Muy bajo	7%	78%	14%	100%
	Bajo	6%	64%	30%	100%
	Medio	5%	55%	40%	100%
Estado Civil					
	Soltero(a)	7%	65%	28%	100%
	Casado (a)	6%	64%	30%	100%
	Otro	8%	71%	21%	100%
Descendencia					
	No tiene hijos	8%	64%	28%	100%
	Sí tiene hijos	5%	65%	29%	100%
Nivel de Escolaridad					
	Ninguna	6%	81%	13%	100%
	Primaria	8%	60%	32%	100%
	Secundaria	8%	61%	31%	100%
	Medio Superior	5%	67%	28%	100%
	Superior	5%	70%	25%	100%
Vivienda					
	Propia	5%	68%	26%	100%
	Rentada/Prestada	11%	49%	40%	100%
p=0.007					
Años de residencia	de 0 a 4 años	8%	63%	29%	100%
	de 5 a 19 años	6%	63%	32%	100%
	20 años o más	6%	68%	26%	100%
Total		6%	65%	29%	100%

TABLA 12

En los últimos 6 meses, ¿Usted les ha hecho algún favor a sus vecinos?					
		Acabo de mudarme	Sí	No	Total
Sexo	Femenino	2%	64%	34%	100%
	Masculino	1%	61%	39%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	2%	62%	36%	100%
	30 a 39 años		66%	34%	100%
	40 a 49 años	3%	59%	39%	100%
	50 a 59 años	2%	54%	44%	100%
	60 a 69 años		72%	28%	100%
	70 años a más		60%	40%	100%
Nivel de marginación	Muy bajo	5%	64%	31%	100%
	Bajo	1%	61%	39%	100%
	Medio		63%	37%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	2%	64%	35%	100%
	Casado (a)	1%	62%	38%	100%
	Otro	4%	58%	38%	100%
Descendencia	No tiene hijos	2%	66%	32%	100%
	Sí tiene hijos	1%	60%	39%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna		63%	38%	100%
	Primaria		61%	39%	100%
	Secundaria	2%	59%	40%	100%
	Medio Superior	2%	62%	36%	100%
	Superior	2%	68%	30%	100%
Vivienda	Propia	0%	66%	34%	100%
	Rentada/ Prestada	7%	47%	47%	100%
p=0.015					
Años de residencia	de 0 a 4 años	12%	47%	41%	100%
	de 5 a 19 años		57%	43%	100%
	20 años o más		71%	30%	100%
p=0.012					
Total		2%	62%	36%	100%

TABLA 13

Y en los últimos 6 meses, ¿Alguno de sus vecinos le hizo un favor a Usted?					
		Acabo de mudarme	Sí	No	Total
Sexo	Femenino	2%	62%	36%	100%
	Masculino	1%	60%	39%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	2%	62%	37%	100%
	30 a 39 años		67%	33%	100%
	40 a 49 años	3%	54%	43%	100%
	50 a 59 años	2%	56%	42%	100%
	60 a 69 años		70%	31%	100%
	70 años a más		60%	40%	100%
Nivel de marginación	Muy bajo	4%	64%	31%	100%
	Bajo	1%	59%	41%	100%
	Medio		62%	38%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	2%	61%	37%	100%
	Casado (a)	1%	61%	38%	100%
	Otro	4%	58%	38%	100%
Descendencia	No tiene hijos	2%	63%	35%	100%
	Sí tiene hijos	1%	60%	39%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna		56%	44%	100%
	Primaria		67%	33%	100%
	Secundaria	2%	53%	45%	100%
	Medio Superior	2%	58%	40%	100%
	Superior	2%	71%	27%	100%
Vivienda	Propia		62%	38%	100%
	Rentada/Prestada	7%	58%	36%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	12%	51%	37%	100%
	de 5 a 19 años		53%	47%	100%
	20 años o más		71%	29%	100%
p=0.002					
Total		2%	61%	37%	100%

TABLA 14

¿Considera usted que está bien informado sobre los asuntos de su colonia?					
		NS/NC	Sí	No	Total
Sexo	Femenino	4%	34%	62%	100%
	Masculino	1%	33%	66%	100%
Rangos de Edad					
	16 a 29 años	2%	30%	68%	100%
	30 a 39 años	1%	38%	61%	100%
	40 a 49 años	2%	32%	66%	100%
	50 a 59 años	10%	32%	59%	100%
	60 a 69 años		48%	52%	100%
	70 años a más	8%	32%	60%	100%
Nivel de marginación					
	Muy bajo	4%	43%	53%	100%
	Bajo	3%	33%	65%	100%
	Medio	1%	26%	73%	100%
p=0.020					
Estado Civil					
	Soltero(a)	3%	30%	67%	100%
	Casado (a)	2%	36%	62%	100%
	Otro	8%	29%	63%	100%
Descendencia					
	No tiene hijos	3%	28%	69%	100%
	Sí tiene hijos	2%	37%	61%	100%
Nivel de Escolaridad					
	Ninguna	6%	38%	56%	100%
	Primaria		38%	62%	100%
	Secundaria	5%	30%	66%	100%
	Medio Superior	3%	28%	70%	100%
	Superior	2%	41%	57%	100%
Vivienda					
	Propia	2%	36%	62%	100%
	Rentada/Prestada	6%	21%	74%	100%
p=0.015					
Años de residencia					
	de 0 a 4 años	2%	37%	61%	100%
	de 5 a 19 años	2%	28%	70%	100%
	20 años o más	3%	37%	60%	100%
Total		3%	34%	64%	100%

TABLA 15

¿Siente usted que puede influir en las decisiones que afectan en su colonia?					
		NS/NC	Sí	No	Total
Sexo	Femenino	5%	38%	57%	100%
	Masculino	4%	31%	65%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	4%	31%	66%	100%
	30 a 39 años	2%	43%	55%	100%
	40 a 49 años	2%	37%	62%	100%
	50 a 59 años	12%	37%	51%	100%
	60 a 69 años		35%	66%	100%
	70 años a más	16%	32%	52%	100%
Nivel de marginación	Muy bajo	6%	34%	60%	100%
	Bajo	6%	35%	59%	100%
	Medio		35%	65%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	4%	36%	60%	100%
	Casado (a)	3%	35%	62%	100%
	Otro	21%	25%	54%	100%
Descendencia	No tiene hijos	4%	34%	62%	100%
	Sí tiene hijos	5%	35%	60%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	13%	19%	69%	100%
	Primaria	5%	32%	62%	100%
	Secundaria	5%	35%	60%	100%
	Medio Superior	4%	35%	62%	100%
	Superior	1%	41%	58%	100%
Vivienda	Propia	4%	36%	60%	100%
	Rentada/Prestada	6%	30%	64%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	6%	39%	55%	100%
	de 5 a 19 años	2%	32%	66%	100%
	20 años o más	6%	36%	58%	100%
Total		4%	35%	61%	100%

TABLA 16

La gente de mi colonia está muy informada e interesada en resolver los problemas de la zona								
		NS/NC	A	B	C	D	E	Total
Sexo	Femenino	8%	5%	20%	31%	29%	7%	100%
	Masculino	11%	7%	22%	22%	34%	5%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	11%	6%	25%	22%	33%	4%	100%
	30 a 39 años	9%	9%	21%	26%	34%	2%	100%
	40 a 49 años	3%	5%	19%	37%	29%	8%	100%
	50 a 59 años	5%	12%	15%	27%	32%	10%	100%
	60 a 69 años	10%		21%	35%	31%	3%	100%
	70 años a más	28%		8%	24%	20%	20%	100%
Nivel de marginación	Muy bajo	13%	4%	10%	30%	33%	9%	100%
	Bajo	8%	6%	23%	28%	30%	6%	100%
	Medio	8%	9%	25%	22%	34%	2%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	9%	6%	22%	26%	35%	3%	100%
	Casado (a)	8%	7%	20%	26%	31%	8%	100%
	Otro	25%		13%	38%	21%	4%	100%
Descendencia	No tiene hijos	9%	5%	24%	27%	32%	3%	100%
	Sí tiene hijos	10%	7%	19%	27%	31%	7%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	31%			25%	38%	6%	100%
	Primaria	8%	7%	18%	27%	36%	5%	100%
	Secundaria	8%	6%	30%	23%	28%	5%	100%
	Medio Superior	9%	6%	20%	25%	32%	7%	100%
	Superior	10%	6%	16%	34%	30%	5%	100%
Vivienda	Propia	8%	6%	20%	27%	33%	6%	100%
	Rentada/Prestada	16%	8%	22%	26%	23%	4%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	14%	6%	24%	18%	31%	8%	100%
	de 5 a 19 años	9%	4%	23%	27%	32%	5%	100%
	20 años o más	9%	8%	18%	29%	31%	6%	100%
Total		10%	6%	21%	27%	32%	6%	100%

