Universidad del Desarrollo
Facultad de Gobierno

Programa de Medición de Capital Social Regional: Informe Final

ANTECEDENTES

1. ¿QUÉ PODEMOS ENTENDER POR CAPITAL SOCIAL?

La siguiente propuesta de investigación se sustenta en el marco del concepto de *Capital Social*, entendido como la capacidad de establecer tipos de organización formales o informales que permitan que sus participantes puedan relacionarse y colaborar entre sí, basados en principios de confianza mutua, reciprocidad y cooperación (redes), ampliando de este modo, las oportunidades de lograr objetivos comunes y la capacidad de afrontar situaciones de crisis.

De lo anterior derivan 4 fenómenos básicos o capacidades de los individuos, grupos y sociedades que les permiten alcanzar o no el éxito en las tareas que se proponen, estos son: liderazgo, empoderamiento, asociatividad y estructuras organizacionales. En efecto, el éxito de logros colectivos tiene que ver con la capacidad para movilizar recursos y ésta depende en gran medida del tipo de liderazgo (Stein y Tommasi, 2006) y de los niveles de asociatividad, la que a su vez se expresa en los niveles de confianza, reciprocidad y cooperación existente. Sin embargo, estas últimas no operan en el vacío, requieren de redes, y en consecuencia la estructura organizacional pasa a tener un rol importantísimo. Un ejemplo, lo podemos ver en una comunidad en que los niveles de confianza son bajos revela que también lo serán sus niveles de cooperación y reciprocidad, afectando los alcances de las redes existentes (y el tipo de redes), y los liderazgos tienden a ser débiles e inestables, lo que repercutirá en las probabilidades de éxito de cualquier acción colectiva, si es que la hay.

En este sentido, cuando hablamos de capital social estamos pensando, por ejemplo:

- en ciudades en las que la señalética permite a cualquier individuo llegar a cualquier lugar;
- asimismo, lugares en los que cuando se pierde una billetera la probabilidad de que esta sea retornada intacta a su dueño sea alta;
- por último, sociedades con alto capital social son aquellas en las que las personas siguen protocolos o procedimientos estándares en el orden público, ya sea para detectar a los mentirosos y para castigarlos, tales como los códigos en los mercado de "piedras preciosas" o coleccionistas de sellos en que la "palabra empeñada vale" y en que un ritual tal como un apretón de manos (shaking hands) se consagra un acuerdo.

El propósito final del concepto de Capital Social desarrollado por investigadores tales como Bordieu (1986), Coleman (1988) y Putnam (1993), tiene relación con el incentivo y

fortalecimiento de las relaciones entre los tres sectores de la sociedad, siendo éstos (i) Estado, (ii) Empresas y, (iii) Organizaciones sin fines de lucro, ONGs, fundaciones y familia, entre otras; con el fin de lograr sinergia y gobernabilidad.

En este sentido, se podría decir que el ***Capital Social*** es ese conjunto de ***afectos y reconocimientos que tenemos por otros, conforma una red la que puede ser más o menos densa, flexible y resistente, y porque nos brinda mayores o menores oportunidades de bienestar es porque la consideramos un activo***. En tal sentido, cuando North (1990) argumenta que las instituciones formales e informales ("Rules of the Game") son crucial para el mejor desempeño económico, en definitiva apunta a la importancia de este activo. De forma análoga pero no equivalente, Putnam (1993 y 1995) y Fukuyama (1995) postulan que mientras más denso es el tejido social, es decir, el alcance de las asociaciones locales en una sociedad, mayores son los niveles de confianza, lo que garantiza mayor gobernabilidad y desarrollo económico.

El concepto de Capital Social ha sido considerado desde mediados de los 90's por el Banco Mundial, el que sostiene la importancia del concepto y la formas de organización para el crecimiento económico y el desarrollo de una sociedad, dado que favorecen el intercambio de información, la coordinación de actividades y la toma colectiva de decisiones. Los estudios realizados por el Banco Mundial resaltan la importancia de estas asociaciones ante los esfuerzos de reducción de la pobreza y el trabajo por alcanzar el desarrollo humano y económico sostenible.

Asimismo, diversos estudios plantean que las comunidades dotadas con altos stocks de *capital social*, es decir, redes sociales y asociaciones civiles se encuentran en una mejor posición para enfrentar la vulnerabilidad y la pobreza (Narayan, 1997, Woolcock y Narayan, 1999), como asimismo capacidades para sacar mejores ventajas de nuevas oportunidades particularmente en lo que respecta a la adopción de nuevas tecnologías. En consecuencia, la ausencia de *capital social* tiene un impacto negativo en estos respectos.

2. Capital Social y Políticas Públicas

En la sabiduría popular encontramos un adagio que señala que "***lo que importa no es lo que sabes o conoces, sino a quién conoces***"[1], es decir, que tu la familia, amigos, compañeros de trabajo y socios son un activo valioso al que se puede recurrir por distintos

[1] Cabe consignar que también es cierto eso que "dime con quién andas y te diré quienes eres" en el sentido que no todas las relaciones, cadenas o redes sociales tienen una connotación positiva en el sentido que generen otros activos o sea un activo que permita mitigar los efectos de ciertas contingencias o accidentes tanto individuales y colectivos que afectan a una comunidad. En este sentido, una red o asociación ilícita como una "mara" puede ser muy beneficiosa para sus asociados, pero ciertamente no genera beneficios colectivos de los que puedan apropiarse la comunidad en su conjunto.

propósitos, los que en muchas oportunidades reemplazan o superan en productividad y rentabilidad a nuestra dotación de capital humano. Ahora bien, ¿cuáles son esos beneficios que nos aportan dichos referentes sociales? Básicamente, bienestar en muchos sentidos, emocional, material y seguridad contra aquellos que amenazan nuestra convivencia cotidiana.

En tal sentido, es que Putnam (2000) señala que el capital social se refiere a las conexiones entre personas -redes sociales y normas de reciprocidad y confianza que surgen entre ellas, o "virtud cívica". La virtud cívica es mucho más poderosa cuando se encuentra inserta en una red de relaciones sociales recíprocas.

En general, podemos identificar 5 formas de capital social de acuerdo a los mecanismos de generación de la acción colectiva:

1. el uso de amigos y conocidos como fuentes de información;
2. las relaciones de autoridad;
3. las organizaciones sociales, como "recursos" disponibles que puede utilizarse para la consecución de objetivos;
4. el establecimiento de obligaciones y expectativas de reciprocidad; y
5. el desarrollo de sistemas de normas y sanciones dentro de una comunidad.

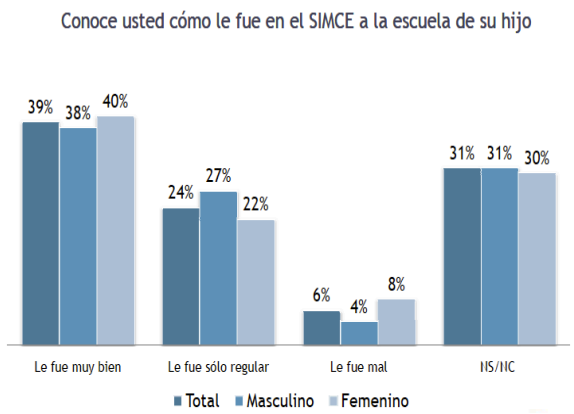
Ahora bien, para que estas formas de capital social existan es importante la ***densidad de las redes sociales***. Cuando existen una fuerte interdependencia entre las personas, resulta más fácil controlar los comportamientos oportunistas, disminuir el riesgo de falta de reciprocidad y generar así la confianza que facilitará posteriores acciones conjuntas. A su vez la ***densidad*** depende de la inversión en **Confianza**. Y en consecuencia, capital social podría asemejarse a "bien público" (indivisibilidad y no exclusión) a diferencia de otras formas de capital (físico, financiero y humano)[2].

1. Ejemplos de déficit de capital social.

1. Todos los padres y representantes en cualquier comunidad aspiran y requieren mejores servicios educativos para sus hijos, pero muy pocos contribuyen a mejorar los servicios e instalaciones de las escuelas públicas. Incluso, la participación de los

Al respecto diversos autores Arrow (2000) y Fine (2001, 2004) entre otros, han señalado que nos asimilable con el concepto de capital desde el momento que no cumple con sus características centrales, sin embargo, si entendemos que los individuos, grupos y comunidades manejan recursos intangibles, que son 'capitales' en el sentido general de activos cuyo "uso" permite lograr mejores resultados en emprendimientos y estrategias de lo que habría sido posible en su ausencia (Coleman, 1990), o que constituye la capacidad de crear otras formas de capacidad, la verdad es que es perfectamente asimilable a la noción de capital.

padres en los procesos de educativos es baja. Por ejemplo en Chile los padres dicen conocer el SIMCE de las escuelas donde estudian sus hijos, sin embargo, cuando se les pregunta cuál fue, es muy bajo el porcentaje que lo señala. Esta situación muestra ciertas carencias que a la hora de generar organizaciones que permitan una mayor participación en el proceso educativo[3].



Qué puntaje obtuvo

Sub3-muestra. % dice conocer resultados SIMCE

	Total	Masculino	Femenino
100	0,0%	0,0%	0,0%
130	2,3%	3,2%	1,5%
150	0,5%	0,5%	0,4%
200	0,2%	0,5%	0,0%
240	0,7%	0,5%	0,8%
250	0,9%	0,7%	1,1%
264	0,2%	0,5%	0,0%
275	0,2%	0,0%	0,4%
310	1,8%	1,0%	2,5%
340	0,2%	0,5%	0,0%
350	0,9%	1,5%	0,4%
380	0,5%	0,5%	0,4%
450	0,5%	0,7%	0,2%
1º lenguaje y matemáticas	0,2%	0,0%	0,4%
2º lugar	0,5%	0,2%	0,6%
4º lugar	0,5%	0,2%	0,6%
8º lugar en provincia	0,5%	0,7%	0,2%
Menos de 300	3,0%	3,5%	2,5%
NS/NC	86,3%	84,7%	87,7%

Fuente: Universidad del Desarrollo

2. Los residentes de urbanizaciones y en barrios comparten el interés por mejorar la seguridad y los servicios en sus zonas; pero es muy poco el esfuerzo colectivo que hacen al respecto. En los condominios residenciales son pocas las personas voluntarias para dirigirlos y los más críticos son los que menos colaboran. A modo de ejemplo, el terremoto del pasado 27 febrero generó una serie de disposiciones por parte de los vecinos a organizarse en contra de la delincuencia. El problema en este tipo de organizaciones es que siguen un patrón fuera de la ley dada la falta de mecanismos de protección de la policía para entregar los servicios de seguridad, no obstante, no permite ser una actividad productiva de capital social sino que una respuesta a las carencia de Estado en un momento dado.

3. Uno de los estudios más interesantes sobre confianza y honestidad, un atributo que poseen los sistemas sociales en que las personas pueden confiar en otras en el cuidado de sus bienes y propiedad en general, fue llevado a cabo por Knack and Keefer (1997), quienes proveen evidencia empírica respecto de que la confianza se encuentra extraordinariamente correlacionada entre países y regiones con el número de billeteras que se simula su pérdida en la calle y la recuperación devolución subsecuente de ellas con su contenido intacto en un experimento llevado

[3] Para Coleman (1990) el capital social de una familia tiene gran impacto en la escolaridad. Es decir, para Coleman la importancia de las obligaciones mutuas, normas sociales y relaciones de confianza tienen singular importancia en la vida social.

a cabo en países Europeos Estados Unidos.

2. **Preguntas básicas en la elaboración de Políticas Públicas**

Desde un punto de vista de las políticas públicas la pregunta básica es ¿para qué queremos medir el capital social? Respecto de la cual podemos mencionar al menos 6 razones para ello:

1. Corregir programas que lo desincentivan.
2. Para desarrollar políticas que lo fomenten.
3. Para eliminar programas de lo destruyen.
4. Mejorar aquellos programas que lo producen.
5. Para reducir los costos fiscales asociados.
6. Para mejorar la coordinación entre programas.

Todos estas razones permite tener una aproximación a la inserción de los conceptos de capital social en el ámbito de las políticas públicas. Es decir, si es que una política pública acrecienta el stock de capital social ciertamente estaríamos en un caso de optimización de bienestar social, sin embargo, si es neutra o negativa ello debiera tener una lectura crítica de lo que se pretende realizar.

En este último sentido, una metodología coherente con lo antes expuesto consiste en hacerse un conjunto de preguntas claves al momento de evaluar la pertinencia de determinadas políticas públicas. Para ello debemos aplicar una metodología de diagnóstico de redes de capital social, lo que supone:

a. identificar a los actores sociales de una comunidad que sean relevantes para un proyecto social, mediante una pauta de agentes locales;
b. obtener información sobre el capital social de los agentes comunitarios por medio de un cuestionario de diagnóstico de redes de capital social para actores locales; y
c. medir los tipos de capital social de los agentes comunitarios mediante variables e indicadores. (Arriagada, 2006)

OBJETIVOS

El propósito del estudio es tener un benchmark respecto de otros estudios realizados por la Facultad de Gobierno de la Universidad del Desarrollo en relación al nivel de capital social existente en la VIII. Ello permitirá tener mediciones a nivel nacional y comprender la dinámica que exhibe como asimismo las diferencias, en particular a los grados de integración social. A modo de ejemplo, la comparación entre distintas zonas de la región permite identificar las diferencias entre zonas fuertemente afectadas por el terremoto y otras donde el impacto ha sido significativamente menor. Asimismo, la comparación entre ambas regiones permite confrontar otras variables y las diferencias entre ambas. En el resto de las regiones no se poseen antecedentes, razón por la cual que resulta crucial poder contar con dicha información, para tener un diagnóstico final.

