

▪ JUAN ENRIQUE HUERTA WONG

¿Es el capital social un tipo de capital? Un análisis desde el proceso de estratificación

RESUMEN

¿Cuál es el papel de la confianza y las redes sociales en elementos de la acción colectiva, tales como la pertenencia a asociaciones, el sentido de eficacia social y la participación? ¿El capital social tiene un comportamiento similar al de otros tipos de capital, tales como capital humano y económico, y por tanto corresponde a los mismos procesos de estratificación? Se ofrece aquí un análisis de tres medidas de capital social: confianza interpersonal, confianza institucional y fortaleza de lazos, y tres medidas de acción colectiva: eficacia, capacidad de asociación y participación. Los modelos de ecuaciones estructurales analizados sugieren que a mayor confianza interpersonal, mayor acción colectiva. También indican que esta relación interactúa con distintos componentes de la estratificación social, tales como sexo, nivel de ingreso, región y movilidad social. El análisis concluye con una discusión de las implicaciones teóricas y de política pública derivadas de estos hallazgos.

PALABRAS CLAVE: CAPITAL SOCIAL, ACCIÓN COLECTIVA, MOVILIDAD SOCIAL, ESTRATIFICACIÓN SOCIAL, MODELOS DE ECUACIONES ESTRUCTURALES, PARTICIPACIÓN.

Recepción: 21 de septiembre de 2015.
Dictamen 1: 21 de octubre de 2015.
Dictamen 2: 24 de noviembre de 2015.

ABSTRACT

This paper analyzes the relationship of social capital and collective action. More specifically, the paper tests structural equation models that include three different social capital dimensions (interpersonal trust, institutional trust, and strength of ties) and three different collective action dimensions (namely associationism, efficacy, and participation). SEM models use two different Mexican data sources, a) SEDESOL Social Capital Survey 2006, b) PNUD Social Capital Survey 2011. Most of the analyses ran by using the social capital survey 2011. Results suggest that greater interpersonal trust conveys greater collective action, also showing that the relationship is affected by social stratification components, including sex, income level, region, and social mobility. The analysis concludes by discussing theoretical and public policy research-based implications.

KEYWORDS: SOCIAL CAPITAL, COLLECTIVE ACTION, SOCIAL MOBILITY, SOCIAL STRATIFICATION, STRUCTURAL EQUATION MODELS, JEL CLASSIFICATION: A14, C30, C38, D63, D71, D85, I31, J24

¿ES EL CAPITAL SOCIAL UN TIPO DE CAPITAL? UN ANÁLISIS DESDE EL PROCESO DE ESTRATIFICACIÓN*

JUAN ENRIQUE HUERTA WONG**

INTRODUCCIÓN

¿Cuál es el papel de la confianza y las redes sociales en elementos de la acción colectiva, tales como la pertenencia a asociaciones, el sentido de eficacia social y la participación? ¿El capital social tiene un comportamiento similar al de otros tipos de capital, tales como capital humano y económico, y por tanto corresponde a los mismos procesos de estratificación? ¿Cuál es el papel de la movilidad social en la relación entre capital social y acción colectiva?

El conjunto de hipótesis que identifican el estatus y las causas de elementos como la cooperación, la solidaridad y la reciprocidad se identifica como dilemas de acción colectiva. La relación del capital social y la acción colectiva constituye una de las preocupaciones centrales del análisis del capital social. La idea fundamental es que el “pegamento que mantiene a las sociedades juntas”, para usar una expresión de Grootaert y Baestelaer (2001) tiene como uno de sus principales rendimientos que la gente se apoye entre sí para alcanzar metas comunes. Este documento explora la relación del capital social y la acción colectiva, y también plantea tal relación desde el punto de vista de un análisis del proceso de estratificación.

Se parte de que el capital social es capital, es decir, un “conjunto de instrumentos capaces de generar beneficios futuros para algunos individuos” (Ostrom y Ahn, 2003),

* Se agradecen los comentarios de Edgar Ramírez y Roberto Vélez, así como Douglas S. Massey, cuyos comentarios a un artículo anterior del autor principal motivó el análisis por dimensiones de la estratificación social. Se agradece a las autoridades de la oficina de Investigación del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo por la liberación de este documento para su presentación pública.

** Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla. Correo electrónico: jehuerta848@gmail.com

y por tanto sujeto a un proceso diferenciado de acceso. Algo similar a lo que Putnam, Leonardi y Nanetti han propuesto: “Como con capital convencional, quienes tienen más capital social tienden a acumular más [...]”. Pero las teorías actuales de acción colectiva no acentúan tal proceso [...]” (1993, p. 69). O abrevando en Fukuyama (1996), “la confianza varía de sociedad en sociedad” puesto que las percepciones y otros elementos que facultan la acción colectiva se han construido históricamente y resulta importante al construir, visibilizar tales mecanismos (Gauri, Woolcock y Desai, 2001). Para responder las preguntas que detonan este documento, se revisa la literatura sobre capital social, acción colectiva y procesos de estratificación social. Se plantea una estrategia empírica de dos pasos: a) probar un modelo general de capital social y acción colectiva con dos conjuntos de datos, la Encuesta Nacional de Capital Social en México, ENCAS 2011 (Izaguirre y Warman, 2012; SEDESOL, 2011), y la Encuesta Nacional de Capital Social en el Medio Urbano, ENCASU 2006 (PNUD, 2006), y b) realizar un análisis comparado de este modelo con base en diferentes medidas de estratificación como: sexo, ingreso y región geográfica.

ANTECEDENTES CONCEPTUALES

Capital social y acción colectiva

Hay diversas definiciones de capital social. Probablemente la más ampliamente usada es aquella que define al capital social como “las normas y redes que facultan a la gente para actuar colectivamente” (Woolcock y Narayan, 2000: 226). Se suele asumir que la definición de capital social cuenta con dos componentes. En principio, el capital social es un tipo de capital, es decir, un “conjunto de instrumentos capaces de generar beneficios futuros para algunos individuos” (Ostrom y Ahn, 2003). Después, el capital social es social, es decir que se trata de “capital inserto [*embedded*] en las redes de relaciones” (Lin, 2001). Puesto que el capital social se puede entonces definir como normas y redes que producen beneficios, en este documento se exploran los beneficios que el capital social genera en términos de la acción colectiva.

La definición arriba mencionada habla de normas y redes. Por normas se refiere a las instituciones que las sociedades han convenido como los caminos para el bienestar.

La literatura distingue entre instituciones como algo instituido, e instituciones del Estado. No debe aquí confundirse esto último como normas sociales, pero

en cambio es cierto que una institución en el sentido amplio del término puede derivar en una institución del Estado, por ejemplo, las reglas claras para elegir y ser elegido. North (1990), por ejemplo, definió instituciones como “cualquier forma de límite que los seres humanos conciben para formar la interacción humana”, una definición vaga que se refiere a cualquier cosa, desde normas internalizadas durante el proceso de socialización, hasta la coerción física. De esta definición, todo lo que se puede decir, según Portes y Smith (2008), es que las instituciones existen cuando algo ejerce influencia externa sobre el comportamiento de los actores sociales; ésta es exactamente la misma noción que Durkheim identificó como normas hace más de un siglo. La literatura sobre este tema es abundante y no es objetivo de este documento ahondar acerca del neoinstitucionalismo en las obras de sociología clásica y contemporánea, o en las de económica no ortodoxa. Para una revisión del reavivamiento de la discusión neoinstitucionalista desde la economía no ortodoxa, en particular una aproximación comprehensiva al trabajo de North, véase el capítulo 2 de Rivera Ríos (2014).

Entre los elementos normativos, destaca el papel que se ha otorgado a la confianza como parte relevante del pegamento de lo social. La confianza interpersonal, la confianza institucional o la reciprocidad llevan a la gente a formar parte de asociaciones, con lo cual aumentan el compromiso cívico y la participación política (Putnam, Leonardi y Nannetti 1993; Tindall y Cormier, 2008; Woolcock y Narayan, 2000). La confianza interpersonal parece ser el resultado del tramado institucional, de modo que al tener certidumbre de lo que ocurre en la vida cotidiana, como resultado de la certidumbre en las instituciones, la confianza en el actuar de las personas crece (Mishler y Rose 2001; Rothstein y Stolle, 2001). Para la Premio Nobel Elinor Ostrom (Ostrom y Ahn, 2003), es la “confianza la liga clave entre capital social y acción colectiva” (2003, p. xvi), ya sea tratándose de organizaciones o de individuos. El problema de cómo se origina la confianza —coinciden con Putnam (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993)— no ha sido enteramente comprendido desde los enfoques actuales de la acción colectiva, pero la idea de la confianza no puede partir de la reciprocidad real, sino de una probabilidad de reciprocidad, o en el diálogo con Rothstein y Stolle (2001) de la confianza institucional, que tampoco se inspira de manera fáctica.