A=Muy en desacuerdo

B= En desacuerdo

C=Ni de acuerdo ni en

D=De acuerdo

E=Muy de acuerdo

TABLA 17

La gente de mi colonia está muy unida y participa activamente para resolver los problemas de la zona								
		NS/NC	A	B	C	D	E	Total
Sexo	Femenino	7%	8%	29%	26%	25%	5%	100%
	Masculino	11%	9%	32%	24%	22%	3%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	10%	11%	35%	19%	22%	2%	100%
	30 a 39 años	6%	10%	23%	28%	31%	2%	100%
	40 a 49 años	3%	6%	29%	35%	19%	8%	100%
	50 a 59 años	10%	10%	37%	15%	24%	5%	100%
	60 a 69 años	10%		28%	35%	28%		100%
	70 años a más	20%		24%	28%	16%	12%	100%
Nivel de marginación	Muy bajo	13%	2%	24%	27%	24%	10%	100%
	Bajo	8%	10%	31%	26%	23%	3%	100%
	Medio	6%	12%	37%	21%	24%		100%
Estado Civil	Soltero(a)	9%	9%	30%	25%	25%	2%	100%
	Casado (a)	8%	9%	32%	22%	24%	5%	100%
	Otro	21%		21%	46%	8%	4%	100%
Descendencia	No tiene hijos	8%	9%	31%	26%	24%	3%	100%
	Sí tiene hijos	9%	8%	30%	24%	23%	5%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	19%		19%	19%	38%	6%	100%
	Primaria	10%	5%	31%	28%	24%	2%	100%
	Secundaria	7%	13%	33%	23%	23%	2%	100%
	Medio Superior	7%	8%	33%	18%	27%	6%	100%
	Superior	10%	8%	25%	34%	18%	5%	100%
Vivienda	Propia	8%	9%	30%	25%	25%	4%	100%
	Rentada/Prestada	14%	7%	34%	25%	18%	3%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	14%	8%	26%	24%	26%	4%	100%
	de 5 a 19 años	8%	8%	36%	20%	26%	2%	100%
	20 años o más	8%	9%	28%	29%	21%	5%	100%
Total		9%	9%	31%	25%	24%	4%	100%

A=Muy en desacuerdo

B= En desacuerdo

C=Ni de acuerdo ni en

D=De acuerdo

E=Muy de acuerdo

TABLA 18

¿Ha participado en alguna organización de su barrio o colonia durante los últimos tres años?				
		Sí	No	Total
Sexo	Femenino	22%	79%	100%
	Masculino	19%	81%	100%
Rangos de Edad				
	16 a 29 años	17%	83%	100%
	30 a 39 años	27%	73%	100%
	40 a 49 años	22%	79%	100%
	50 a 59 años	17%	83%	100%
	60 a 69 años	21%	79%	100%
	70 años a más	24%	76%	100%
Nivel de marginación				
	Muy bajo	26%	74%	100%
	Bajo	20%	80%	100%
	Medio	16%	85%	100%
Estado Civil				
	Soltero(a)	15%	85%	100%
	Casado (a)	24%	76%	100%
	Otro	17%	83%	100%
Descendencia				
	No tiene hijos	14%	86%	100%
	Sí tiene hijos	24%	76%	100%
p=0.017				
Nivel de Escolaridad				
	Ninguna	19%	81%	100%
	Primaria	18%	82%	100%
	Secundaria	20%	80%	100%
	Medio Superior	21%	79%	100%
	Superior	23%	77%	100%
Vivienda				
	Propia	21%	79%	100%
	Rentada/Prestada	18%	82%	100%
Años de residencia				
	de 0 a 4 años	18%	82%	100%
	de 5 a 19 años	21%	79%	100%
	20 años o más	20%	80%	100%
Total		20%	80%	100%

TABLA 19

Hablando en general sobre los servicios con los que cuenta su colonia, cómo calificaría a los siguientes: (porcentajes)								
	No hay	NS/NC	Muy Malas	Malas	Regulares	Buenas	Muy Buenas	TOTAL
Parques, jardines, áreas verdes y/o unidades deportivas	17	2	4	9	30	32	7	100
Calles, banquetas, señalamientos	1	1	5	14	38	38	5	100
Centros barriales	37	17	2	7	15	21	2	100
Recolección de basura	1	1	2	7	26	52	12	100
Escuelas primarias o secundarias	3	8	1	1	18	61	9	100
Servicio de vigilancia y policía	2	2	7	18	31	34	8	100

TABLA 20

Su participación ha sido sólo como miembro de esa organización o ha tenido responsabilidades como recaudar fondos, organizar eventos o hacer trabajo administrativo?				
		Sólo como miembro	He tenido responsabilidades	Total
Sexo	Femenino	78%	22%	100%
	Masculino	87%	13%	100%
Rangos de Edad				
	16 a 29 años	76%	24%	100%
	30 a 39 años	82%	18%	100%
	40 a 49 años	79%	21%	100%
	50 a 59 años	100%		100%
	60 a 69 años	100%		100%
	70 años a más	83%	17%	100%
Nivel de marginación				
	Muy bajo	88%	12%	100%
	Bajo	73%	27%	100%
	Medio	100%		100%
Estado Civil				
	Soltero(a)	80%	20%	100%
	Casado (a)	84%	16%	100%
	Otro	75%	25%	100%
Descendencia				
	No tiene hijos	81%	19%	100%
	Sí tiene hijos	83%	18%	100%
Nivel de Escolaridad				
	Ninguna	67%	33%	100%
	Primaria	100%		100%
	Secundaria	77%	23%	100%
	Medio Superior	78%	22%	100%
	Superior	79%	21%	100%
Vivienda				
	Propia	82%	18%	100%
	Rentada/Prestada	85%	15%	100%
Años de residencia				
	de 0 a 4 años	100%		100%
	de 5 a 19 años	83%	17%	100%
	20 años o más	77%	23%	100%
Total		82%	18%	100%

TABLA 21

Ha contactado alguna autoridad				
		Sí	No	Total
Sexo	Femenino	13%	87%	100%
	Masculino	14%	86%	100%
Rangos de Edad				
	16 a 29 años	16%	84%	100%
	30 a 39 años	13%	87%	100%
	40 a 49 años	11%	89%	100%
	50 a 59 años	12%	88%	100%
	60 a 69 años	14%	86%	100%
	70 años a más	4%	96%	100%
Nivel de marginación				
	Muy bajo	5%	95%	100%
	Bajo	17%	84%	100%
	Medio	14%	86%	100%
p=0.022				
Estado Civil				
	Soltero(a)	14%	86%	100%
	Casado (a)	13%	87%	100%
	Otro	8%	92%	100%
Descendencia				
	No tiene hijos	15%	85%	100%
	Sí tiene hijos	13%	88%	100%
Nivel de Escolaridad				
	Ninguna	19%	81%	100%
	Primaria	11%	89%	100%
	Secundaria	17%	83%	100%
	Medio Superior	11%	89%	100%
	Superior	13%	87%	100%
Vivienda				
	Propia	13%	87%	100%
	Rentada/Prestada	14%	86%	100%
Años de residencia				
	de 0 a 4 años	8%	92%	100%
	de 5 a 19 años	13%	88%	100%
	20 años o más	16%	85%	100%
Total		13%	87%	100%