En este escenario, la investigación propuesta buscará dar respuesta a interrogantes tales como:

- ¿Cuál es el tipo de organizaciones sociales en que participa la población, y cómo se estructuran internamente?,
- ¿La pertenencia a alguna de las organizaciones reconocidas han dado origen a oportunidades especiales para quienes la conforman?
- ¿La pertenencia a alguna de las organizaciones reconocidas abre paso a la participación en otras redes sociales y/o recursos?
- ¿Cómo se articulan estas organizaciones con el resto de la comunidad?
- ¿Cuáles han sido las experiencias de los participantes en dichas organizaciones?

De acuerdo a las prioridades establecidas, los objetivos definidos son los siguientes:

OBJETIVO GENERAL

Indagar y conocer las formas de colaboración social existentes entre la población urbana de la VIII región.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar los tipos de integración social existentes entre la población en estudio, y los ámbitos sociales que contemplan.
- Identificar los elementos de pertenencia a las organizaciones reconocidas por la población en estudio.
- Determinar el grado de participación de la población en estudio, en las organizaciones sociales reconocidas.
- Conocer los niveles de cooperación, confianza mutua y reciprocidad al interior de las organizaciones sociales reconocidas, en la población en estudio.

B. Metodología

TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN:

- Entrevistas en profundidad para el levantamiento de categorías de distinción discursiva.
- Estudio Piloto para validación de cuestionario (140 unidades)
- Cuestionario semi-estructurado

TIPO DE MUESTRA Y CARACTERÍSTICAS:

El universo de este estudio estuvo compuesta por hombres y mujeres, mayores de 18 años, residentes de tres principales centros urbanos en la Región Metropolitana. De este modo, la unidad muestral se definió según las siguientes características:

*Población objetivo***.** Los encuestados válidos para el estudio fueron: Hombres y Mujeres, mayores de 18 años, residentes urbanos de la VIII Región del Bío-Bío, de zonas afectadas y no afectadas por el terremoto.

La muestra fue diseñada en función de objetivos de proyección de los resultados y de rigurosidad metodológica.

La muestra fue estratificada por conglomerados, entendiendo los primeros las ciudades y comunas indicadas y por los segundos, el número de manzanas dentro del radio urbano. Para ello se seleccionaron aleatoriamente las manzanas y dentro de ellas los hogares también de manera aleatoria. Tuvo representación por sexo, edad y grupos socioeconómicos y consideró un total de 1827 casos. El tamaño muestral fue propuesto sobre la base de parámetros estadísticos con un nivel de confiabilidad del 95% y un ± 2.5% de error[4].

Características de la muestra. La muestra utilizada en este estudio, fue diseñada en virtud de los objetivos de proyección de los resultados y de rigurosidad metodológica. La muestra fue proporcional con representación por sexo, edad y grupos socioeconómicos. Consideró un total de 1827 casos por región. El tamaño muestral ha sido propuesto sobre la base de parámetros estadísticos con un nivel de confiabilidad del 95% y un ± 5% de error.

[4] Se observa una diferencia de 0,5 puntos del error muestral respecto de la propuesta inicial del estudio, dado que la muestra original contemplaba 1400 casos.

C. Etapas del estudio

El estudio es de carácter cualitativo en una primera fase de recolección de información, y cuantitativo en una fase posterior.

La Facultad de Gobierno de la Universidad del Desarrollo realizó el proceso de recolección en diferentes etapas, tal como se indica a continuación:

ETAPA I

En esta primera etapa correspondiente al **levantamiento de variables relevantes** para la realización del estudio, la que contempló la realización de 12 entrevistas a líderes de organizaciones sociales

Para el análisis de la información de las **entrevistas en profundidad,** la Facultad de Gobierno de la UDD trabajó con la siguiente metodología:

Etapa	Traducción de los Datos	Descubrimiento Progresivo	Codificación	Comprensión de los Datos

Actividades	• Transcripción
	• Lectura de datos
	• Examen Datos
	• Notas Campos
	• Reconocimiento
		• Examen Datos
		• Notas Campos
		• Búsqueda:
		  • Ideas Centrales
		  • Recurrentes
		  • Similitudes
		  • Diferencias
			• Desarrollo de esquemas de clasificación
			• Fundir Conceptos
			• Eliminación de conceptos
				• Interpretación Datos
				• Evaluación Credibilidad
				• Distinción de Elementos centrales
				• Establecimiento de Dimensiones y Temas Recurrentes

Sobre Qué	• Datos brutos	• Datos traducidos	• Datos Refinados	• Datos Codificados
Resultado	• Datos Traducidos	• Datos Refinados	• Datos Codificados	• Dimensiones y Temas Recurrentes

De acuerdo al Código Internacional ICC/ESOMAR[5] para la Práctica de la Investigación Social y de Mercados (Copyright © ICC/ESOMAR 2007) a la cual se adhiere el Centro de Opinión Pública de la Facultad de Gobierno, de la Universidad del Desarrollo, se sostiene en el artículo 7 "De protección de datos y confidencialidad", letra (c):

[5] ESOMAR (European Society for Opinion and Marketing Research), es decir, "Sociedad Europea de Opinión e Investigación de Mercados" es la organización mundial que regulariza la investigación de mercados, de consumidores así como también, investigación social. ESOMAR promueve los valores de la Investigación de mercados y opinión, haciendo notar los problemas reales y logrando así, la efectiva toma de decisiones a nivel global.

El investigador se asegurará de que la identidad de los entrevistados no se revele al cliente. A menos que la legislación nacional contenga normas más estrictas a este respecto, el investigador podrá comunicar al cliente los datos personales que identifican al entrevistado bajo las siguientes condiciones:

i. cuando el entrevistado haya expresado de manera explícita su deseo de que así lo haga y/o,
ii. cuando el entrevistado haya proporcionado su consentimiento explícito para ello y,
iii. a condición de que no se le dirigirá actividad comercial alguna (tal como se define en el Artículo 1d) como resultado directo de haber proporcionado sus datos personales.

Dado el contexto anterior, no revelaremos la identidad de los entrevistados para la fase inicial del proyecto, pero sí presentamos a continuación los perfiles de dichos informantes estratégicos:

1. Directivo de medio de comunicación de la VIII región
2. Alto directivo de Institución de educación de la VIII región
3. Académico de universidad de la VIII región
4. Académica de universidad de la VIII región
5. Miembro de Asociación Gremial de la VIII región
6. Directivo de institución de educación de la de la VIII región
7. Gerente institución bancaria de la VIII región.
9. Profesor de institución de educación secundaria de la VIII región
10. Profesora de institución de liceo de la VIII región.
11. Profesional de la construcción de la VIII región.
12. Miembro de la administración regional de la VIII región

Además y en forma paralela, se realizó una **revisión bibliográfica** que permitió establecer las bases de la investigación realizada, evaluar las investigaciones existentes acerca del tema y contextualizar los hallazgos de la información obtenida.

Además, esta primera fase requirió establecer la **organización de un Equipo Contraparte**, cuyo objetivo fue el de facilitar el trabajo y lograr una adecuada alineación de todas las personas claves para el desarrollo del estudio, estableciendo mecanismos de coordinación, planificación y seguimiento que permitieron al equipo contraparte del estudio participar activamente en su desarrollo.

El Equipo Contraparte estuvo integrado por personas que cumplieron con los roles de a) Comunicaciones entre ambos equipos de trabajo, b) Coordinación / Logística de actividades internas y c) Responsable interno del seguimiento del estudio.

ETAPA II

Correspondiente al **diseño del instrumento de recolección de información**. Una vez obtenida la información en la etapa anterior, fue construido un cuestionario semi-estructurado que incluyó preguntas cerradas con un sistema de notaciones simples que facilitó la contestación y aseguró la comparabilidad; y preguntas abiertas, que fueron utilizadas para indagar aspectos puntuales.

El cuestionario incluyó medidas de autoposicionamiento[6] por sobre preguntas con respuestas de tipo abiertas. Esto ya que se consideraron los temas relevados desde las entrevistas y la revisión de investigaciones existentes en la materia, por lo que se obtuvo temas específicos a tratar.

Se trabajó con un formato de cuestionario que incluye etiquetas y códigos de modo tal que facilitó la digitación así como también, disminuyó la posibilidad de error de parte de los encuestadores/as.

Fue recomendada la realización de encuestas presenciales –cara a cara- debido a las siguientes razones:

- Por tratarse de un público objetivo localizado, la encuesta presencial se convierte en una ventaja en optimización del tiempo de duración del estudio.
- Permite establecer una relación más cómoda y segura para el encuestado, debido a que el interlocutor es visible, dando una sensación de seguridad.
- Permite disminuir la incidencia del rechazo del proceso de encuesta.
- Permite un acceso más expedito a segmentos de la población de difícil identificación.
- Permite definir una muestra de mayor tamaño y por ende más representativa.
- Permite un control centralizado del desarrollo del estudio, con supervisión directa y de mayor cobertura.

El cuestionario se incluye en el Anexo n°1, al final del presente documento.

[6] Estas medidas permiten ordenar las respuestas para conseguir datos numéricos y corresponde a señalar una serie de categorías en las cuales clasificar las respuestas o bien, recoger la contestación a la pregunta realizada en una línea graduada en que se han señalado los extremos opuestos posibles de respuestas.

ETAPA III

Correspondiente al **levantamiento de datos**, conformación del equipo en terreno (encuestadores y supervisores), entrenamiento de encuestadores/as y aplicación del instrumento.

Una vez aprobado el instrumento de recolección de información se realizó un **pre-test del cuestionario**, aplicado a un 2% de la proporción representativa de los estratos de la muestra.

El resultado del pretest determinó las modificaciones necesarias que debieron efectuarse al cuestionario final.

Previo a la fase de aplicación del Instrumento de medición fue preciso trabajar en torno a la **composición del equipo de encuestadores/as**:

Este equipo estuvo compuesto por un número igual de encuestadores y encuestadoras. El rendimiento del equipo de encuestadores fue en directa relación con los tiempos que se propuso el estudio, situación que se garantizó dada la experiencia y capacitación con la que cuentan los encuestadores/as de la Facultad de Gobierno de la Universidad del Desarrollo.

Aún cuando se cuenta con un equipo de encuestadores/as con experiencia en aplicación de encuestas en el ámbito público como privado, cada trabajo en terreno contempla una capacitación previa, cuya finalidad es comprometerlos/as en la ejecución y compresión de su actividad, de esta manera se asegura la calidad de los datos que se recopilan. La capacitación se llevó a cabo en las oficinas de la Facultad de Gobierno de la UDD.

Las áreas consideradas en la capacitación fueron:

a) Contacto Inicial: Se presentó el estudio y se instruyó respecto de las partes constitutivas del instrumento, de la forma de interceptación de los encuestados/as, del cumplimiento de las cuotas de muestreo diarias y de las condiciones óptimas para encuestar.
b) Cómo formular preguntas: Se realiza un "role playing" para que reciban entrenamiento respecto de la identificación y enfrentamiento óptimo de situaciones de terreno. Con el "role playing" los encuestadores/as comprenden de manera práctica varios aspectos de su trabajo: leer cada pregunta a un ritmo adecuado, repetir las preguntas que no se entiendan, seguir las instrucciones, evitar los patrones (sesgo sistemático) y sondear con detenimiento al encuestado/a con el propósito de obtener un nivel alto de pureza en las respuestas, motivar a los encuestados/as para que amplíen, aclaren o expliquen sus respuestas. Los encuestadores/as aprenden en la capacitación a utilizar técnicas de

repetición de preguntas, utilización de pausa (indagación silenciosa), motivación, aclaración y uso de comentarios neutrales.

c) Registro de respuestas: Se capacitó a los encuestadores/as para que el registro sea homogéneo en cuanto a formato y edición. Para esto los encuestadores/as deben registrar las respuestas durante el desarrollo de la encuesta, emplear las mismas palabras del encuestado/a (en el caso de preguntas con opción de respuesta abierta), no resumir e incluir todas las indagaciones y comentarios, repitiendo la frase mientras escriben.
d) Cierre de entrevista: El encuestador/a fue capacitado para que al finalizar la encuesta el encuestado/a tenga un sentimiento positivo respecto de su participación, para esto se solicita agradecer al entrevistado y expresar lo importante de su opinión en el estudio.

Para la aplicación del instrumento fue necesaria la selección adecuada de **la muestra**, de manera de alcanzar a la población objetivo, y así obtener la información requerida conforme a los objetivos de investigación definidos.

En esta fase además se realizó la **supervisión**, de manera telefónica, al 20% de los cuestionarios aplicados por cada encuestador/a, en todas las zonas en las que se desarrolló el trabajo de campo, las que fueron indicadas en la hoja de ruta diaria.

Las etapas de la supervisión incluyeron:

a) Revisión semanal en oficina: El control de calidad del trabajo semanal de los encuestadores/as que contempló tanto la verificación de que los procedimientos de campo se pongan en práctica apropiadamente como que la contestación de la encuesta haya sido óptima (códigos acordes con cada pregunta).
b) Control de Muestra: asegurar que los encuestadores/as siguieran de manera estricta el plan de la muestra, en lugar de seleccionar las unidades de muestra en base a la conveniencia o disponibilidad de sujetos. Esto fue garantizado con la supervisión telefónica.