La tradición de las redes sociales estudia la estructura y composición de las redes para determinar cuáles son los beneficios individuales que una persona que participa en ellas puede alcanzar por relacionarse con una diversidad de personas con las cuales tenga lazos fuertes (familiares) y débiles (conocidos, por ejemplo,

compañeros de trabajo); tales beneficios pueden ser objetivos (más dinero y movilidad), o subjetivos (mayor felicidad y satisfacción personal) (Lin, Cook y Burt, 2001). Granovetter (1973) propuso una categoría entre lazos débiles y fuertes, de acuerdo con los grados de familiaridad en las relaciones personales. La literatura empírica que se ha desarrollado a partir del célebre ensayo de Granovetter con frecuencia ha distinguido entre lazos débiles (conocidos incidentales, vecinos, compañeros de trabajo), moderados (amigos, compañeros de escuela) y fuertes (familiares). La evidencia también sugiere que no todos los tipos de lazos se usan de la misma manera ni con los mismos rendimientos. Diferentes personas usan diferentes tipos de lazos con diferentes rendimientos en diferentes sociedades. De modo que una pregunta que surge ante un grupo social es ante qué tipo de redes estamos. Aquí se recurre a la distinción clásica de Parsons entre funciones instrumentales y expresivas.

De acuerdo con Parsons (1968), funciones instrumentales son aquéllas relacionadas con el alcance de fines objetivos y materiales, por ejemplo, conseguir dinero prestado o conseguir trabajo. Las funciones expresivas son las destinadas al alcance de metas subjetivas y de cuidado del entorno, por ejemplo, cuidar a los niños o a enfermos. La evidencia en otros países ha apoyado sistemáticamente que los lazos débiles se relacionarán con metas instrumentales, mientras que los lazos fuertes se vinculan con metas expresivas. También de manera consistente, se ha apoyado la hipótesis de que las personas en los primeros deciles de ingreso usan sus lazos fuertes con mayor frecuencia, por tanto se valen de sus redes para funciones expresivas; mientras que las personas en el lado derecho de la distribución socioeconómica recurren a sus lazos débiles con mayor frecuencia, por tanto emplean sus redes para funciones instrumentales. O en palabras de Fukuyama (1996), los pobres juegan a la defensiva, estableciendo estrategias para proteger su escaso capital, mientras que los relativamente ricos juegan a la ofensiva, intentando capturar más capital. Más aspectos se conocen sobre la estructura y composición sobre redes sociales. La investigación ha permitido identificar que diferentes composiciones de redes sociales tienen diferentes tipos de resultados. Por ejemplo, una red de banqueros estándar tendrá mayores beneficios instrumentales en el plano individual, pero no propiciará grandes beneficios colectivos. Esto es así no porque los banqueros no piensen más que en ellos, sino porque una red de banqueros es, por definición, una red homofílica. Es decir, es una red donde todas las personas tienen intereses comunes. Si una red de este tipo se mantiene en los estratos socioeconómicos altos, es posible predecir que tendrá altos retornos instrumentales individuales pero no

altos retornos colectivos, de acuerdo con la evidencia empírica. En cambio, un grupo social más amplio tendrá mayores retornos instrumentales en la medida en que esa red sea heterofílica, es decir, en la medida en que las personas no compitan por los mismos recursos, sino que encuentren incentivos en compartir información acerca de oportunidades disponibles en el entorno. Los mayores beneficios colectivos vienen de redes con altos niveles de heterofilia. Esto se debe a que diferentes personas comparten información diversa y entonces surgen cadenas de empatía, de conocimiento de realidades distintas a la que una persona ha vivido. Una mayor relación entre personas con distintos antecedentes socioeconómicos permite una mayor empatía entre personas diferentes, y lo mismo se puede decir, por ejemplo, de las personas con diferentes nacionalidades. La acción colectiva deriva de esta empatía por otros diferentes, por seres más o menos anónimos y la identificación con otros más allá de los lazos familiares. La reciprocidad social, por ejemplo a través del consenso por la redistribución, exige que se tenga noción de la importancia de ser solidario con aquellos que se conocen sólo de manera tangencial.

La acción colectiva explora qué hace que las personas cooperen, se solidaricen y sean recíprocos entre sí. Nociones como la membresía en asociaciones, el compromiso cívico, la participación política, y la eficacia política resultan relevantes para el análisis de la acción colectiva. Ésta se basa en la definición clásica de Marshall entre derechos políticos, civiles y sociales. De acuerdo con esta clasificación, la ciudadanía se construye cuando el Estado brinda las facilidades para la participación en las instituciones cívicas, políticas y sociales de una sociedad moderna (Habermas, 2006; Huerta, 2010; Marshall, 1997). La participación política se ha definido como gente ejerciendo sus derechos políticos, incluyendo su derecho a participar en el ejercicio del poder político como miembro de un cuerpo investido con autoridad política o como un elector (Hagopian, 2007; Marshall, 1997). Otra definición clásica considera la participación política como las actividades que los ciudadanos privados pueden desarrollar con el fin de presionar al gobierno (Huerta, 2009; Verba, Burns y Schlozman 2001; Verba, Nie y Kim 1978). Es decir que las definiciones de participación política varían. Algunos autores se refieren a los modos como la gente puede involucrarse realmente en política (por ejemplo, al protestar, discutir acerca de política, votar), mientras otros se refieren a las metas de esas actividades o actitudes (legislar, transformar los roles sociales).