TABLA 22

Ha asistido a reuniones de protesta o acción colectiva				
		Sí	No	Total
Sexo	Femenino	7%	94%	100%
	Masculino	3%	97%	100%
Rangos de Edad				
	16 a 29 años	5%	95%	100%
	30 a 39 años	4%	96%	100%
	40 a 49 años	9%	91%	100%
	50 a 59 años		100%	100%
	60 a 69 años	3%	97%	100%
	70 años a más	8%	92%	100%
Nivel de marginación				
	Muy bajo	6%	94%	100%
	Bajo	5%	95%	100%
	Medio	4%	96%	100%
Estado Civil				
	Soltero(a)	5%	95%	100%
	Casado (a)	5%	95%	100%
	Otro	4%	96%	100%
Descendencia				
	No tiene hijos	5%	95%	100%
	Sí tiene hijos	5%	95%	100%
Nivel de Escolaridad				
	Ninguna		100%	100%
	Primaria	5%	95%	100%
	Secundaria	3%	97%	100%
	Medio Superior	4%	96%	100%
	Superior	10%	90%	100%
Vivienda				
	Propia	5%	95%	100%
	Rentada/Prestada	4%	96%	100%
Años de residencia				
	de 0 a 4 años	8%	92%	100%
	de 5 a 19 años	3%	97%	100%
	20 años o más	6%	94%	100%
Total		5%	95%	100%

TABLA 23

Pensé hacer algo, pero no lo hice				
		Sí	No	Total
Sexo	Femenino	12%	88%	100%
	Masculino	12%	88%	100%
Rangos de Edad				
	16 a 29 años	11%	89%	100%
	30 a 39 años	15%	85%	100%
	40 a 49 años	17%	83%	100%
	50 a 59 años	7%	93%	100%
	60 a 69 años	7%	93%	100%
	70 años a más	8%	92%	100%
Nivel de marginación				
	Muy bajo	9%	91%	100%
	Bajo	12%	88%	100%
	Medio	14%	86%	100%
Estado Civil				
	Soltero(a)	9%	91%	100%
	Casado (a)	15%	85%	100%
	Otro	8%	92%	100%
Descendencia				
	No tiene hijos	9%	91%	100%
	Sí tiene hijos	13%	87%	100%
Nivel de Escolaridad				
	Ninguna	6%	94%	100%
	Primaria	10%	90%	100%
	Secundaria	16%	84%	100%
	Medio Superior	12%	88%	100%
	Superior	10%	90%	100%
Vivienda				
	Propia	12%	88%	100%
	Rentada/Prestada	11%	89%	100%
Años de residencia				
	de 0 a 4 años	10%	90%	100%
	de 5 a 19 años	16%	84%	100%
	20 años o más	9%	91%	100%
Total		12%	88%	100%

TABLA 24

Hablar con familiares por teléfono...										
		Nunca en el último año	Una o dos veces al año	Una vez en algunos meses	Una o dos veces por mes	Una o dos veces por semana	3 o 4 días por semana	5 o 6 días por semana	Todos los días	Total
Sexo	Femenino	7%	1%	5%	7%	19%	17%	12%	32%	100%
	Masculino	10%	3%	4%	10%	28%	15%	7%	24%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	8%	2%	4%	10%	20%	18%	6%	32%	100%
	30 a 39 años	9%	1%	4%	5%	20%	13%	15%	34%	100%
	40 a 49 años	6%	2%	5%	5%	31%	12%	12%	28%	100%
	50 a 59 años	10%	5%	5%	10%	29%	15%	10%	17%	100%
	60 a 69 años	14%	3%	3%	14%	21%	14%	10%	21%	100%
	70 años a más	12%		8%	8%	32%	24%	4%	12%	100%
Nivel de marginación	Muy bajo	4%	2%	3%	7%	24%	23%	6%	31%	100%
	Bajo	9%	2%	5%	7%	23%	17%	11%	27%	100%
	Medio	11%	2%	5%	11%	25%	8%	9%	28%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	10%	3%	4%	7%	23%	19%	5%	28%	100%
	Casado (a)	8%	2%	4%	9%	22%	15%	12%	29%	100%
	Otro	4%		4%	8%	42%	8%	13%	21%	100%
Descendencia	No tiene hijos	9%	3%	5%	7%	24%	17%	6%	28%	100%
	Sí tiene hijos	8%	2%	4%	9%	23%	16%	11%	28%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	13%		19%	13%	44%	6%	6%		100%
	Primaria	19%	3%	2%	11%	27%	13%	9%	16%	100%
	Secundaria	8%	3%	5%	5%	24%	19%	6%	30%	100%
	Medio Superior	5%	1%	4%	8%	19%	17%	13%	33%	100%
	Superior	1%	2%	4%	10%	19%	16%	10%	39%	100%
Vivienda	Propia	8%	3%	4%	8%	25%	15%	9%	28%	100%
	Rentada/Prestada	12%		6%	10%	18%	19%	8%	27%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	6%		2%	6%	26%	20%	6%	35%	100%
	de 5 a 19 años	11%	2%	4%	8%	20%	16%	10%	29%	100%
	20 años o más	7%	3%	5%	9%	25%	16%	9%	25%	100%
Total		9%	2%	4%	8%	23%	16%	9%	28%	100%

TABLA 24.1

Hablar con familiares por teléfono...					
		Ocasionalmente	Esporádicamente	Frecuentemente	Total
Sexo	Femenino	13%	26%	61%	100%
	Masculino	17%	37%	46%	100%
p=0.008					
Rangos de Edad	16 a 29 años	14%	30%	56%	100%
	30 a 39 años	13%	24%	62%	100%
	40 a 49 años	12%	35%	52%	100%
	50 a 59 años	20%	39%	42%	100%
	60 a 69 años	21%	35%	45%	100%
	70 años a más	20%	40%	40%	100%
Nivel de Marginación	Muy bajo	10%	27%	64%	100%
	Bajo	16%	31%	53%	100%
	Medio	19%	37%	44%	100%
Estado civil	Soltero(a)	17%	30%	53%	100%
	Casado (a)	14%	31%	55%	100%
	Otro	8%	50%	42%	100%
Descendencia	No tiene hijos	18%	31%	51%	100%
	Sí tiene hijos	13%	32%	55%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	31%	56%	13%	100%
	Primaria	25%	38%	38%	100%
	Secundaria	16%	29%	55%	100%
	Medio Superior	9%	28%	63%	100%
	Superior	7%	29%	64%	100%
p=.000					
Vivienda	Propia	15%	32%	53%	100%
	Rentada/Prestad	18%	27%	55%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	8%	31%	61%	100%
	de 5 a 19 años	17%	29%	55%	100%
	20 años o más	16%	34%	50%	100%
Total		15%	32%	53%	100%

Ocasionalmente	Nunca en el último año Una o dos veces por año Una vez en algunos meses
Esporádicamente	Una o dos veces por mes Una o dos veces por semana
Frecuentemente	3 o 4 veces por semana 5o 6 veces por semana Todos los días

TABLA 25

		Ver a sus familiares...								
		Nunca en el último año	Una o dos veces al año	Una vez en algunos meses	Una o dos veces por mes	Una o dos veces por semana	3 o 4 días por semana	5 o 6 días por semana	Todos los días	Total
Sexo	Femenino	3%	4%	6%	13%	31%	14%	11%	19%	100%
	Masculino	6%	7%	6%	10%	35%	15%	6%	15%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	5%	7%	7%	11%	33%	10%	8%	19%	100%
	30 a 39 años	2%	4%	2%	15%	33%	15%	10%	20%	100%
	40 a 49 años	5%	5%	8%	8%	29%	23%	8%	15%	100%
	50 a 59 años	2%	5%	2%	12%	44%	7%	12%	15%	100%
	60 a 69 años		3%	10%	3%	38%	31%	3%	10%	100%
	70 años a más	8%	8%	12%	16%	20%	12%	16%	8%	100%
Nivel de marginación	Muy bajo	3%	5%	7%	16%	29%	17%	9%	14%	100%
	Bajo	4%	7%	6%	8%	33%	16%	9%	18%	100%
	Medio	6%	3%	5%	13%	38%	9%	8%	17%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	5%	5%	6%	13%	35%	12%	6%	19%	100%
	Casado (a)	4%	6%	6%	9%	33%	16%	10%	17%	100%
	Otro		8%	8%	21%	21%	21%	13%	8%	100%
Descendencia	No tiene hijos	5%	5%	7%	13%	34%	14%	5%	19%	100%
	Sí tiene hijos	4%	6%	6%	10%	33%	14%	11%	16%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna		13%	19%	19%	25%	6%	6%	13%	100%
	Primaria	8%	7%	8%	10%	36%	9%	13%	12%	100%
	Secundaria	4%	8%	5%	9%	30%	14%	8%	23%	100%
	Medio Superior	6%	4%	6%	8%	35%	17%	7%	18%	100%
	Superior		2%	5%	18%	34%	19%	7%	15%	100%
Vivienda	Propia	4%	6%	6%	11%	34%	14%	9%	17%	100%
	Rentada/Prestada	6%	6%	6%	11%	30%	15%	10%	18%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	4%	2%	10%	16%	33%	10%	4%	22%	100%
	de 5 a 19 años	5%	7%	4%	10%	36%	14%	9%	17%	100%
	20 años o más	4%	6%	7%	11%	31%	16%	10%	16%	100%
Total		4%	6%	6%	11%	33%	14%	9%	17%	100%