Aludiendo al artículo 7 “De protección de datos y confidencialidad”, letra (c) del Código Internacional ICC/ESOMAR para la Práctica de la Investigación Social y de Mercados (Copyright © ICC/ESOMAR 2007) mencionado en página 3, no serán entregados las identidades de los entrevistados en la muestra final del estudio.

De manera contraria, y con el objeto de dar cuenta de la realización del trabajo de campo, se adjunta en anexo n° 3 la nómina de encuestadores/as que participaron en el proyecto, con el detalle del trabajo de campo realizado.

ETAPA IV

Consistió en el análisis y procesamiento de la información (codificación de preguntas, tabulación y plan de análisis de variables).

Para la realización del análisis de los datos fue necesaria **la construcción de la base de datos**, luego de la realización de las siguientes actividades:

a) Verificación de Cuestionarios: Esta actividad comprendió la revisión del 100% de los cuestionarios para verificar que estuviesen completos y conocer la calidad de la encuesta. Esto se realizó mientras el trabajo de campo estaba todavía en proceso.
b) Edición: Supervisión del 100% de los cuestionarios para identificar respuestas ilegibles, incompletas, inconsistentes o ambiguas.
c) Depuración de los Datos: incluye las verificaciones para observar la consistencia y manejo de las respuestas obtenidas.

Además se realizó la **codificación de la información** en aquellas preguntas abiertas donde los encuestadores/as transcribieron literalmente las respuestas dadas por los encuestados/as del estudio. Para iniciar el proceso de codificación, se extrajo, a través de una muestra aleatoria, el 50% de los cuestionarios. Sobre la base de este muestreo se consolidó el listado definitivo de códigos el que fue aumentando de categorías a medida que se revisaba la totalidad de las encuestas.

Digitación. Una vez revisados los cuestionarios se elaboró un programa de entrada de datos (Data Entry) con el propósito de minimizar los errores habituales de digitación. Para esto fueron especificados los rangos de aceptación de datos por cada variable y se diseñó la secuencia lógica de respuesta ("programa de saltos"), lo que no sólo vela por la consistencia de las respuestas sino además propicia un proceso de digitación de mayor fluidez y velocidad.

El procesamiento de los datos fue realizado mediante el software SPSS 16.0 (Statistical Package for the Social Sciences), que es una de las herramientas más poderosas para manejar y analizar información cuantitativa sobre opiniones y percepciones de las personas.

ETAPA V

Correspondiente a la elaboración del Informe Final y presentación de resultados.

La presentación de resultados del "Estudio Medición Capital Social en la Región del Bío-Bío" fue realizada el martes 31 de agosto de 2010, ante las autoridades del gobierno local, de Fuerzas y de Orden, además de empresarios e invitados del mundo académico.

Los resultados obtenidos en la investigación dieron cuenta de los objetivos definidos para la investigación, a saber:

1. *Determinar los tipos de integración social existentes entre la población en estudio, y los ámbitos sociales que contemplan.* Lo que se aprecian en los cuadros relativos a redes y asociatividad tabulados de la encuesta. En concreto, porcentaje de personas que participan en asociaciones voluntarias, tipos de asociaciones y número total de personas con las que entablan relaciones.

2. *Determinar y conocer las formas de orden jerárquico al interior de las organizaciones sociales existentes, en la población en estudio.* Lo que se consigna a través de las tabulaciones relativas a la posición del individuo dentro de la organización y la frecuencia e intensidad en la participación.

3. *Identificar los elementos de pertenencia a las organizaciones reconocidas por la población en estudio.* Lo que se encuentra expresado a través de las tabulaciones relativas a los motivos de pertenencia o no a organizaciones y los modos de ingresos e incorporación a dichas organizaciones.

4. *Determinar el grado de participación de la población en estudio, en las organizaciones sociales reconocidas.* Lo que se observa en las tablas relativas a la frecuencia de participación y características de los participantes.

5. *Conocer los niveles de cooperación, confianza mutua y reciprocidad al interior de las organizaciones sociales reconocidas, en la población en estudio.* Los que se aprecian en los cuadros en la sección confianza y felicidad de la presentación adjunta.

Ahora bien, con respecto a los productos que se esperaban del estudio, esto es: a) análisis estadístico de las variables y/o dimensiones estudiadas; b) análisis de la situación y sus conclusiones pertinentes, c) Mapa de desarrollo de capital social, y d) sugerencias para el desarrollo de una Agenda Estratégica, fueron realizados y entregados. Se adjunta una copia

de la base de datos e informe final de resultados, en versión digital.

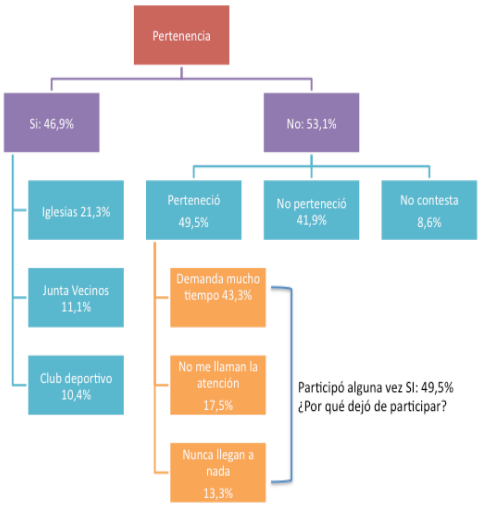
El último punto d) fue realizado el martes 14 de septiembre de 2010, en la ciudad de Concepción, donde se realizó un taller de trabajo conjunto al que asistió la contraparte técnica del estudio, provenientes de la Agencia *Bio Bio Educando e Innovando* y autoridades académicas de la zona, con el propósito de analizar y proponer diseños futuros de políticas públicas que integren los contenidos de Capital Social para la VIII Región.

El acta de la reunión se encuentra en Anexo N°2.

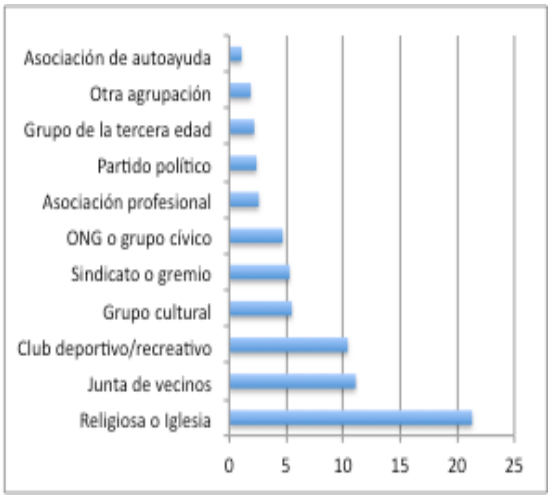
E. Resultados

1. Asociatividad y Participación

Una de las cuatro variables que contribuyen a la comprensión del concepto de capital social es la asociatividad. Esta puede ser aproximada primariamente, a través de cuantificar el porcentaje de personas que participan en algún tipo de asociación (iglesia, club deportivo, junta de vecinos, ONG, partidos políticos, etc.) la que alcanza un 46,9%. A primera vista, el que casi la mitad de la población urbana mayor de 18 años participe en actividades o asociaciones como las mencionadas, parece un buen registro. Sin embargo, comparado con países como Canadá, la situación parece distinta. De hecho, en Canadá (Statistics Canada. 2003) se estima que un 61% de las personas participan y están involucradas en actividades desarrollas por organizaciones voluntarias.



Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región

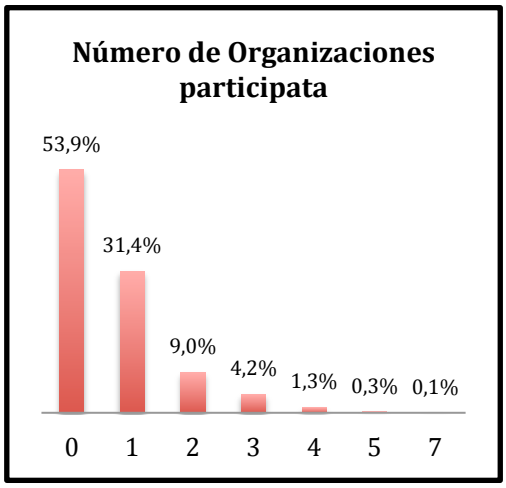


Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región

En relación a las instituciones en las que se declara participar, las iglesias, juntas de vecinos y clubes deportivos, son las que mayor porcentaje presentan. Ello es distinto a lo que sucede en el caso de países como Canadá dónde son los grupos deportivos recreativos y las asociaciones gremiales y profesionales las que mayor demanda presentan.

La participación media alcanza el 1,5 instituciones por encuestado, lo que es inferior a lo que se observa en otras latitudes. A modo de ejemplo, en Europa Occidental y Estados Unidos-Canadá la participación media llega a 2,0 y 2,6 respectivamente. En el caso de

América Latina donde ésta alcanza 1,4 la semejanza es mucho más alta.



Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región

Participación Promedio en Organizaciones Sociales	
Europa Occidental	2,0
Europa del Este	0,7
Algunos países de América Latina	1,4
India	6,0
Algunos paíse de African	2,3
USA/Canada	2,6
Sudeste Asiático y China	1,6
Total	1,9

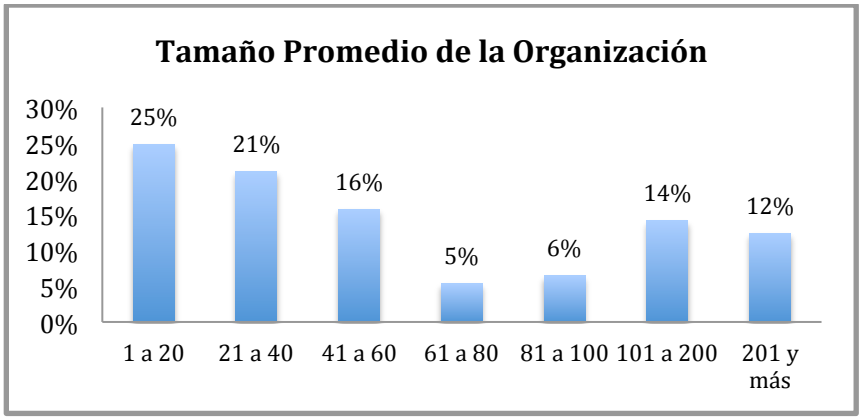
Nota: Incluye miembros de organizaciones religiosas, deportivas, de recreación, arte, música, gremios, sindicatos, asociaciones profesionales, ,humanitarias, de consumidores, etc.

Fuente: World Value Survey 2005-2008

De los que no participan, prácticamente la mitad (49,5%) en alguna oportunidad participó en algún tipo de organización o agrupación voluntaria, no obstante, entre las razones más importantes por las que los entrevistados dejaron de pertenecer están: "demandan mucho tiempo", "no llaman la atención y, "nunca llegan a nada".

Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región

Entre quienes participan, un 21,3% señala que desempeña actividades directivas en organizaciones cuyo tamaño promedio declarado es de 75 miembros, pero cuya mediana es inferior a 50, presentando dos modas, es decir, una concentrada en grupos pequeños y otra en grupos de mayor tamaño, correspondiendo éstas últimas en su mayoría, a las iglesias a las que pertenecen los encuestados.



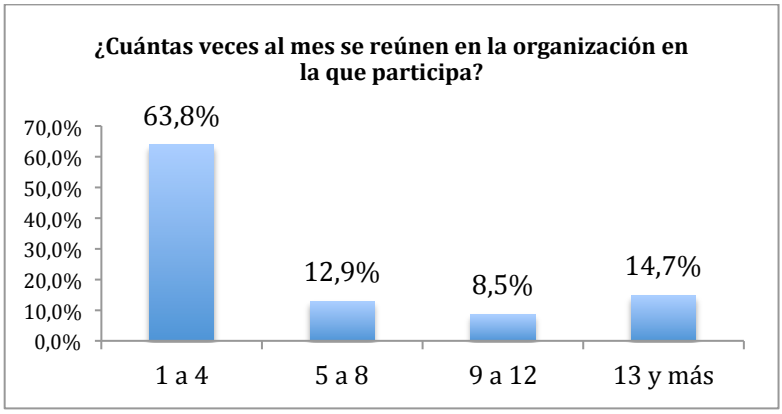
Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

Por otra parte, un importante porcentaje de los encuestados declaran tener un nivel de participación activo (69,1% muy activa y medianamente activa), lo que no deja de ser consistente con el hecho que más de un 20% ocupa roles directivos en el grupo u organización al que pertenece.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy activa	394	46,7
Medianamente activa	189	22,4
Ni muy activa, ni poco activa	146	17,3
Poco activa	85	10,1
Nada activa	24	2,8
NS/NC	5	0,6
Total	843	100

Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

Un aspecto coherente con el tipo de organización en la que se participa es que en la mayoría de los casos se cuenta con una sede (85,5%). Y dado que un porcentaje importante se refiere a su participación en organizaciones religiosas es evidente que la sede corresponde al templo. Esto también se aprecia en la frecuencia de reuniones mensuales que se realizan, cuyo promedio llega a 6,4 y cuya distribución tiene una moda de 4 y refleja el sesgo que introduce el hecho que la mayoría de los individuos pertenece a instituciones de este tipo.



Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

Respecto del grado de militancia o compromiso la media de asistencia a reuniones alcanza 4,3 mensuales, lo que parece alto si se había declarado que la exigencia promedio de asistencia es 6,4 veces al mes.