TABLA 25.1

Ver a sus familiares...					
		Ocasionalmente	Esporádicamente	Frecuentemente	Total
Sexo	Femenino	13%	44%	44%	100%
	Masculino	19%	45%	36%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	19%	44%	37%	100%
	30 a 39 años	9%	48%	44%	100%
	40 a 49 años	17%	37%	46%	100%
	50 a 59 años	10%	56%	34%	100%
	60 a 69 años	14%	41%	45%	100%
	70 años a más	28%	36%	36%	100%
Nivel de Marginación	Muy bajo	16%	46%	38%	100%
	Bajo	18%	38%	44%	100%
	Medio	13%	52%	35%	100%
Estado civil	Soltero(a)	15%	48%	36%	100%
	Casado (a)	16%	42%	43%	100%
	Otro	17%	42%	42%	100%
Descendencia	No tiene hijos	16%	46%	38%	100%
	Sí tiene hijos	16%	43%	41%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	31%	44%	25%	100%
	Primaria	22%	45%	33%	100%
	Secundaria	16%	39%	45%	100%
	Medio Superior	15%	43%	42%	100%
	Superior	7%	52%	41%	100%
Vivienda	Propia	16%	45%	40%	100%
	Rentada/Prestada	16%	41%	43%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	16%	49%	35%	100%
	de 5 a 19 años	15%	45%	40%	100%
	20 años o más	17%	42%	42%	100%
Total		16%	44%	40%	100%

Ocasionalmente	Nunca en el último año Una o dos veces por año Una vez en algunos meses
Esporádicamente	Una o dos veces por mes Una o dos veces por semana
Frecuentemente	3 o 4 veces por semana 5 o 6 veces por semana Todos los días

TABLA 26

Hablar con amigos por teléfono...										
		Nunca en el último año	Una o dos veces al año	Una vez en algunos meses	Una o dos veces por mes	Una o dos veces por semana	3 o 4 días por semana	5 o 6 días por semana	Todos los días	Total
Sexo	Femenino	24%	3%	7%	11%	18%	18%	9%	10%	100%
	Masculino	17%	5%	3%	15%	20%	16%	10%	16%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	9%	2%	2%	9%	22%	19%	14%	22%	100%
	30 a 39 años	23%	4%	5%	16%	23%	15%	4%	11%	100%
	40 a 49 años	19%	5%	6%	17%	22%	20%	8%	5%	100%
	50 a 59 años	34%	2%	12%	22%	7%	7%	12%	2%	100%
	60 a 69 años	38%	7%	10%	14%	3%	24%		3%	100%
	70 años a más	48%	8%	8%	4%	12%	12%	4%	4%	100%
Nivel de marginación	Muy bajo	8%	5%	4%	10%	18%	28%	11%	16%	100%
	Bajo	21%	4%	6%	14%	17%	17%	9%	12%	100%
	Medio	32%	2%	4%	14%	23%	5%	8%	11%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	9%	3%	3%	9%	23%	18%	13%	24%	100%
	Casado (a)	26%	4%	7%	16%	18%	16%	8%	5%	100%
	Otro	46%	4%	8%	13%		17%		13%	100%
Descendencia	No tiene hijos	7%	3%	2%	9%	24%	18%	13%	24%	100%
	Sí tiene hijos	28%	4%	7%	16%	16%	16%	7%	7%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	69%	6%	6%		13%			6%	100%
	Primaria	42%	4%	11%	13%	11%	10%	5%	4%	100%
	Secundaria	20%	3%	3%	14%	21%	14%	14%	12%	100%
	Medio Superior	8%	3%	4%	14%	26%	21%	7%	17%	100%
	Superior	4%	5%	4%	15%	17%	27%	11%	19%	100%
Vivienda	Propia	21%	3%	5%	12%	18%	19%	9%	14%	100%
	Rentada/Prestada	19%	6%	6%	21%	23%	8%	8%	10%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	18%	2%	10%	18%	18%	12%	8%	16%	100%
	de 5 a 19 años	12%	2%	2%	15%	19%	19%	14%	19%	100%
	20 años o más	29%	6%	7%	10%	19%	17%	6%	7%	100%
Total		20%	4%	5%	13%	19%	17%	9%	13%	100%

TABLA 26.1

Hablar con amigos por teléfono...					
		Ocasionalmente	Esporadicamente	Frecuentemente	Total
Sexo	Femenino	34%	29%	37%	100%
	Masculino	24%	35%	41%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	14%	31%	55%	100%
	30 a 39 años	32%	39%	29%	100%
	40 a 49 años	29%	39%	32%	100%
	50 a 59 años	49%	29%	22%	100%
	60 a 69 años	55%	17%	28%	100%
	70 años a más	64%	16%	20%	100%
p=.000					
Nivel de Marginación	Muy bajo	18%	31%	50%	100%
	Bajo	30%	27%	43%	100%
	Medio	39%	40%	21%	100%
Estado civil	Soltero(a)	14%	32%	55%	100%
	Casado (a)	37%	34%	29%	100%
	Otro	58%	13%	29%	100%
p=.000					
Descendencia	No tiene hijos	13%	32%	55%	100%
	Sí tiene hijos	38%	32%	30%	100%
p=.000					
Nivel de Escolaridad	Ninguna	81%	13%	6%	100%
	Primaria	57%	24%	19%	100%
	Secundaria	25%	34%	41%	100%
	Medio Superior	15%	39%	46%	100%
	Superior	12%	31%	57%	100%
p=.000					
Vivienda	Propia	29%	29%	42%	100%
	Rentada / Presta de	30%	44%	26%	100%
p=.019					
Años de residencia	de 0 a 4 años	29%	35%	35%	100%
	de 5 a 19 años	16%	34%	51%	100%
	20 años o más	41%	29%	30%	100%
p=.000					
Total		29%	32%	39%	100%

Ocasionalmente	Nunca en el último año Una o dos veces por año Una vez en algunos meses
Esporádicamente	Una o dos veces por mes Una o dos veces por semana
Frecuentemente	3 o 4 veces por semana 5 o 6 veces por semana Todos los días

TABLA 27

Ver a sus amigos...										
		Nunca en el último año	Una o dos veces al año	Una vez en algunos meses	Una o dos veces por mes	Una o dos veces por semana	3 o 4 días por semana	5 o 6 días por semana	Todos los días	Total
Sexo	Femenino	23%	7%	7%	11%	18%	14%	7%	15%	100%
	Masculino	15%	3%	4%	9%	26%	16%	6%	22%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	8%	3%	2%	8%	20%	15%	11%	32%	100%
	30 a 39 años	24%	5%	9%	11%	22%	12%	4%	13%	100%
	40 a 49 años	19%	8%	3%	12%	26%	22%	3%	8%	100%
	50 a 59 años	27%	7%	10%	17%	24%	10%	2%	2%	100%
	60 a 69 años	31%	10%	10%	7%	17%	17%		7%	100%
	70 años a más	52%		8%	4%	28%	4%	4%		100%
Nivel de marginación	Muy bajo	7%	3%	7%	12%	31%	19%	8%	12%	100%
	Bajo	21%	5%	6%	9%	21%	13%	6%	19%	100%
	Medio	27%	7%	2%	9%	17%	13%	4%	21%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	6%	2%	3%	6%	24%	12%	12%	36%	100%
	Casado (a)	26%	7%	7%	14%	21%	17%	2%	7%	100%
	Otro	46%	4%	8%		17%	8%	13%	4%	100%
Descendencia	No tiene hijos	4%	2%	3%	7%	24%	12%	12%	36%	100%
	Sí tiene hijos	28%	7%	7%	11%	21%	16%	3%	8%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	63%	6%			19%		6%	6%	100%
	Primaria	40%	10%	8%	7%	15%	14%		8%	100%
	Secundaria	19%	3%	4%	10%	19%	14%	7%	25%	100%
	Medio Superior	6%	5%	4%	10%	24%	17%	11%	23%	100%
	Superior	5%	2%	7%	16%	33%	16%	6%	16%	100%
Vivienda	Propia	19%	4%	5%	8%	23%	15%	6%	20%	100%
	Rentada/Prestada	19%	8%	7%	18%	18%	11%	10%	10%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	18%	2%	6%	14%	29%	8%	10%	14%	100%
	de 5 a 19 años	10%	4%	4%	9%	20%	18%	9%	26%	100%
	20 años o más	28%	7%	6%	10%	22%	14%	3%	12%	100%
Total		19%	5%	5%	10%	22%	15%	6%	18%	100%

TABLA 27.1

Ver a sus amigos...					
		Ocasionalmente	Esporádicamente	Frecuentemente	Total
Sexo	Femenino	36%	29%	35%	100%
	Masculino	22%	35%	43%	100%
p=.006					
Rangos de Edad	16 a 29 años	13%	28%	59%	100%
	30 a 39 años	38%	33%	29%	100%
	40 a 49 años	29%	39%	32%	100%
	50 a 59 años	44%	42%	15%	100%
	60 a 69 años	52%	24%	24%	100%
	70 años a más	60%	32%	8%	100%
p=.000					
Nivel de Marginación	Muy bajo	23%	40%	37%	100%
	Bajo	28%	30%	42%	100%
	Medio	38%	28%	35%	100%
p=.000					
Estado civil	Soltero(a)	10%	30%	60%	100%
	Casado (a)	40%	35%	25%	100%
	Otro	58%	17%	25%	100%
p=.000					
Descendencia	No tiene hijos	9%	32%	60%	100%
	Sí tiene hijos	41%	32%	27%	100%
p=.000					
Nivel de Escolaridad	Ninguna	69%	19%	13%	100%
	Primaria	57%	22%	22%	100%
	Secundaria	25%	29%	46%	100%
	Medio Superior	15%	34%	51%	100%
	Superior	15%	48%	37%	100%
p=.000					
Vivienda	Propia	28%	31%	41%	100%
	Rentada/Prestada	34%	36%	30%	100%
p=.000					
Años de residencia	de 0 a 4 años	26%	43%	31%	100%
	de 5 a 19 años	18%	29%	53%	100%
	20 años o más	40%	32%	29%	100%
p=.000					
Total		29%	32%	39%	100%

Ocasionalmente	Nunca en el último año Una o dos veces por año Una vez en algunos meses
Esporádicamente	Una o dos veces por mes Una o dos veces por semana
Frecuentemente	3 o 4 veces por semana 5 o 6 veces por semana Todos los días

TABLA 28

Aparte de la gente con la que vive, cuántos de sus familiares más cercanos viven de 15 a 20 minutos a pie o de 5 a 10 minutos en auto, si es que los tiene?						
		Ninguno	Uno o dos	Tres o cuatro	Cinco o más	Total
Sexo	Femenino	29%	24%	23%	23%	100%
	Masculino	27%	20%	27%	25%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	24%	19%	24%	34%	100%
	30 a 39 años	29%	24%	26%	21%	100%
	40 a 49 años	31%	20%	25%	25%	100%
	50 a 59 años	24%	32%	29%	15%	100%
	60 a 69 años	38%	17%	35%	10%	100%
	70 años a más	40%	36%	20%	4%	100%
p=0.048						
Nivel de marginación	Muy bajo	41%	18%	24%	18%	100%
	Bajo	25%	23%	27%	25%	100%
	Medio	22%	25%	24%	30%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	26%	25%	25%	25%	100%
	Casado (a)	28%	21%	26%	26%	100%
	Otro	46%	21%	25%	8%	100%
Descendencia	No tiene hijos	28%	20%	25%	28%	100%
	Sí tiene hijos	29%	24%	26%	22%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	56%	31%		13%	100%
	Primaria	29%	26%	30%	15%	100%
	Secundaria	24%	24%	22%	30%	100%
	Medio Superior	26%	17%	26%	31%	100%
	Superior	30%	21%	29%	21%	100%
p=.036						
Vivienda	Propia	27%	23%	26%	24%	100%
	Rentada/Prestada	34%	21%	21%	25%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	37%	14%	22%	28%	100%
	de 5 a 19 años	26%	23%	23%	29%	100%
	20 años o más	28%	24%	29%	20%	100%
Total		28%	22%	25%	24%	100%

TABLA 29

¿Cuántos amigos cercanos viven dentro de los 15 a 20 minutos a pie o de 5 a 10 minutos en auto de aquí, si es que los tiene?						
		Ninguno	Uno o dos	Tres o cuatro	Cinco o más	Total
Sexo	Femenino	37%	21%	16%	26%	100%
	Masculino	22%	13%	22%	43%	100%
p=.000						
Rangos de Edad	16 a 29 años	18%	15%	17%	51%	100%
	30 a 39 años	32%	22%	15%	32%	100%
	40 a 49 años	32%	19%	23%	26%	100%
	50 a 59 años	46%	10%	29%	15%	100%
	60 a 69 años	38%	24%	28%	10%	100%
	70 años a más	64%	12%	16%	8%	100%
p=.000						
Nivel de marginación	Muy bajo	32%	17%	22%	30%	100%
	Bajo	26%	19%	19%	35%	100%
	Medio	36%	11%	17%	36%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	19%	18%	15%	48%	100%
	Casado (a)	35%	16%	23%	27%	100%
	Otro	63%	17%	13%	8%	100%
p=.000						
Descendencia	No tiene hijos	19%	15%	15%	51%	100%
	Sí tiene hijos	36%	18%	22%	25%	100%
p=.000						
Nivel de Escolaridad	Ninguna	50%	25%	19%	6%	100%
	Primaria	50%	18%	13%	19%	100%
	Secundaria	23%	15%	20%	41%	100%
	Medio Superior	22%	16%	19%	43%	100%
	Superior	23%	17%	25%	35%	100%
p=.000						
Vivienda	Propia	28%	17%	20%	35%	100%
	Rentada/Prestada	37%	15%	15%	33%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	35%	18%	16%	31%	100%
	de 5 a 19 años	24%	16%	19%	42%	100%
	20 años o más	34%	18%	20%	29%	100%
Total		30%	17%	19%	34%	100%

TABLA 30

Si usted necesita un aventón para llegar a algún lugar urgentemente ¿Tendría a alguien que le ayudara?					
		Sí	No	No sé / depende	Total
Sexo	Femenino	84%	15%	2%	100%
	Masculino	82%	17%	1%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	82%	18%	1%	100%
	30 a 39 años	87%	12%	1%	100%
	40 a 49 años	86%	12%	2%	100%
	50 a 59 años	78%	17%	5%	100%
	60 a 69 años	72%	28%		100%
	70 años a más	88%	8%	4%	100%
Nivel de marginación	Muy bajo	82%	16%	3%	100%
	Bajo	85%	14%	1%	100%
	Medio	81%	18%	1%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	79%	19%	2%	100%
	Casado (a)	85%	13%	1%	100%
	Otro	83%	17%		100%
Descendencia	No tiene hijos	80%	18%	2%	100%
	Sí tiene hijos	84%	14%	1%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	94%		6%	100%
	Primaria	77%	22%	1%	100%
	Secundaria	87%	12%	2%	100%
	Medio Superior	84%	14%	2%	100%
	Superior	80%	21%		100%
Vivienda	Propia	85%	14%	1%	100%
	Rentada/Prestada	74%	23%	3%	100%
p=.045					
Años de residencia	de 0 a 4 años	84%	14%	2%	100%
	de 5 a 19 años	80%	20%	1%	100%
	20 años o más	86%	13%	2%	100%
Total		83%	16%	2%	100%