Pero la militancia se expresa también en que un 73,2% señala que ha dado dinero o bienes a la organización a la que pertenece. Si bien, esto no necesariamente se materializa en cuotas o pagos, un 56,1% si realiza pagos equivalentes de este tipo. Sin embargo, un 43,9% señala que no paga cuotas.

¿Usted cancela alguna cuota en la organización en la que participa?

	Frecuencia	Porcentaje
Sí, semanalmente	86	10,2
Sí, mensualmente	356	42,2
Sí, trimestralmente	15	1,8
Sí, semestralmente	6	0,7
Sí, anualmente	10	1,2
No pago cuotas	370	43,9
Total	843	100

Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

En cuanto a la forma de ingreso al grupo es interesante constatar que el mayor porcentaje, 57% de los encuestados señala que comenzó a formar parte de forma voluntaria, le sigue la invitación a participar, y posteriormente, porque sus "familiares forman parte de la misma organización".

¿Cómo comenzó usted a formar parte de las organizaciones?

	Frecuencia	Porcentaje
Por decisión voluntaria	483	57,3
Porque lo invitaron	178	21,1
Porque sus familiares forman(ron) parte de la misma organización	127	15,1
Por obligación	38	4,5
Otro	11	1,3
NS/NC	6	0,7
Total	843	100

Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

En relación al grado de homogeneidad del grupo a que se pertenece se aprecian niveles bastantes altos. Por ejemplo, en materia de edad un 64,4% declara que los miembros del grupo al que pertenece tienen igual edad, lo que significa que en promedio en todas las edades las personas mencionan que alguien de su misma edad pertenece al grupo u organización. Algo similar se aprecia en nivel de escolaridad (65,7%) y con mucho más concentración en el caso de nivel de ingreso (77,1%). Asimismo, al preguntarse si la mayoría de los miembros de la organización son del mismo barrio y al respecto un 44,1% declara que si, lo que viene a atestiguar que además de la homogeneidad de los grupos se agrega fuerte carácter local y territorial. En el único caso en que no se aprecia homogeneidad grupal es la composición por género.

En general, los miembros de la(s) organización (es) a la(s) pertenece son/tienen su mismo (a)….

EDAD	Frecuencia	Porcentaje
Menor	48	5,7
Igual	543	64,4
Mayor	199	23,6
NS/NC	53	6,3
Total	843	100

ESCOLARIDAD	Frecuencia	Porcentaje
Menor	106	12,6
Igual	554	65,7
Mayor	129	15,3
NS/NC	54	6,4
Total	843	100

SOCIOECONÓMICO	Frecuencia	Porcentaje
Menor	70	8,3
Igual	650	77,1
Mayor	69	8,2
NS/NC	54	6,4
Total	843	100

Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

Respecto de las necesidades cubiertas por la organización a la que se pertenece, las respuestas pueden clasificarse en materiales y no materiales, las primeras corresponden a necesidades laborales, vivienda, capacitación, seguridad, etc.; las no materiales corresponden a autoestima, sentirse bien, compañía y recreación, siendo las necesidades no materiales las que se percibe cubiertas mayoritariamente, por las organizaciones donde participan (60,8%).

Todas las personas tienen necesidades, ¿Cuál de las siguientes necesidades, en orden de importancia, son cubiertas por la organización en la que usted o algún familiar participa?	Porcentaje
Sentirse bien/autoestima	28,9%
Diversión/ entretención/ recreación	22,4%
Sentirse acompañado	9,5%
Ayudar en demandas o reclamos	9,3%
Mejorías en la vivienda	6,9%
Acceso a beneficios en salud	6,6%
Oportunidades laborales	5,8%
Educación y/o capacitación suya o de algún miembro del hogar	5,1%
Protección frente a la delincuencia	3,5%
Cuidado de los hijos	2,1%
Total	100,0%

Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

En relación, al rol de las organizaciones durante el terremoto, frente a la pregunta si "¿la organización a la que usted o su familiar pertenecen le brindó algún tipo de ayuda?, un 44% señala que recibió ayuda en contraste con el 55% que señala que ayudó. Es evidente que esta diferencia (11%) plantea dudas sobre la percepción y autopercepción de ayuda, pero asimismo sobre la magnitud de ayuda, dada la naturaleza de las organizaciones en las que se participa y las razones por las que se participa, como se mencionó anteriormente en relación al tipo de explicaciones (necesidades no materiales). Dicho en otros términos el tipo de organizaciones en las que se participa no respondería a un modelo de ayuda mútua.

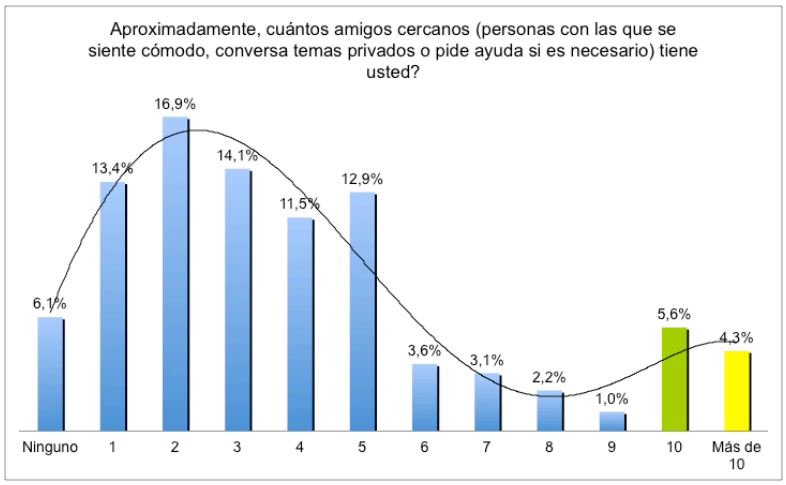
En el caso del terremoto del 27 de febrero, ¿la organización a la que usted pertenecen le brindó algún tipo de ayuda?

	Porcentaje
Sí	44%
No	46%
NS/NC	10%
Total	100%
En el mismo caso, ¿usted brindó algún tipo de ayuda a algún miembro de la organización(es) a la que usted pertenece(n)?	
Sí	55%
No	37%
NS/NC	8%
Total	100%

Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

2. Redes

Las redes corresponden a la amplitud o número de vínculos que una persona tiene y que finalmente les sirven de ayuda en momentos de crisis. En este sentido, del mismo modo que la asociatividad, las redes son atributos de los individuos pero que tienen sentido en la medida que vinculan los individuos entre sí y les proporcionan mecanismos de amortiguación de conflictos.



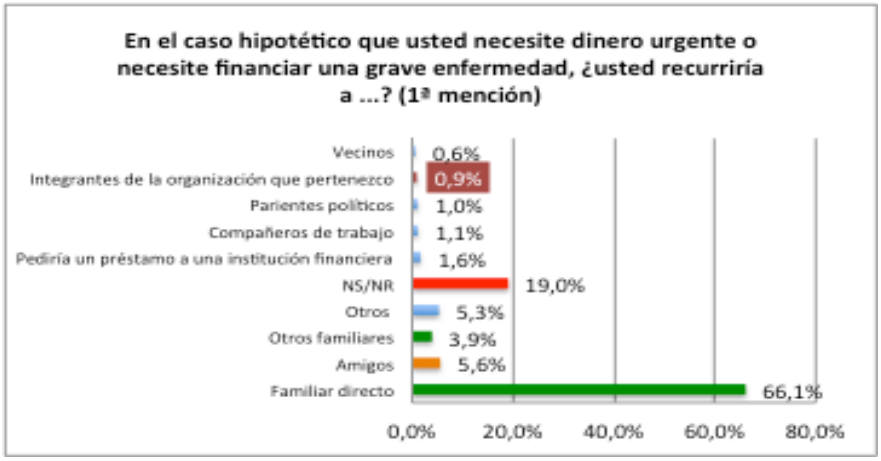
Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

Ahora bien, en cuanto al número de amigos cercanos la media ($\bar{X}$) es 4,4 con una

distribución bastante sesgada hacia valores cercanos a 3, de hecho, de no considerar el grupo "más de 10" cuya heterogeneidad es mucho mayor ($\sigma_{\sin>10} = 2{,}6\ vs\ \sigma_{>10} = 12{,}2$), la $\bar{X}$ sería 3,6. Si bien no existen muchas estadísticas comparadas al respecto, podría decirse que no constituye un valor muy grande, particularmente si se le contrasta con la pregunta sobre a "quién recurre cuando necesita dinero urgente". Al respecto como se aprecia en el gráfico, los amigos sólo son considerados (en primera mención) sólo por un 5,6% de los encuestados versus un 66,1% de familiares directos a los que debiéramos agregar "otros familiares" (3,9%) y "parientes políticos" (1%) lo que daría un 71%.

Pero, la pregunta muestra otro aspecto que nuevamente viene a reforzar el carácter "soft" del tipo de agrupaciones en las que participan. Así, menos del 1% de los respondientes señala que acudiría a un integrante de la institución en la que participa, de forma similar menos del 1% considera en casos de necesidad recurrir a sus vecinos, lo que viene a reforzar la idea de que el entorno tiene muy poco peso. Más aún, un 1,6% declara que acudiría a instituciones financieras en estos casos, lo que claramente refrenda el carácter de las organizaciones en las que se participa.

Adicionalmente, debemos agregar que un 19% "no sabe" o "no responde", lo que puede considerarse como una medida de marginalidad o al menos de carencia o debilidad de las redes que posee.



Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

Pero eso no es todo, pensando en la forma como obtuvo el último trabajo, sólo un 1,8% menciona que "lo recomendó alguien de la organización en la que participa", lo que contrata con el 30,9% que declara que "lo recomendó un amigo" y "un amigo de un amigo" o el 16,1% que recibió una recomendación familiar y del hogar. Esta última situación en la que la familia aparece como menos decisiva en los hechos a la hora de encontrar trabajo lo que contrasta con las respuesta de "a quien acudiría en caso de necesitar dinero", puede explicarse en razón que la red familiar para obtener trabajo es mucho mas limitada que la

de los amigos, pero que sin embargo, es la familia la principal fuente de confianza y activo social en caso de crisis. De hecho basta ver que un 31,7% señala que postuló por un aviso, lo que muestra la debilidad en el tipo de redes, al menos en este ámbito.

Pensando en su último trabajo o actual trabajo, ¿cómo consiguió ese trabajo?

	Frecuencia	Porcentaje
Postuló por aviso	579	31,7
Lo recomendó un amigo	481	26,3
Lo recomendó alguien de su grupo familiar	215	11,8
Lo recomendó un amigo de un amigo	84	4,6
Lo recomendó alguien de su hogar	79	4,3
Lo recomendó alguien de la organización	32	1,8
NS/NC	357	19,5
Total	1827	100

Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

Si bien esto atestigua que los encuestados declaran tener redes de ayuda, lo relevante es que se trata de una suerte de capital primario, vale decir, en torno a la familia y de manera muy precaria hacia otras esferas.

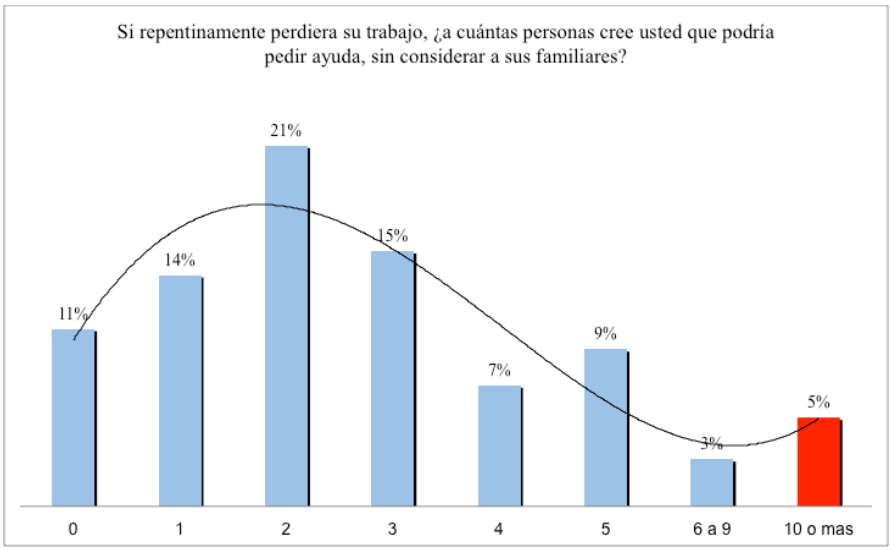
Cuando usted tiene un problema personal (emocional, sentimental, etc.) ¿Cuál es la primera persona a quien se lo comparte?

	Frecuencia	Porcentaje
Amiga	409	22,4
Colega	2	0,1
Dios	21	1,1
Familia	1096	60
Nadie	98	5,4
NC	107	5,9
Pastor/Sacerdote	5	0,3
Polola/o	66	3,6
Psiquiatra	5	0,3
Señora	7	0,4
Vecina/o	9	0,5
Yo	2	0,1
Total	1827	100

Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

En una pregunta similar, en este caso la pérdida del trabajo que constituye un evento vital

grave, podemos apreciar que el número de personas a las que encuestados señalan que podrían acudir, es menor que el número de amigos cercanos. En efecto, el número promedio de personas a las que se podría recurrir y pedir ayuda en el caso de perder el trabajo es de 3,1.