TABLA 31

Si usted necesita un aventón para llegar a algún lugar urgentemente ¿Quién de estas personas le podría ayudar? (%)			
	Si	No	Total
Esposo(a) /pareja	22	78	100
Otro miembro del hogar	33	67	100
Pariente (fuera del hogar)	35	65	100
Amigo/amiga	34	66	100
Vecino/vecina	45	55	100
Otro	2	98	100

Porcentaje de entrevistados según número de opciones elegidas	
Una opción	57
Dos Opciones	25
Tres Opciones	13
Cuatro Opciones	3
Cinco Opciones	3
Total	100

N=345 (*)

Nivel de marginación
p=.010

(*) Se eliminaron para efectos del análisis a los que respondieron "no" y "no sé/depende" en la pregunta anterior

TABLA 32

Si usted se encuentra enfermo en la cama y necesita que alguien le ayude en casa. ¿Tendría a alguien que le ayudara?					
		Sí	No	No sé / depende	Total
Sexo	Femenino	96%	3%	1%	100%
	Masculino	96%	4%	1%	100%
Rangos de Edad					
	16 a 29 años	95%	5%		100%
	30 a 39 años	95%	4%	1%	100%
	40 a 49 años	97%	3%		100%
	50 a 59 años	95%	2%	2%	100%
	60 a 69 años	97%	3%		100%
	70 años a más	96%		4%	100%
Nivel de marginación					
	Muy bajo	97%	2%	2%	100%
	Bajo	95%	5%		100%
	Medio	95%	4%	1%	100%
Estado Civil					
	Soltero(a)	94%	5%	1%	100%
	Casado (a)	97%	3%	1%	100%
	Otro	96%	4%		100%
Descendencia					
	No tiene hijos	94%	5%	1%	100%
	Sí tiene hijos	97%	3%	1%	100%
Nivel de Escolaridad					
	Ninguna	94%		6%	100%
	Primaria	95%	5%		100%
	Secundaria	97%	2%	1%	100%
	Medio Superior	95%	5%	1%	100%
	Superior	96%	4%		100%
Vivienda					
	Propia	97%	3%	1%	100%
	Rentada/Prestada	92%	7%	1%	100%
Años de residencia					
	de 0 a 4 años	90%	8%	2%	100%
	de 5 a 19 años	97%	2%	1%	100%
	20 años o más	96%	4%	1%	100%
Total		96%	4%	1%	100%

TABLA 33

Si usted se encuentra enfermo en la cama y necesita que alguien le ayude en casa ¿Quién de estas personas le podría ayudar? (%)			
	Si	No	Total
Esposo(a)/pareja	34	66	100
Otro miembro del hogar	50	50	100
Pariente (fuera del hogar)	42	58	100
Amigo/amiga	18	82	100
Vecino/vecina	21	79	100
Otro	1	99	100

Porcentaje de entrevistados según número de opciones elegidas	
Una opción	58
Dos Opciones	26
Tres Opciones	12
Cuatro Opciones	3
Cinco Opciones	1
Total	100

N=394 (*)

Nivel de marginación
p=.043

(*) Se eliminaron para efectos del análisis a los que respondieron "no" y "no sé/depende" en la pregunta anterior

TABLA 34

Si usted se encuentra en dificultades económicas y necesita pedir un préstamo. ¿Tendría a alguien que le ayudara?					
		Sí	No	No sé / depende	Total
Sexo	Femenino	90%	8%	2%	100%
	Masculino	88%	10%	3%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	94%	6%	1%	100%
	30 a 39 años	88%	11%	1%	100%
	40 a 49 años	88%	8%	5%	100%
	50 a 59 años	73%	22%	5%	100%
	60 a 69 años	86%	10%	3%	100%
	70 años a más	88%	8%	4%	100%
p=.043					
Nivel de marginación	Muy bajo	85%	13%	2%	100%
	Bajo	92%	7%	2%	100%
	Medio	87%	9%	4%	100%
Estado Civil	Soltero(a)	93%	6%	1%	100%
	Casado (a)	86%	10%	4%	100%
	Otro	79%	21%		100%
Descendencia	No tiene hijos	93%	7%	1%	100%
	Sí tiene hijos	86%	11%	3%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	88%		13%	100%
	Primaria	87%	12%	1%	100%
	Secundaria	88%	8%	4%	100%
	Medio Superior	90%	10%	1%	100%
	Superior	90%	8%	2%	100%
Vivienda	Propia	91%	8%	2%	100%
	Rentada/Prestada	80%	16%	4%	100%
p=.015					
Años de residencia	de 0 a 4 años	82%	12%	6%	100%
	de 5 a 19 años	92%	7%	1%	100%
	20 años o más	88%	10%	2%	100%
Total		89%	9%	2%	100%

TABLA 35

Si usted se encuentra en dificultades económicas y necesita pedir un préstamo ¿Quién de estas personas le podría ayudar? (%)			
	Si	No	Total
Esposo(a) /pareja	15	85	100
Otro miembro del hogar	38	62	100
Pariente (fuera del hogar)	50	50	100
Amigo/amiga	25	75	100
Vecino/vecina	16	84	100
Otro	4	96	100

Porcentaje de entrevistados según número de opciones elegidas	
Una opción	65
Dos Opciones	24
Tres Opciones	8
Cuatro Opciones	1
Cinco Opciones	1
Total	100

N=369 (*)

Nivel de marginación
p=.006

(*) Se eliminaron para efectos del análisis a los que respondieron "no" y "no sé/depende" en la pregunta anterior

TABLA 36

Si usted atravesara una seria crisis personal ¿cuántas personas cree usted que tratarían de ayudarlo?						
		Número de personas que lo asistirían				Total
		Ninguna	1-2 personas	3-4 personas	5 o más personas	
Sexo	Femenino	1%	12%	24%	63%	100%
	Masculino	5%	14%	21%	60%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	1%	10%	23%	67%	100%
	30 a 39 años	4%	16%	20%	61%	100%
	40 a 49 años	3%	11%	31%	55%	100%
	50 a 59 años	5%	12%	24%	59%	100%
	60 a 69 años	7%	21%	24%	48%	100%
	70 años a más	12%	16%	8%	64%	100%
Nivel de Marginación	Muy bajo	2%	7%	20%	71%	100%
	Bajo	3%	14%	27%	56%	100%
	Medio	5%	17%	18%	61%	100%
p=.040						
Estado civil	Soltero(a)	1%	12%	23%	65%	100%
	Casado (a)	5%	12%	23%	60%	100%
	Otro		29%	21%	50%	100%
Descendencia	No tiene hijos	1%	11%	22%	66%	100%
	Sí tiene hijos	5%	13%	24%	59%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	6%	25%	25%	44%	100%
	Primaria	5%	16%	22%	57%	100%
	Secundaria	3%	16%	29%	52%	100%
	Medio Superior	1%	10%	25%	64%	100%
	Superior	4%	5%	13%	78%	100%
p=.008						
Vivienda	Propia	4%	13%	21%	63%	100%
	Rentada/Prestada	1%	12%	33%	53%	100%
Años de residencia	de 0 a 4 años	4%	12%	26%	59%	100%
	de 5 a 19 años		11%	27%	62%	100%
	20 años o más	6%	15%	18%	62%	100%
Total		3%	13%	23%	61%	100%