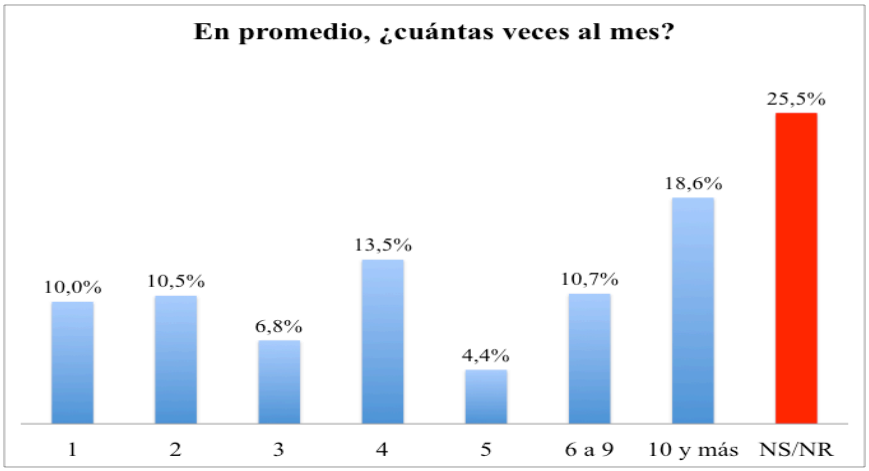


Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

Estos antecedentes nos muestran que la amistad está más desplegada en un plano emocional más que utilitario y/o material, puesto que estos no aparecen en el horizonte de recursos en caso de crisis (necesidad de trabajo y dinero). Si bien no podemos decir cuál es el origen causal, es decir, si se trata de experiencias fallidas al momento de recurrir a amigos o si finalmente se le atribuye una dimensión solamente emocional, lo cierto que en los hechos opera conforme a un significado emocional. Esto, en modo alguno implica que la frecuencia e intensidad de las relaciones de amistad sean bajas. Muy por el contrario, un 75,6% señala que se reúne con sus amigos, con una frecuencia 7,3 veces al mes.

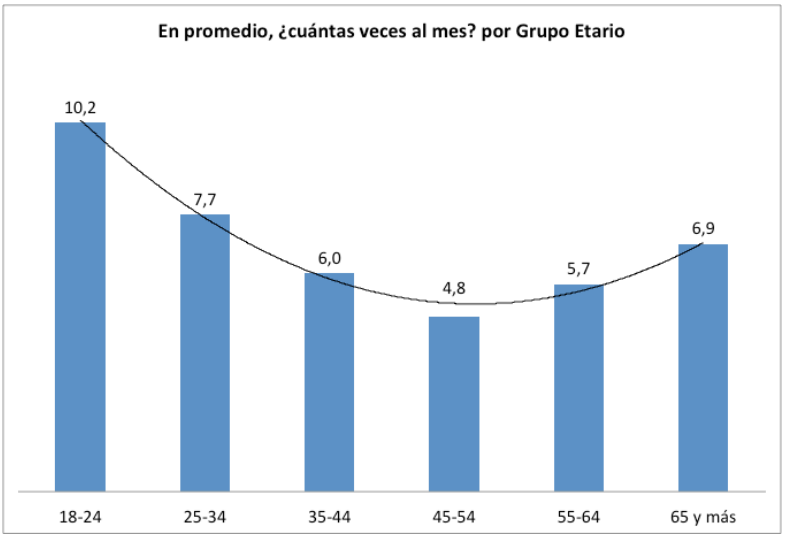
¿Fuera de sus actividades diarias (laborales, familiares y/o académicas) usted se reúne con amigos?		
	Frecuencia	Porcentaje
Sí	1382	75,6
No	412	22,6
NS/NC	33	1,8
Total	1827	100

Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.



Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

Un aspecto que cabe destacar es la distribución de la frecuencia declarada de reuniones que realizan con amigos, en concreto, tiene una forma de "U", es decir, a medida que se avanza en edad disminuyen las reuniones hasta un punto mínimo y posteriormente aumenta levemente en edades mayores, las que coinciden con la jubilación, superando incluso las edades intermedias.



Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

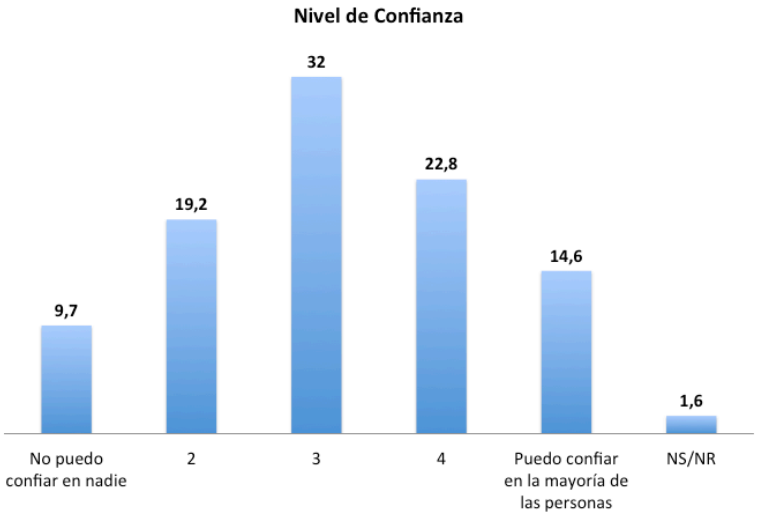
3. Confianza

Una última dimensión en el concepto de capital social que estamos analizando tiene que ver con la confianza interpersonal. Ella se encuentra relacionada tanto con la participación como las redes de manera estrecha. En efecto, aquellas comunidades en las que existen altos niveles de confianza interpersonal son más probables que puedan establecer lazos

cooperativos y de ese modo, resolver problemas de acción colectiva. Asimismo, aquellos grupos que son capaces de cooperar por largo tiempo refuerzan los niveles de confianza en una comunidad. A su vez, en la medida que existen niveles de confianza-cooperación operando de manera recíproca, ello hace más probable la asociación extra-familiar y distintas formas de participación-asociación grupal.

Al respecto, hemos visto que los tipos y formas de participación y asociación que declaran los encuestados pertenecen, responden a lógicas más bien primarias y a juzgar por su rol en situaciones límites (necesidades financieras y laborales) no parecen tener una influencia decisiva, en este ámbito.

Ahora bien, tal como se aprecia en el gráfico, el porcentaje de los encuestados que señala que se puede confiar en la mayoría de las personas es un 14,6%, ello contrasta con lo que se aprecia en otros países. Así, por ejemplo, mientras en países europeos en dicha categoría encontramos porcentajes superiores al 38% y en Estados Unidos y Canadá sobre el 40%. Lo mismo se aprecia en el caso del Asia y Oceanía, la única semejanza la encontramos en América Latina, cuyo porcentaje es 13,9%. Cabe consignar que el contraste es muy alto con algunos países, a modo de ejemplo, Noruega, Finlandia y Suecia sobre el 58% de las personas cree que se puede confiar en la mayoría de las personas. En Europa los países que más se parecen al caso Chileno son Francia, España y países de la orbita soviética tales como Polonia, Eslovenia, Bulgaria, Rumania y Serbia, pero que, sin embargo, tienen niveles de confianza cercanos o superiores al 20%.



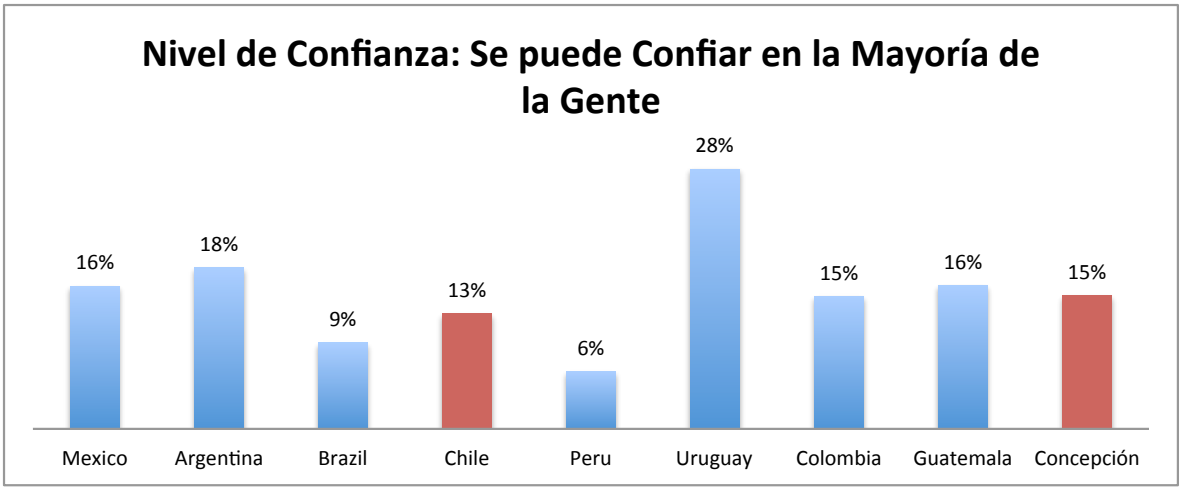
Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

Grupo de Países	Se puede confiar en la mayoría de la Gente	Hay que tener prudencia	NS	NR	No Aplica	Total
Europa Occidental	38,4%	57,6%	3,0%	0,9%	0,0%	100%
Europa Oriental y Ex- USSR	19,5%	74,3%	4,8%	1,4%	0,0%	100%
Algunos Países Latinoamericanos	13,9%	83,9%	1,7%	0,5%	0,0%	100%
Chile	12,4%	86,1%	0,7%	0,8%	0,0%	100%
India	20,7%	68,2%	11,1%	0,0%	0,0%	100%
Algnos Países Africanos	14,8%	81,3%	1,6%	2,2%	0,1%	100%
USA/Canada	40,8%	57,5%	1,5%	0,2%	0,0%	100%
Sudeste asiático y China	36,6%	59,3%	2,4%	1,0%	0,7%	100%
Australia/New Zealand	46,8%	50,4%	0,0%	2,8%	0,0%	100%
Chile/ earthquake Area (1)	14,6%	n.a.		1,6%		
Chile/ Santiago (1)	6,2%	n.a.		10,6%		

(1) Las categorías de respuesta son: "I can trust in most of the people" and "I can't trust most of the people"
FUENTE: Values Surveys Databank

Países: Andorra [2005], Argentina [2006], Australia [2005], Brazil [2006], Bulgaria [2006], Burkina Faso [2007], Canada [2006], Colombia [2005], Cyprus [2006], Chile [2006], China [2007], Egypt [2008], Ethiopía [2007], Finland [2005], France [2006], Georgia [2008], Germany [2006], Ghana [2007], Great Britain [2006], Guatemala [2004], Hong Kong, China [2005], India [2006], Indonesia [2006], Irak [2006], Iran [2005], Italy [2005], Japan [2005], Jordan [2007], Malaysia [2006], Mali [2007], Mexico [2005], Moldova [2006], Morocco [2007], Netherlands [2006], New Zealand [2004], Norway [2007], Peru [2006], Poland [2005], Romania [2005], Russian Federation [2006], Rwanda [2007], Serbia [2006], Slovenia [2005], South Africa [2007], South Korea [2005], Spain [2007], Sweden [2006], Switzerland [2007], Taiwan [2006], Thailand [2007], Trinidad and Tobago [2006], Turkey [2007], Ukraine [2006], United States [2006], Uruguay [2006], Viet Nam [2006], Zambia [2007]

En el caso Latinoamericano la única excepción es Uruguay con un 28%, el resto de los países tienen niveles similares e incluso inferiores a Chile y a la VIII región. Lo anterior ha llevado a formular la hipótesis que relaciona nivel de desarrollo y confianza, en la medida que ésta podría ser un proxy de costos de transacción más bajos y en consecuencia disminuir los costos del crecimiento. Sin embargo, como señala Olson (2000) esto no siempre es así, desde el momento que mayor colusión y asociatividad también puede dar origen a grupos de interés que colonizan y capturan el Estado. Y en tal sentido no siempre altos niveles de confianza y asociatividad pueden ser positivos, como por ejemplo el caso de Argentina y Uruguay.



Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

En cuanto a la confianza en instituciones y organizaciones se aprecia niveles bastante

coherentes con lo que hemos visto hasta el momento, es así por ejemplo, en el caso de familiares los niveles son altos y le siguen Bomberos y Carabineros, lo que se justifica por los efectos que tuvo el terremoto en su desempeño y posterior evaluación de las personas. Esta variable nos permite conocer el nivel de confianza horizontal (interpersonal) y vertical (confianza en instituciones y organizaciones políticas y sociales).

En una escala de 1 a 5, donde 5 es "mucho" y 1 es "muy poco", cuánto confía en las...?

	Poco	Mucho
Familiares	2,6	62,4
Bomberos	6,3	48,8
Amigos	10,0	36,0
Carabineros	14,9	24,4
Dirigentes de la organización a la que pertenece	11,8	11,2
Presidente de la República	37,2	10,2
Vecinos	31,9	7,9
Intendenta	51,3	5,6
Alcalde de la ciudad	50,7	2,9
Empresarios	45,6	1,8

Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

Al respecto, diversos estudios sugieren (Rothstein, 2000) que existe una relación, aunque débil pero significativa, entre ambas. Es decir, mientras la gente confía más en los otros, tienden a tener más confianza en las instituciones sociales y políticas. El problema es que desde un punto de vista teórico no es claro el lazo causal. Ahora bien, al analizar la significación de los coeficientes parciales de regresión entre confianza horizontal y confianza vertical observamos que estos son significativos en la mayoría de los caso excepto cuando se trata de instituciones políticas.