TABLA 37

¿Cuántas personas viven dentro de un área de 15 a 20 minutos a pie o de 5 a 10 minutos en auto de donde usted vive, si es que las hay?						
		Número de personas que lo asistirían				Total
		Ninguna	1-2 personas	3-4 personas	5 o más personas	
Sexo	Femenino	4%	29%	29%	37%	100%
	Masculino	9%	25%	28%	39%	100%
Rangos de Edad	16 a 29 años	4%	24%	29%	43%	100%
	30 a 39 años	8%	37%	20%	35%	100%
	40 a 49 años	8%	25%	37%	30%	100%
	50 a 59 años	5%	26%	28%	41%	100%
	60 a 69 años	11%	26%	37%	26%	100%
	70 años a más	9%	27%	23%	41%	100%
Nivel de Marginación	Muy bajo	8%	22%	31%	39%	100%
	Bajo	5%	34%	28%	34%	100%
	Medio	7%	21%	27%	45%	100%
Estado civil	Soltero(a)	6%	29%	23%	43%	100%
	Casado (a)	7%	25%	32%	36%	100%
	Otro	4%	33%	33%	29%	100%
Descendencia	No tiene hijos	6%	24%	26%	44%	100%
	Sí tiene hijos	6%	29%	30%	35%	100%
Nivel de Escolaridad	Ninguna	7%	40%	47%	7%	100%
	Primaria	9%	28%	25%	38%	100%
	Secundaria	5%	36%	25%	34%	100%
	Superior	6%	22%	27%	45%	100%
	Superior	6%	18%	36%	40%	100%
p=0.021						
Vivienda	Propia	6%	25%	28%	41%	100%
	Rentada/ Prestada	8%	35%	33%	24%	100%
p=0.023						
Años de residencia	de 0 a 4 años	10%	35%	22%	33%	100%
	de 5 a 19 años	6%	26%	29%	39%	100%
	20 años o más	6%	26%	30%	39%	100%
Total		6%	27%	29%	38%	100%

Apéndice I. Vitrina metodológica y diseño muestral

Se incluyeron las vitrinas metodológicas de las dos encuestas aplicadas: la correspondiente a Guadalajara y la del resto del Estado de Jalisco. La explicación del diseño de la muestra que se incluye enseguida es únicamente para Guadalajara¹.

1. Vitrinas metodológicas

<i>Vitrina metodológica. Encuesta Guadalajara</i>
<p>Universo de estudio: habitantes del municipio de Guadalajara de 16 años y más.</p> <p>Tamaño de muestra: 412 casos</p> <p>Puntos de levantamiento: 42 AGEBS, distribuidos en cuatro estratos nombrados niveles de bienestar.</p> <p>Unidad de muestreo: la vivienda del municipio de Guadalajara</p> <p>Técnica de muestreo: estratificación polietápico de acuerdo a la probabilidad proporcional al tamaño(ppt) del estrato con base en el total de AGEBS por municipio. Se aplicaron 10 y 11 entrevistas por AGEBS. La selección de la manzana fue de acuerdo al muestreo aleatorio simple. La selección de la vivienda se determinó a partir del muestreo aleatorio simple, sin levantar más de 2 encuestas por manzana y sin levantar mas de una personas por vivienda.</p> <p>Técnica de levantamiento de campo: entrevista cara a cara.</p> <p>Confiability estadística: 95%</p> <p>Grado de error estadístico: ± 5 %</p> <p>Fecha de levantamiento: del 14 al 17 de septiembre del 2003</p> <p>Marco de muestreo: XII Censo de población y vivienda 2000 del INEGI e “Índices de Marginación, 2000, elaborados por el CONAPO.</p>

¹ Debo a Víctor Ruiz Llamas la elaboración de los cálculos muestrales para ambas encuestas.

Vitrina metodológica. Encuesta Resto del Estado de Jalisco

Universo de estudio: habitantes del Estado de Jalisco, a excepción de Guadalajara, de 16 años y más.

Tamaño de muestra: 440 casos

Puntos de levantamiento: 40 municipios, considerando la proporción de las regiones y su índice de marginación.

Unidad de muestreo: La vivienda de los municipios elegidos

Técnica de muestreo: Estratificación polietápico de acuerdo a la probabilidad proporcional al tamaño(ppt) del estrato con base en el total de municipios. Se aplicaron 10 y 11 entrevistas por cada uno. La selección de la manzana fue de acuerdo al muestreo aleatorio simple. La selección de la vivienda se determinó a partir del muestreo aleatorio simple, sin levantar más de 2 encuestas por manzana y sin levantar mas de una personas por vivienda.

Técnica de levantamiento de campo: entrevista cara a cara.

Confiabilidad estadística: 95%

Grado de error estadístico: ± 5 %

Fecha de levantamiento: del 10 al 30 de octubre del 2003

Marco de muestreo: XII Censo de población y vivienda 2000 del INEGI e “Índices de Marginación 2000”, elaborados por el CONAPO.

2. Diseño muestral

La cobertura geográfica de la encuesta fue el municipio de Guadalajara. El diseño de la muestra se basó en la investigación de la población objetivo, a partir de la cual se calculó el tamaño de la muestra. Posteriormente, se distribuyó el número de casos en etapas, de acuerdo a la probabilidad proporcional al tamaño del estrato. La investigación de la población objetivo se basó en dos marcos muestrales: el XII Censo de población y vivienda 2000 del INEGI y en el documento “Índices de marginación 2000, elaborado por el CONAPO. Con la información del Censo de población y vivienda se determinó el número de viviendas habitadas en el municipio de Guadalajara y la población del grupo de edad de 16 años y más. Por su parte, con el documento de niveles de bienestar se determinó el nivel

que le corresponde a los AGEB'S del municipio de Guadalajara, así mismo la participación de AGEB'S por estrato.

El tamaño de la muestra se determinó a partir del total del numero de habitantes de 16 años y más en el municipio de Guadalajara (1,112,816 personas). El número de casos calculado entonces fue de 412 con una confianza de 95% y un error de +/-5%, así como con una tasa de no-respuesta del 4%.

Primera etapa: Una vez determinado el tamaño de la muestra, se estratificaron los casos que la componen de acuerdo a los niveles de marginación por AGEB reportados en Guadalajara por el CONAPO.

Nivel de marginación	Numero de casos
Muy Bajo	90
Bajo	215
Medio	107
Total	412

La asignación de los casos de acuerdo a cada AGEB por nivel de marginación se distribuyó de la siguiente forma, habiendo realizado entre 10 y 11 entrevistas por cada uno de ellos:

	Casos por estrato	Puntos de levantamiento
Muy Bajo	90	9
Bajo	215	22
Medio	107	11
Total	412	42

Segunda etapa: Se procedió a definir los rangos de edad y sexo de acuerdo a las estadísticas del censo de población y vivienda del 2000

Edad	Casos	Hombre	Mujer
16-29	170	89	81
30-39	82	38	44
40-49	65	30	35
50-59	41	18	23
60-69	29	12	17
Más 70	25	11	14
Total	412	198	214

Tercera etapa: por punto de levantamiento se realizaron entre 10 y 11 entrevistas. La selección de la manzana fue a través de la técnica de selección aleatoria simple, dando igual probabilidad de éxito de ser seleccionada para todas las manzanas.

Una vez seleccionada la manzana la selección de la vivienda fue aleatoria simple y no realizando más de 2 casos por manzana, ni más de 1 caso por vivienda.

Metodología estadística

Paso 1

Lo niveles de confianza fueron de 95% de confiabilidad, determinado por la ecuación $1 - \alpha = 0.95$, donde $0 \leq \alpha \leq 1$

Paso 2

El error de estimación será del 5%

El error de muestreo máximo admisible está dado por dos desviaciones estándar del estimador de acuerdo a la teoría del muestreo. Lo definimos por la ecuación

$$E_0 = z_{1-\alpha/2} \sqrt{\text{var}(\theta)} = 1.96 \sqrt{\text{var}(\theta)} \quad (1)$$

Donde $\alpha = 0.05$ es una probabilidad de que no se incluya el verdadero valor paramétrico poblacional.

$z_{1-\alpha/2} = 1.96$ representa el valor estandarizado acumulado o el nivel de confianza $(1 - \alpha / 2)$ 100 de la función de distribución normal estándar.