Coeficientes(a)

	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados		
	B	Error típ.	Beta	t	Sig.
(Constante)	0,762	0,194		3,938	0
P43.a. Familiares	0,173	0,036	0,15	4,792	0
P43.b.Amigos	0,192	0,031	0,21	6,115	0
P43.c.Vecinos	0,174	0,032	0,19	5,428	0
P43.d.Dirigentes de la organización a la que pertenece	0,128	0,028	0,155	4,567	0
P43.e.Alcalde de la ciudad	0,068	0,041	0,063	1,632	0,103
P43.f.Intendenta	-0,133	0,04	-0,135	-3,333	0,001
P43.g.Carabineros	0,077	0,033	0,091	2,353	0,019
P43.h.Bomberos	-0,024	0,034	-0,024	-0,711	0,478
P43.i.Empresarios	0,074	0,041	0,066	1,814	0,07
P43.j.Presidente de la República	-0,005	0,033	-0,006	-0,154	0,878

a. Variable dependiente: Trust

En cuanto, a la relación confianza e ingreso, se aprecia claramente una asociación al

respecto. Es decir, al parecer mientras mayor es el ingreso mayor es el nivel de confianza y viceversa. Algo similar se aprecia en el caso de la edad, es decir, aquellas personas que son mayores tienden a tener menor confianza interpersonal que aquellos más jóvenes[7].

	No puedo confiar en nadie	2	3	4	Puedo confiar en la mayoría de las personas	Total
$0 a $250.000	15%	21%	34%	17%	14%	100%
$250.001 a $500.000	11%	17%	31%	26%	15%	100%
$500.001 a $1.000.000	3%	17%	32%	31%	17%	100%
$1.000.001 y más	4%	33%	20%	16%	27%	100%

EDAD	No puedo confiar en nadie	2	3	4	Puedo confiar en la mayoría de las personas	Total
18-24	4%	17%	31%	31%	17%	100%
25-34	8%	20%	38%	20%	14%	100%
35-44	14%	25%	32%	22%	7%	100%
45-54	11%	18%	31%	24%	16%	100%
55-64	12%	19%	31%	21%	17%	100%
65 y más	17%	17%	33%	11%	21%	100%
Total	10%	20%	33%	23%	15%	100%

Fuente: Encuesta de Capital Social VIII Región.

Un aspecto que es relevante en la relación entre confianza horizontal y el resto de las variables relativas a capital social, esto es: redes y participación. Si bien desde un punto de vista teórico uno de los problemas consiste en establecer las relaciones de causalidad entre ellas. No obstante, a este nivel de análisis sólo nos interesa establecer las asociaciones entre dichas variables para de ese modo, adelantar propiedades del fenómeno del capital social.

Así, en primer lugar, en la siguiente tabla observamos que con la excepción de las variables: ser dirigente y frecuencia de reuniones con amigos, en general los coeficientes

[7] Como se observa en la tabla siguiente tanto edad, ingreso y felicidad tienen un comportamiento ajustado a las ideas antes mencionadas respecto del modo como la confianza se relaciona con dichas variables.

Coeficientes(a)

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados		
	B	Error típico	Beta	t	Sig.
(Constante)	1,724	0,186		9,25	0
Ingreso	0,106	0,034	0,078	3,079	0,002
Edad	-0,042	0,019	-0,055	-2,202	0,028
Índice de Felicidad	0,365	0,045	0,203	8,108	0
a. Variable dependiente: Trust					

(B) no parecen significativos. Por lo pronto, en el caso de las dimensiones de participación y asocatividad, en la medida que se trata de organizaciones cuyo nivel de compromiso no es material se hubiese esperado mayor que aquellos individuos que participan en ellas tuviesen niveles de confianza horizontal también mayores. No obstante, por que se trata de organizaciones cuya entrada y salida no depende tanto de los output del grupo ello es un indicio que los niveles de confianza y las variables de asociatividad y participación no tienen porque tener una estrecha relación. De hecho, la mirar las correlaciones parciales entre el tipo de organización a la que se pertenece y confianza los valores no son significativos, con la única excepción de aquellos que pertenecen a ONGs.

Por otra parte, si pensamos por un momento que la confianza es un atributo de ciertos individuos ello podría explicar que dichos individuos tiendan a tener vínculos más estrechos con sus amistades. Es decir, las redes y confianza podrían ir más de la mano que la participación. De forma similar, aquellos individuos que ocupan posiciones de liderazgo en las organizaciones puede que tengan niveles de confianza horizontal mayores, después de todo, los dirigentes de organizaciones tienen que tener cuotas de confianza en sus seguidores mayores que los seguidores mismos.

No obstante lo anterior, el que exista una relación en modo alguno nos resuelve el problema de la causalidad, que es uno de los problemas que requiere mayor análisis entre las variables.

¿Cómo se distribuye la Confianza en la región? Como se aprecia, las diferencias no son de grandes magnitudes, pero los casos de Talcahuano y Chiguayante son los más importantes y es probable que esté relacionado al hecho del impacto que en esas zonas tuvo el terremoto. Es decir, si el terremoto aumentó los niveles de confianza lo hizo, hipotéticamente en aquellas zonas donde mayor impacto físico (destrucción) y social (pillaje) tuvo.

Coeficientes(a)

	Coeficientes no estandarizados B	Error típ.	Coeficientes tipificados Beta	t	Sig.
(Constante)	2,911	0,32		9,108	0
Numero de organizaciones a las que pertenece	-0,063	0,065	-0,043	-0,966	0,335
P9.¿Cuántas personas componen la organización a la que usted pertenece? Organización 1	-6,12E-07	0	-0,01	-0,211	0,833
P10.¿Es usted parte de la directiva o dirigente de la organización a la que pertenece? Organización 1	0,277	0,124	0,107	2,223	0,027
P11. En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy activa y 1 es nada activa, ¿cuál es su nivel de participación en las organizaciones que usted considera más importantes?	0,084	0,052	0,078	1,596	0,111
P13. ¿Cuántas veces al mes se reúnen en la organización en la que participa? Organización 1	-0,011	0,009	-0,067	-1,305	0,193
P30.a.En el mismo caso, ¿usted brindó algún tipo de ayuda a algún miembro de la organización(es) a la que usted o sus familiares pertenece(n)?.....Usted	-0,154	0,083	-0,087	-1,863	0,063
P31. Aproximadamente, cuántos amigos cercanos (personas con las que se siente cómodo, conversa temas privados o pide ayuda si es necesario) tiene usted?	0	0,008	0,001	0,021	0,983
P34.1.En promedio, ¿cuántas veces al mes?	0,026	0,008	0,16	3,428	0,001
P47. Nivel de estudios	0,022	0,022	0,047	1,037	0,3
P50. ¿A qué religión o iglesia pertenece o siente más cercana?	0,019	0,019	0,044	0,967	0,334
P33.Si repentinamente perdiera su trabajo, ¿a cuántas personas cree usted que podría pedir ayuda, sin considerar a sus familiares?	0,016	0,014	0,062	1,191	0,234
P15. En promedio, ¿cuántas veces al mes usted participa en reuniones o actividades de la agrupación? Organización 1	-0,004	0,009	-0,021	-0,392	0,696

a. Variable dependiente: Trust

	No puedo confiar en nadie	2	3	4	Puedo confiar en la mayoría de las personas	Total
Arauco	11%	19%	28%	25%	17%	100%
Chiguayante	12%	20%	25%	21%	22%	100%
Chillán	9%	20%	38%	22%	11%	100%
Chillán Viejo	10%	33%	40%	0%	17%	100%
Concepción	9%	19%	24%	34%	15%	100%
Coronel	12%	23%	32%	23%	11%	100%
Los Ángeles	6%	21%	48%	17%	8%	100%
Mulchen	5%	20%	55%	13%	8%	100%
San Carlos	12%	15%	26%	31%	16%	100%
San Pedro de La Paz	16%	17%	33%	16%	19%	100%
Talcahuano	10%	18%	32%	18%	22%	100%
Total	10%	20%	33%	23%	15%	100%

4. COMO SE DISTRIBUYEN LAS DIMENSIONES

En el siguiente cuadro se puede apreciar la distribución de las dimensiones de redes, asociatividad y confianza para las distintas zonas cubiertas por la encuesta. En general del cuadro se desprende que desde las dimensiones incluidas para evaluar los niveles de capital humano, la zona Concepción-Talcahuano (Gran Concepción) posee los niveles más altos al

respecto.

	Felicidad	Confianza (*)	Amigos	¿a cuántas personas cree usted que podría pedir ayuda, sin considerar a sus familiares?	Pertenencia a al menos 1 organización	No pertenencia a ninguna organización	Tipo de Agrupación	Membrecía
Lebu (Base: 290)	4.11	16.8%	4.86	3.66	35.4%	64.6%	Agrup. Religiosa (65.7%) + Junta de vecinos (31.4%)	74.3%
Los Ángeles (Base: 280)	4.01	7.9%	3.74	2.94	47.1%	52.9%	Agrup. Religiosa (36.4%)+ Club Deportivo (28.8%)	68.2%
Concepción (Base: 909)	4.13	16.8%	5.10	3.80	52.5%	47.5%	Agrup. Religiosa (44.7%) + Junta de vecinos (23.5%)	70.9%
Chillán (Base: 341)	4.04	12.3%	4.51	3.47	37.8%	62.2%	Agrup. Religiosa (46.5%) + Gremios/ Sindicatos (25.6%)	70.5%

5. A MODO DE CONCLUSIÓN

Los datos arriba expuestos en relación a las distintas dimensiones de capital social (confianza, asociatividad y redes) permiten señalar que los ***niveles de confianza*** interpersonal son bajos en términos internacionales. Y no se aprecian diferencia en relación a quienes participan en organizaciones sociales. Adicionalmente, en cuanto a confianza vertical claramente instituciones tales como familia y amigos ocupan niveles altos.

En relación a la ***Asociatividad***, si bien ella no parece baja, básicamente se estructura en torno a actividades sociales de autoestima y entretención y en general, cumplen funciones de naturaleza emocional. El tipo de organizaciones no parece muy estructurado. De hecho se trata en gran medida de asociaciones en las que los individuos prácticamente entran y salen sin que ello perturbe de manera significativa sus necesidades básicas. El porcentaje de personas que declara que recurre a ellas en caso de emergencia es baja.

Finalmente, en cuanto a las ***Redes*** no parecen tan amplias y se estructuran en función de la familia. Es decir, redes es equivalente a hablar de familia, lo que implica un nivel primario de capital social. Si bien, los amigos ocupan un rol significativo, finalmente, no parecen tener el peso de la familia.

G. Referencias

1. Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2006), "La política de las políticas públicas. Progreso económico y social en América Latina" Informe 2006, Washington, BID, http://www.iadb.org/res/ipes/2006/index.cfm?Language= Spanish.
2. Bourdieu, P., 1986. The Forms of Capital. In Richardson J. ed. Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. Greenwood Press, Westport, CT
3. Coleman, J. S. (1990), "Foundations of Social Theory", Cambridge, Harvard University Press.
4. Coleman, J. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital." American Journal of Sociology, 94: S95-S120.
5. Fine, Ben (2001), "Social Capital vs. Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium", Londres, Routledge
6. Fine, B. y C. Lapavitsas, (2004) "Social Capital And Capitalist Economies", South Eastern Europe Journal of Economics 1 (2004) 17-34.
7. Fukuyama, F. (1995), "Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity". New York, N.Y.: Free Press.
8. Fukuyama, F. (2001), "Social capital, civil society and development", en Third World Quarterly, vol. 22 nº 1, pp. 7-20.
9. Fukujama, F. (1996), Trust. The social virtues and the creation of prosperity, New York, Free Press Paperbacks.
10. Narayan, D. (1995). Designing Community-Based Development, Environment Department Paper No.7. Washington, D.C.: The World Bank.
11. North, D. (1990), Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge, Massachusetts, Cambridge University Press.
12. Olson, M., (2000), "Poder y Prosperidad", Siglo XXI, Madrid.
13. Putnam, R. (1993). "Making Democracy Work." Princeton University Press, New Jersey.
14. Putnam, R., (2000) "Bowling Alone: The Collapse and the Revival of American Community" New York. Simon and Schuster.
15. Rits, G. (2009), "La cultura y el capital social: cómplices o víctimas del "desarrollo"? en KLIKSBERG, B. y TOMASSINI, L. "Capital Social y Cultura: Claves estratégicas para el desarrollo". Argentina: BID y Fondo de Cultura Económica de Argentina, S.A.
16. Rothstein, B., (2000) "Trust, Social Dilemmas and Collective Memories." Journal of Theoretical Politics 12:4 (2000): 477-503.
17. Stein E. y M. Tommasi (2006), VOL. XIII . NÚM. 2 . II SEMESTRE DE 2006 . PP. 393-416, POLÍTICA Y GOBIERNO
18. Statistics Canada. 2003 General Social Survey on Social Engagement, Cycle 17: An Overview of Findings. Ottawa, Statistics Canada, 2004 (Cat. No.89-598-XIE
19. Woolcock, M. y D. Narayan (2000), "Social Capital: Implications for Development Theory. Research and Policy", en The World Bank Research Observer, vol. 15, nº 2, August, Washington, D.C., pp. 225-249.

H. Anexos

ANEXO N° 1

CUESTIONARIO CAPITAL SOCIAL VIII REGIÓN

Filtro 1. **¿Es ud. mayor de 18 años?** *PREGUNTAR SÓLO ANTE LA DUDA*	1	Si
	2	No. *AGRADECER Y TERMINAR*

Filtro 2. **¿Es ud. residente de VIII Región?**	1	Si
	2	No. *AGRADECER Y TERMINAR*

P1. ¿Nació ud. en la VIII Región?	1	Si. *SALTAR A P4*
	2	No. *CONTINUAR EN P2*

P2. ¿Dónde nació ud.?	……

P3. ¿Hace cuántos años vive ud. en la VIII Región?		