La varianza se define como:

$$\text{Var}(\theta) = (s^2 / n)(1 - n / N)$$

Donde

(s^2 / n) varianza muestral

Con $\text{var}(\theta) = p(1-p)$ varianza binomial

$(1 - n / N)$ es un coeficiente de corrección

Paso 3

Al despejar la ecuación (1) para n se tiene la siguiente ecuación

$$n_0 = \frac{(1.96)^2 (p)(1-P)}{E_0^2}$$

Con el factor el factor de corrección o de ajuste

$$n = \frac{n_0}{1 + \left(\frac{n_0}{N}\right)}$$

Paso 4

Al sustituir la formula por las condiciones del muestreo se obtiene.

$$n_0 = \frac{(1.96)^2 (.5)(.5)}{0.05^2} = 384.9$$

Con el factor de ajuste se obtiene lo siguiente.

$$n = \frac{385}{1 + \left(\frac{385}{1112816}\right)} = 385$$

Se mantiene una proporción de no-respuesta del 4%, por tal motivo se incrementa el tamaño de la muestra en 412 casos

Apéndice II. Instrumento

CUESTIONARIO SOBRE RELACIONES VECINALES Y CAPITAL SOCIAL

El interés de esta encuesta es investigar la opinión de la gente sobre la colonia en la que vive y el tipo de relaciones que establece con sus vecinos.

1. ¿Cuánto tiempo tiene viviendo en esta colonia?

Número de años _____ Si es menos de un año, indique cuántos meses _____

2. ¿Diría usted que ésta es una colonia donde disfruta vivir?

1. Sí 2. No 0. NS/NC

Hablando en general sobre los servicios con los que cuenta su colonia, cómo calificaría a los siguientes (usar tarjeta):

	5	4	3	2	1	0
	Muy Buenas	Buenas	Regulares	Malas	Muy Malas	NS/NC
3. Instalaciones sociales y recreativas para personas como usted (bibliotecas, parques, unidades deportivas, etc.)						
4. Instalaciones para niños menores de 12 años (bibliotecas, parques, unidades deportivas, etc.)						
5. Instalaciones para adolescentes entre los 13 y 17 años de edad (bibliotecas, parques, unidades deportivas, etc.)						
6. Recolección de basura						
7. Servicios de salud (DIF, Cruz Verde, Centro de Salud, etc.)						
8. Escuelas, Universidades y educación para adultos						
9. Servicio de vigilancia y policía						

10. ¿Cuál es su medio principal de transporte?

6. Auto	5. Transporte público	4. Motocicleta	3. Bicicleta	2. A pie	1. Otros	0. Nunca sale
---------	-----------------------	----------------	--------------	----------	----------	---------------

11. ¿En su opinión, esta colonia cuenta con un transporte adecuado para trasladarse hacia los lugares a donde quiere ir?

1. Sí 2. No 0. NS/NC

12. Qué tan seguro se siente caminando sólo en su colonia durante el día. Usted se siente

- Muy seguro
Aceptablemente seguro
Un poco inseguro
Muy inseguro o
Nunca sale sólo durante el día

13. Qué tan seguro se siente caminando sólo en su colonia cuando oscurece. Usted se siente

- Muy seguro
Aceptablemente seguro
Un poco inseguro
Muy inseguro o
Nunca sale sólo durante la noche
Nunca sale de noche

14. ¿Considera usted que está bien informado sobre los asuntos de su colonia?

1. Si 2. No 0. NS/NC

15. ¿Siente usted que puede influir en las decisiones que afectan su colonia?

1. Si 2. No 0. NS/NC

En qué medida está usted de acuerdo o en desacuerdo respecto a las siguientes afirmaciones (mostrar tarjeta):

	5. Muy de acuerdo	4. De acuerdo	3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2. En desacuerdo	1. Muy en desacuerdo	0. NS/NC
16. Trabajando juntos, la gente de mi colonia puede influir en las decisiones que la afectan						
17. La gente de mi colonia está muy unida y participa activamente para resolver los problemas de la zona						

18. Ha participado en alguna organización de su barrio, colonia o municipio durante los últimos tres años?

1. Si 2. No

Ahora quisiera hacerle algunas preguntas sobre su barrio inmediato, o sea, sobre su calle o cuadra

	3. La mayoría de la gente de su calle	2. Mucha gente en su calle	1. Poca gente de su calle	0. Nadie
31. Diría usted que conoce a...				
32. Diría usted que confía en...				

33. ¿Diría usted que ésta es una calle o vecindario donde los vecinos se cuidan los unos a los otros?

1. Si 2. No 0. NS/NC

34. En los últimos 6 meses, ¿Usted les ha hecho algún favor a sus vecinos?

1. Si 2. No 0. Acabo de mudarme

35. Y, en los últimos 6 meses, ¿alguno de sus vecinos le ha hecho algún favor a usted?

1. Si 2. No 0. Acabo de mudarme

Sin contar a las personas con las que vive, ¿qué tan seguido realiza las siguientes actividades? (mostrar tarjeta)

	7	6	5	4	3	2	1	0
	Todos los días	5 o 6 días por semana	3 o 4 días por semana	Una o dos veces por semana	Una o dos veces por mes	Una vez en algunos meses	Una o dos veces al año	Nunca en el último año
36. Hablar con familiares por teléfono...								
37. Ver a sus familiares...								
38. Hablar con amigos por teléfono...								
39. Ver a sus amigos....								
40. Hablar con sus vecinos.....								

41. Aparte de la gente con la que vive, cuántos de sus familiares más cercanos viven a 15 a 20 minutos a pie de aquí o de 5 a 10 minutos en auto de su casa?

1	2	3	0
Uno o dos	Tres o cuatro	Cinco o más	Ninguno

42. ¿Cuántos amigos cercanos viven dentro de los 15 a 20 minutos a pie o de 5 a 10 minutos en auto de su casa, si es que los tiene?

1	2	3	0
Uno o dos	Tres o cuatro	Cinco o más	Ninguno

Voy a leerle una lista de situaciones donde la gente puede necesitar ayuda. Para cada una, ¿podría decirme si usted le pediría ayuda a alguien?

43. Si usted necesita un aventón para llegar a algún lugar urgentemente ¿Conseguiría que alguien le ayudara?

- 1.Sí 2.No (p.p.45) 3. No sé /depende (p.p.45)

44. ¿ Quién de estas personas le podría ayudar? (mostrar tarjeta) (elegir todas las que apliquen)

- 1.Esposa/esposo/pareja 3.Pariente (fuera del hogar) 5. Vecino/vecina
2. Otro miembro del hogar 4. Amigo/ Amiga 6. Otro

45. Si usted se encuentra enfermo en la cama y necesita que alguien le ayude en casa. ¿Conseguiría que alguien le ayudara?

- 1.Sí 2.No (p.p.47) 3. No sé /depende (p.p.47)

46. ¿ Quién de estas personas le podría ayudar? (mostrar tarjeta) (elegir todas las que apliquen)

- 1.Esposa/esposo/pareja 3.Pariente (fuera del hogar) 5. Vecino/vecina
2. Otro miembro del hogar 4. Amigo/ Amiga 6. Otro

47.Si usted se encuentra en dificultades económicas y necesita pedir un préstamo. ¿Conseguiría que alguien le prestara?

- 1.Sí 2.No.(p.p.49) 3. No sé /depende (p.p.49)

48. ¿ Quién de estas personas le podría ayudar? (mostrar tarjeta) (elegir todas las que apliquen)

- 1.Esposa/esposo/pareja 3.Pariente (fuera del hogar) 5. Vecino/vecina
2. Otro miembro del hogar 4. Amigo/ Amiga 6. Otro

49. Si usted atravesara una seria crisis personal, ¿cuántas personas cree usted que tratarían de ayudarlo?

Numero de personas

Ninguna (p.p.51)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Más de 15
---------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	--------------

50. ¿Cuántas de estas personas viven dentro de un área de 15 a 20 minutos a pie o de 5 a10 minutos en auto de donde usted vive, si es que las hay?

Numero de personas

Ninguna	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Más de 15
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	--------------

51. Sexo 1.Femenino 2. Masculino

52. Edad _____

53. Ocupación _____

54. Nivel de escolaridad

1. Primaria 2. Secundaria 3. Preparatoria

4. Licenciatura 5. Posgrado 0. Ninguna

55. ¿Trabaja actualmente? 1. Sí 2. No

56. Colonia de residencia _____

57. Municipio _____

58. Cuántos miembros viven en su casa _____

59. Ingresos familiares mensuales _____

60. AGEB _____

61. Calle _____

62. Cruza con: 1. _____

2. _____

63. Encuestador _____