P4. ¿En qué comuna de la VIII Región vive ud.?	……

P5. ¿Con quién vive usted?	1	Vivo solo/a
	2	Con mi familia directa (padre/madre, hermanos, esposo/a-pareja, hijos)
	3	Con otros familiares (abuelos, tíos, primos)
	4	Amigos
	5	Otros:……

P6. Contándose a ud. mismo, ¿Cuántas personas viven en su hogar?	……

PARTICIPACIÓN Y ASOCIACIONES

P.7. ¿Ud. pertenece a algún tipo de organización o agrupación, tales como….	Sí	No
a. Agrupación religiosa o iglesia	1	2
b. Asociación o grupo de la tercera edad *(LEER SÓLO SI CORRESPONDE A LA EDAD DEL ENTREVISTADO)*	1	2
c. Sindicatos o gremio	1	2
d. Junta o grupo de vecinos	1	2
e. Club deportivo o recreativo	1	2
f. Asociación de autoayuda (por ej. AA)	1	2
g. Asociación profesional (ej. Profesores, médicos, contadores, etc.)	1	2

h. Agrupación o partido político	1	2
i. Grupo de cultural (talleres baile, teatro, música, arte, etc.)	1	2
j. ONG o grupo cívico (por ej. Bomberos, Club de Leones, Cruz Roja)	1	2
l. Otra (especificar)	1	2

SI EL ENTREVISTADO PARTICIPA EN ALGUNA ORGANIZACIÓN, PASE A P8.
LAS PREG. 7.1 Y p7.2. SÓLO PARA ENTREVISTADOS QUE NO PERTENECEN A NINGUNA AGRUPACIÓN U ORGANIZACIÓN

P7.1. ¿Alguna vez ud. perteneció a alguna organización?	1	Sí, alguna vez participé
	2	No, nunca he participado

P7.2. ¿Por cuál de las siguientes razones ud. dejó de participar o nunca ha participado en alguna organización o agrupación?	1	Porque demandan mucho tiempo
	2	Porque piden mucho dinero
	3	Porque no me llaman la atención
	4	Porque nunca llegan a nada
	5	Porque nunca me han invitado
	6	Otros:……

SI EL ENTREVISTADO NO PERTENECE A NINGUNA AGRUPACIÓN U ORGANIZACIÓN PASE A P23

P8. De las agrupaciones a las que pertenece, ¿Cuál es la más importantes para ud.? Me puede decir el nombre de esa agrupación? *ENCUESTADOR: EN EL RECUADRO REGISTRAR LETRA A LA QUE PERTENECEN LA AGRUPACION MÁS IMPORTANTE SEGÚN P7.*	
1. ……	

P9. Cuántas personas componen la organización a la que ud. pertenece? ***REGISTRAR N°***	**Org.**

P10. ¿Es ud. parte de la directiva o dirigente de la organización a la que pertenece?	**Org.**
Si	1
No	2

P11. En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy activa y 1 nada activa, ¿Cuál es su nivel de participación en la organización que Ud. considera más importante?		**Org.**
	Muy activa	5
	Medianamente activa	4
	Ni muy activa, ni poco activa	3
	Poco activa	2
	Nada activa	1

P12. La agrupación en la que participa tienen alguna sede para realizar las reuniones?	**Org.**
Si	1
No	2

P13. ¿Cuántas veces al mes se reúnen en la organización en la que participa? *REGISTRE N° DE VECES*	**Org.**

P14. ¿Usted participa de todas las reuniones?	**Org.**
Si	1
No	2

P15. En promedio, ¿Cuántas veces al mes ud. participa en reuniones o actividades de la agrupación? *REGISTRE N° DE VECES*	**Org.**

P16. Existe algún día fijo para las reuniones	**Org.**
Si	1
No	2
SI RESPONDIÓ SI: **P16.1. ¿Cuál?**.....*SALTE A P18*	

*SI RESPONDIÓ **NO** EN P.14* **P17. ¿Cuáles son las razones por las que usted no va a todas las reuniones? Señale las tres menciones más importantes indicando nivel de importancia.** *REGISTRAR MENCIONES SEGÚN ORDEN PARA CADA ORGANIZACIÓN.*	**Importancia Org.**
a. El día no me acomoda del todo	
b. A veces tengo problemas familiares	
c. No todas las reuniones son tan interesantes	
d. Me queda muy lejos la sede	
e. Estoy muy cansado/a	
f. Otra: ……	

P18. En el último año, ud. ha dado dinero o bienes a la organización o agrupación a la que pertenece	**Org.**
Si	1
No	2
NS/NR	9

P18.1. ¿Ud. cancela alguna cuota en la organización a la que pertenece	**Org.**
Si, semanalmente	1
Si, mensualmente	2
Si, trimestralmente	3
Si, semestralmente	4
Si, anualmente	5
No pago cuotas	6

P19. ¿Cómo comenzó ud. a formar parte de la organización?		
	1	Por decisión voluntaria
	2	Porque sus familiares forman(ron) parte de la misma organización
	3	Por obligación
	4	Porque lo invitaron
	5	Otro:……
	9	NS/NR

P20. En general, la mayoría de los miembros de la(s) organización a la que pertenece son/tienen…. que ud.	Mayor	Igual	Menor	NS/NR
a. Edad	3	2	1	9
b. Nivel de escolaridad	3	2	1	9
c. Nivel económico	3	2	1	9

P21. En general, los miembros de la organización a la que pertenece Ud.	SI	NO	NS/NC
a. Son de su mismo género	1	2	9
b. Viven en el mismo barrio/ localidad	1	2	9

P22. ¿Ud. ha invitado a formar parte de la organización a la que pertenece a otras personas?	**Org. 1**
Si	1
No	2
NS/NR	9

P23. ¿Algún miembro de su hogar –que vive con ud.-pertenece en algún tipo de organización o agrupación, tales como….	SI	NO	NS/ NC
a. Agrupación religiosa o iglesia	1	2	9
b. Asociación o grupo de la tercera edad	1	2	9
c. Sindicatos o gremio	1	2	9
d. Junta o grupo de vecinos	1	2	9
e. Club deportivo o recreativo	1	2	9
f. Asociación de autoayuda (por ej. AA)	1	2	9
g. Asociación profesional (ej. Profesores, médicos, contadores, etc.)	1	2	9
h. Agrupación o partido político	1	2	9
i. Grupo de cultural (baile, teatro, música, arte, etc.)			
j. ONG o grupo cívico (por ej. Bomberos, Club de Leones, Cruz Roja)	1	2	9
l. Otra (especificar)	1	2	9
m. Ninguna	1		

-SI EL ENTREVISTADO PERTENECE A ALGUNA ORGANIZACIÓN Y NINGUN MIEMBRO DE SU FAMILIA PERTENECE, PASE A P28
*-SI TANTO EL ENTREVISTADO COMO ALGÚN MIEMBRO DE SU FAMILIA **NO** PERTENECEN A ALGUNA ORGANIZACIÓN, PASE A P31*

P24. De las agrupaciones a las que pertenece algún miembro de su familia, ¿Cuáles son las 2 más importantes? Me puede decir el nombre de esas agrupaciones?, ¿Quién pertenece a la agrupación? *ENCUESTADOR, EN EL RECUADRO REGISTRAR EL MIEMBRO DE LA FAMILIA Y LA LETRA A LA QUE PERTENECEN LA AGRUPACIONES MÁS IMPORTANTES SEGÚN P22.*		
1. ……	Quién?.....	
2. …….	Quién?.....	
	No sabe	99

P25. ¿Es su familiar parte de la directiva o dirigente de la(s) organización(es) a las que pertenece?	**Org.**
Si	1
No	2
NS/NR	9

P26. En una escala de 1 a 5, donde 5 es "MUY ACTIVA" y 1 "NADA ACTIVA", ¿Cuál es el nivel de participación de su familiar en las organizaciones a la(s) que pertenece?		
	Muy activa	5
	Medianamente activa	4
	Ni muy activa, ni poco activa	3
	Poco activa	2
	Nada activa	1
	NS/NR	9

P27. En el último año, su…. *(NOMBRAR PARENTEZCO)* **ha dado dinero o bienes a alguna de las organizaciones o agrupaciones a la que pertenecen**	**Org.**
Si	1
No	2
NS/NR	9

P27.1. ¿Su…. *(NOMBRAR PARENTEZCO)* **cancela alguna cuota en la(s) organización(es) a la(s) que pertenecen**	**Org.**
Si, semanalmente	1
Si, mensualmente	2
Si, trimestralmente	3
Si, semestralmente	4
Si, anualmente	5
No paga cuotas	6
NS/NR	9

P28. Todas las personas tienen necesidades, ¿Cuál de las siguientes necesidades, en orden de importancia, son cubiertas por la organización en la que ud. o algún familiar participa? *REGISTRAR ORDEN DE IMPORTANCIA*	Necesidades
	Mejorías en la vivienda
	Oportunidades laborales
	Cuidado de los hijos
	Protección frente a la delincuencia
	Acceso a beneficios en Salud
	Ayudar demandas o reclamos
	Educación y/o capacitación suya o de algún miembro del hogar
	Diversión/ entretención/ Recreación
	Sentirse bien/autoestima
	Sentirse acompañado
	Otro:……

P29. En el caso del terremoto del 27 de febrero, ¿La organización (es) a la que Ud. o sus familiares pertenecen le brindó algún tipo de ayuda?	**A Ud.**	**A su Familiar**
Si	1	1
No	2	2
SI RESPONDIO SÍ. **¿Cómo?.....**		

P30. En el mismo caso, ¿Ud. brindó algún tipo de ayuda a algún miembro de la organización (es) a la que Ud. o sus familiares pertenece(n)?	**Ud.**	**Familiar**
Si	1	1
No	2	2
SI RESPONDIO SÍ. **¿Cómo?.....**		

REDES.

P31. Aproximadamente, cuántos <u>amigos cercanos</u> (personas con las que se siente cómodo, conversa temas privados o pide ayuda si es necesario) tiene Ud.? *REGISTRAR N°*	……

P32. En el caso hipotético que usted necesite dinero urgente o necesite financiar una grave enfermedad, ¿Ud. recurriría a……? *REGISTRAR SEGÚN ORDEN DE MENCIÓN*	Mención
a. Familiar directo (esposo/a, Pareja, Padres, hijos)	
b. Otros familiares (cuñados/as, tíos/as, primos/as, sobrinos/as,	
c. Parientes políticos (compadres, padrinos, ahijados)	
d. Amigos	
e. Vecinos	
f. Compañeros de trabajo	
g. A los integrantes de la organización a la que pertenezco. *SÓLO SI EL ENTREVISTADO PERTENECE A UNA ORGANIZACIÓN:*	
h. Municipio	
i. Pediría un préstamo a una institución financiera Cuál?.....	

P33. Si repentinamente perdiera su trabajo, ¿a cuántas personas cree ud. que podría pedir ayuda, sin considerar a sus familiares?	……
P33.1. Por ejemplo, ¿A quiénes?.....	

P34. Fuera de sus actividades diarias (laborales, familiares y/o académicas) Ud. se reúne con amigos?	1	Si
	2	No.
SI RESPONDIÓ SÍ **P34.1. En promedio, ¿Cuántas veces al mes? .....**		

P35. Alguna vez le ha conseguido trabajo o algún beneficio a algún familiar o amigo, usando su red de amistades?	1	Si
	2	No.

P36. Pensando en su último o actual trabajo, ¿Cómo consiguió ese trabajo?	1	Postuló por aviso (diario, internet)
	2	Lo recomendó alguien de su hogar
	3	Lo recomendó alguien de su grupo familiar
	4	Lo recomendó un amigo
	5	Lo recomendó un amigo de un amigo
	6	Lo recomendó alguien de la organización *(SI APLICA)*
	7	Otro: …….

P37. Actualmente tiene un trabajo remunerado	1	Si
	2	No.
P37.1 En que trabaja		

P38. SOLO PARA LOS QUE TRABAJAN. Su actual trabajo le ha servido para ampliar su red de contactos	1	Si
	2	No.

P39. Intentó ud. comunicarse con alguna persona, al momento de ocurrir el terremoto de la madrugada del 27 de Febrero?	1	Si
	2	No.

P40. Independiente de la efectividad de la comunicación, **¿Cuál fue la primera persona con la que <u>intentó</u> comunicarse esa noche?**	……

CONFIANZA

P41. En una escala de 1 a 5, donde 5 es "puedo confiar en la mayoría de las personas" y 1 es "no puedo confiar en nadie", ¿Cuánto confía en las personas? *REGISTRAR N° DE 1 AL 5*	

P42. Cuando ud. tiene un problema personal (emocional, sentimental, etc), ¿Cuál es la primera persona a quien se lo comparte?	…….

P43. En una escala de 1 a 5, donde 5 es "MUCHO" y 1 es "MUY POCO", cuánto confía en las siguientes personas?	Mucho				Muy poco	NS/NR
a. Familiares	5	4	3	2	1	9
b. Amigos	5	4	3	2	1	9
c. Vecinos	5	4	3	2	1	9
d. Dirigentes de la organización a la que pertenece *(SÓLO SI PERTENECE)*	5	4	3	2	1	9
e. Alcalde de la ciudad	5	4	3	2	1	9
f. Intendenta	5	4	3	2	1	9
g. Carabineros	5	4	3	2	1	9
h. Bomberos	5	4	3	2	1	9
i. Empresarios	5	4	3	2	1	9
f. Presidente de La República	5	4	3	2	1	9

P44. Ud. cree que después del Terremoto del 27 de Febrero, la confianza en las siguientes personas aumentó, permaneció igual o disminuyó?	Aumentó	Permaneció igual	Disminuyó	NS/NR
a. Familiares	3	2	1	9
b. Amigos	3	2	1	9
c. Vecinos	3	2	1	9
d. Dirigentes de la organización a la que pertenece *(SÓLO SI PERTENECE)*	3	2	1	9
e. Alcalde de la ciudad	3	2	1	9
f. Intendenta	3	2	1	9
g. Carabineros	3	2	1	9
h. Bomberos	3	2	1	9
i. Empresarios	3	2	1	9
f. Presidente de La República	3	2	1	9

FELICIDAD

P45. Cuán de acuerdo o en desacuerdo está ud. con las siguientes frases	MA	A	NA, ND	D	MD	NS/NR
Siento que la vida es muy gratificante	5	4	3	2	1	9
Siento que mi mente está completamente despierta	5	4	3	2	1	9
No estoy del todo contento/a conmigo mismo/a	5	4	3	2	1	9
Descubro la belleza que hay en las cosas	5	4	3	2	1	9
Estoy satisfecho/a con mi vida	5	4	3	2	1	9
Hay una separación entre lo que quisiera hacer y lo que hago	5	4	3	2	1	9
No creo que yo sea atractivo/a	5	4	3	2	1	9
No tengo especialmente buenos recuerdos del pasado	5	4	3	2	1	9

SOCIODEMOGRÁFICAS

P46. ¿En qué tramo de edad se encuentra ud.?		
	1	18 a 24 años
	2	25 a 34 años
	3	35 a 44 años
	4	45 a 54 años
	5	55 a 64 años
	6	65 a 74 años
	7	75 años y más

P47. ¿Cuál es su nivel de estudios?		
	1	Sin estudios
	2	Enseñanza Básica incompleta
	3	Enseñanza Básica completa
	4	Enseñanza Media incompleta
	5	Enseñanza Media completa
	6	Enseñanza Técnica Superior incompleta
	7	Enseñanza Técnica Superior completa
	8	Enseñanza Universitaria incompleta
	9	Enseñanza Universitaria completa
	10	Estudios de postgrados
	99	NS/NR

P48. ¿Cuál es su estado civil?		
	1	Casado/a legalmente y vive con su esposa/o
	2	Viudo/a
	3	Anulado/a
	4	Divorciado/a
	5	Separado/a
	6	Soltero/a, nunca se ha casado
	9	NS/NR

P49. ¿Cuántos hijos tiene? _____

P50. ¿A qué religión o iglesia pertenece o siente más cercana?	1	Católica
	2	Evangélica
	3	Testigo de Jehová
	4	Judía
	5	Mormona
	6	Musulmana
	7	Otra
	8	Ateo
	9	Agnóstico
	99	NS/NR

P51. Aparte de bautizos, matrimonios, funerales, ¿con qué frecuencia asiste Ud. a los servicios religiosos?	1	Varias veces a la semana
	2	Una vez a la semana
	3	2 ó 3 veces al mes
	4	Una vez al mes
	5	Varias veces al año
	6	Una vez al año
	7	Menos frecuentemente
	8	Nunca
	9	NS/NR

P52. ¿Cuál es el ingreso de su hogar?	

P53. Sexo *ANOTAR SIN PREGUNTAR*	1	Hombre
	2	Mujer

AGRADECER Y TERMINAR

ANEXO N° 2

ACTA TALLER SUGERENCIAS PARA EL DESARROLLO DE UNA AGENDA ESTRATÉGICA

Con fecha 14 de septiembre de 2010, en Concepción, se reunieron representantes del ámbito académico y empresarial para discutir los resultados del presente estudio, y establecer alianzas estratégicas para futuras iniciativas conjuntas.

Al taller asistieron:

- Mauricio Jara, Universidad Católica de la Santísima Concepción
- Marcelo Muñoz, Director Carrera Ciencias Políticas y Gestión Pública, Universidad San Sebastián
- Freddy Neira, Representante Gerencia Relación Comunidad y Responsabilidad Social Empresarial ESSBIO
- Eduardo Rey-Aguirre, Director de Carreras Escuela Ingeniería de DuocUC
- Gonzalo Sanhueza, Universidad Católica de la Santísima Concepción
- Roger Sepúlveda, Rector Sede Concepción Universidad Santo Tomás-Instituto Profesional - CFT.
- Jeanne Simon, Universidad de Concepción
- Andrés Ulloa, Universidad Católica de la Santísima Concepción
- Rodrigo Germany, Gerente Bio Bio Educando e Innovando
- Andrés Viveros, Director Bio Bio Educando e Innovando

Dada la contextualización de los datos, el estudio permite sintetizar lo siguiente:

- ✓ Los niveles de confianza interpersonal son bajos en términos internacionales.
- ✓ Si bien no hay diferencias relevantes en los niveles de confianza entre asociados y no asociados, se observa un mayor nivel de desconfianza entre quienes no participan en asociaciones.
- ✓ Se observan mayores niveles de Felicidad entre quienes participan en redes, en comparación entre quienes no participan.
- ✓ La mayoría de los asociados pertenece a agrupaciones religiosas, deportivas y juntas vecinales.

- ✓ Mayoritariamente, los entrevistados declaran pertenecer a una organización.
- ✓ La asociatividad no parece baja, básicamente se estructura en torno a actividades sociales de autoestima y entretención y en general, cumplen funciones de naturaleza emocional. Ante el terremoto, la ayuda y cooperación se realizan en torno a la contención.
- ✓ Las organizaciones no parecen muy estructuradas.
- ✓ Las Redes no parecen tan amplias y se estructuran en función de la familia, lo que implica un nivel primario de capital social.

En función de lo anterior, el equipo de trabajo respaldó la necesidad de concentrarse en las siguientes acciones conjuntas:

1. Hacer una revisión de aquellas Políticas Públicas y Programas Sociales que se encuentren desarrollando en la región, que promuevan o no la generación de Capital Social, entendido como Redes, Asociatividad y Norma.
2. Una vez evaluado los programas más exitosos en Capital Social, focalizar más los recursos hacia ellos.
3. Fortalecer las instancias de cooperación publico-privado a nivel de la elite de la región.
4. Fomentar el interés, confianza y participación-cooperación de la población acerca de Programas Sociales y Políticas Públicas, entregando información eficiente y efectiva.

En este escenario, resulta relevante considerar en estos puntos lo descrito en la Guía para la aplicación del enfoque de Capital Social (CEPAL, 2006): el Capital Social de Puente (y la importancia de incorporar al sector privado) y, El Capital Social de escalera (y la importancia de resolver tensiones entre el gobierno local y nacional).

El capital social de puente es uno de los grandes ausentes de las políticas sociales analizadas y posiblemente un problema general de los programas sociales. Algunas evaluaciones de programas de desarrollo productivo destacan el hecho de que cuando se planifican microproyectos territoriales contemplando instancias provinciales de reunión,

así como representantes e instancias interprovinciales, tienden a ser más exitosos. El diseño en estos casos debe incluir espacios de reunión entre organizaciones similares (en cuanto al tipo de productores) de otras regiones, así como la interacción con instancias de la misma región englobando a otro tipo de productores, con el fin de identificar intereses comunes. En programas en que se ha considerado la promoción de capital social de puente, éste tiende a darse entre organismos públicos y la sociedad civil, pero sorprendentemente no se observa en la relación con sectores privados. Estos últimos sólo aparecen como parte de la sociedad civil en tanto fundaciones filantrópicas. Parece importante abrir el campo de lo social e incorporar de otro modo a los actores privados. Urge hacerlo, en primer lugar, porque todos los servicios públicos han sido privatizados, por lo que la relación con las empresas es central en el bienestar de la población. De hecho, hay negociaciones y conflictos entre actores locales y empresas de servicios, pero éstas no aparecen en los programas como un actor con quien tejer alianzas, ni son incluidas en las estrategias participativas, u otras.

(Por otro lado), todos los programas sociales instalan relaciones de capital social de escalera, entendiendo por tales sólo un tipo de relación: la que vincula a las familias y colectivos con programas, autoridades y funcionarios públicos, en un vínculo que permite canalizar recursos de las políticas sociales a las familias. Sólo excepcionalmente se abordan las relaciones con otros colectivos o redes situados en posiciones diferentes de la estructura social, las que posibilitarían mayor acceso a activos y eslabonamientos positivos en los procesos en curso.

Un obstáculo para la construcción del capital social de escalera está dado por la tensión entre el gobierno nacional y los gobiernos provinciales y/o municipales. En ciertos casos, se presentan dificultades en el monto y continuidad de los recursos que se transfieren desde el órgano central al local. En la puesta en marcha de los planes sociales, en muchas ocasiones el gobierno central intenta generar una organización paralela a los gobiernos provinciales o ejecutar directamente los programas en contacto con las organizaciones comunitarias, sin pasar por las instancias provinciales o municipales. Esto se debe tanto a la desconfianza en la capacidad de gestión y de uso de los fondos de los gobiernos provinciales, como a la competencia política (cuando los gobiernos provinciales son de

signo contrario al gobierno nacional o cuando el gobierno nacional y provincial son del mismo partido, pero quizás no de la misma facción). A su vez, el carácter federal o regional de los países hace que los gobiernos provinciales puedan bloquear iniciativas nacionales o intentar imponer sus condiciones.

En el caso de las empresas, se las mantiene al margen de la cuestión social y de la sociedad civil, dejándoles sólo el rol filantrópico, lo que contribuye a que conflictos latentes con actores privados no tengan instancias de negociación, por lo que resulta difícil resolverlos a medida que se generan y por ende, sólo emergen bajo la forma de conflictos graves. A nivel meso, es posible incorporar en todas las instancias a los actores privados que tengan relación con las condiciones de vida de los individuos participantes en los programas. Con esto se busca tanto un efecto directo en las condiciones de vida de los beneficiarios, cuando se trata de programas donde los actores privados tienen una incumbencia directa (por ejemplo, infraestructura urbana), como un efecto indirecto que contribuye a generar instancias de negociación y construcción paulatina de confianza mutua. De seguro no es una tarea fácil: los actores privados no tienen necesariamente un interés concreto en participar y su presencia puede ser conflictiva, pero parece una apuesta a futuro necesaria para cambiar el rol que los distintos actores han tenido en la política social.

ANEXO N° 3

CONTROL NOMINA ENCUESTAS

CIS – CHILE
Investigaciones Sociales

N°	ENCUESTADORES	ZONA	Encuestas Realizadas	Encuestas Rechazadas	Encuestas Validas
1	María Jesús Ramírez Palma	Chillán	28	5	23
2	Gonzalo Archiles Solis de Ovando	Chillán	34	5	29
3	Jorge Galvez Ibañez	Chillán	30	6	24
4	Claudio Gómez Montalba	Chillán	28	2	26
5	María José Cordero Pérez	Chillán	28	0	28
6	Daniel Alejandro Muñoz Silva	Chillán	29	3	26
7	Paula Henríquez Henríquez	Chillán	26	3	23
8	Edith Thompson Thompson	Chillán	30	2	28
9	Jocelyn Venegas Villablanca	Chillán	31	5	26
10	Melisa Rojas Vega	Chillán	29	3	26
11	Alejandra Toro Aravena	Chillán	28	2	26
12	María Teresa Campos Nuñez	Chillán	28	0	28
13	Alvaro Valenzuela P.	Chillán	27	1	26
		TOTALES	376	37	339
14	Carlos conejeros Gonzáles	Los Ángeles	28	1	27
15	Erick Ramírez Alarcón	Los Ángeles	33	2	31
16	Francisco Molina Jara	Los Ángeles	30	0	30
17	Ruby Burgos	Los Ángeles	28	0	28
18	Thomas Urra	Los Ángeles	28	2	26
19	Rafael Salinas	Los Ángeles	29	1	28
20	Javiera Reyes	Los Ángeles	32	2	30
21	Yajairo Riveros	Los Ángeles	28	2	26
22	Ruth Pavez	Los Ángeles	27	0	27
23	Catalina Olivares	Los Ángeles	26	1	25
		TOTALES	289	11	278
24	Victor Pinto Suazo	Concepción	80	4	76
25	Camila Espinoza M	Concepción	81	3	78
26	Adrián Robles	Concepción	76	0	76
27	Carmen Montecino	Concepción	76	0	76
28	Rodrigo Casiner	Concepción	75	1	74
29	Alfonso Navarrete	Concepción	79	2	77
30	Débora Barril	Concepción	79	3	76
31	Danilo Castillo	Concepción	76	0	76
32	Larry Cid	Concepción	79	2	77
33	Cristina Zavala	Concepción	76	1	75
34	Gabriela Medina	Concepción	74	0	74
35	Ricardo Saavedra	Concepción	76	1	75
36	Marcos Campos	Concepción	78	0	78
37	Francisco Rivas	Concepción	74	0	74
38	Daniela Gallardo	Concepción	76	1	75
39	Javier Montecino	Concepción	76	3	73
		SUB-TOTAL	1231	21	1210
		TOTALES	1896	69	1827

CEN | RO DE INVESTIGACIONES SOCIALES DE CHILE LTDA, LAS BRIGIDAS 199 OF. 71, (56-02) 2199800, PROVIDENCIA, SANTIAGO, CHILE