Aparentemente es por medio de un proceso dialógico por el cual se forma el interés de participar en la vida pública, es decir, que a través de la conversación surgen las actitudes positivas hacia la participación, que eventualmente terminan en

participación política a través de sus muchas expresiones. Las redes de comunicación humana tienen un efecto en la participación política. La comunicación la facilita y la apoya en un rango de actividades políticas, ya sea formales (voto, afiliación a partidos políticos) e informales (afiliación a ONGs, asistir a una protesta, firmar peticiones). Es evidente en la literatura que muchos movimientos cívicos inician con una red bien establecida (por ejemplo, amigos en grupos juveniles religiosos), que se interesa en un problema social (McAdam y Paulsen 1993). Consideremos el caso hipotético de ciudadanos que participan en redes informales o formales, por ejemplo, un grupo de personas que se reúnen cada cierto tiempo, cada mes, a conversar y compartir una comida. Platican acerca del futbol, del trabajo o de las responsabilidades domésticas. Entre más grande sea la red, más altas serán las probabilidades de que esa red converse e intercambie información acerca de temas públicos. También es probable que esa red pueda movilizarse para resolver problemas de la comunidad. En la medida en que algunos problemas sean solucionados, o sus soluciones ventiladas al interior de la red, los miembros de la red considerarán que su posición tiene importancia relativa para la toma de decisiones que afectan la esfera pública, en la literatura, esto se mira como que se perciben eficaces en la vida pública.

En la clásica definición de Marshall, la ciudadanía social se define como el ejercicio de los ciudadanos de sus derechos civiles, empezando por su libertad de expresión, de propiedad y de trato equitativo ante la justicia (Hagopian, 2007; Marshall, 1997). La ciudadanía inicia por la conciencia, es decir, por darse cuenta de que se cuenta con tales derechos. De ahí resulta el compromiso (*civic engagement*) que se despliega por medio de actividades de la política no formal, o ciudadana. Así que se distingue del ejercicio de la política formal, como por ejemplo votar y ser votado, del activismo, por ejemplo, reaccionar públicamente para presionar al gobierno. Lo primero, con frecuencia, es definido como participación política, y lo segundo, como actividades de compromiso o conciencia cívica. Si existe la percepción de que se cuenta con el poder de desplegar tales derechos, se afirma que se cuenta con eficacia política, o “la percepción que tienen los ciudadanos de su capacidad para influir en las decisiones públicas que norman su vida” (Almond y Verba, 1963; Verba, Nie y Kim, 1978). La participación política ocurre más fácilmente donde el Estado ha abierto los canales de la participación. Es decir, si el Estado crea mecanismos para que la gente conozca (conocimiento), reconozca (compromiso/conciencia) y despliegue (participación) sus derechos civiles, entonces habrá una mayor capacidad de la gente para identificar que efectivamente así es, y que cuenta con el poder de influir en las decisiones de los gobernantes que norman su vida.

De ahí resulta también que la sociedad puede unirse para presionar al gobierno y que incluso percibe que cuenta con poder de influir aun cuando el Estado no haya creado tales mecanismos, pero el tiempo y la energía que ejercen de esta manera los ciudadanos es mucho mayor que cuando el Estado asume que los necesita. Ésta, sin embargo, es la forma tradicional en que la ciudadanía se despliega en México, toda vez que son cortos los mecanismos de participación que ha abierto el Estado. La relación del capital social y la acción colectiva constituye una de las preocupaciones centrales del análisis del capital social. De hecho, el foco del análisis de capital social “debe estar en tres tipos de indicadores: membresía en asociaciones locales y redes, indicadores de confianza y adherencia a normas, y un indicador de acción colectiva [...]. La acción colectiva es claramente un indicador de resultado [...] Estos tres tipos de indicadores, tomados en conjunto, aportan una base válida para la medición del capital social y sus impactos” (Grootaert y Baestelert, 2001, pp. 23 y 24. Traducción propia).

Siguiendo a los mismos Grootaert y Baestelert, quienes revisaron 12 iniciativas para el desarrollo del capital social en países emergentes, la relación de éste y la acción colectiva tiene tres características centrales: a) el capital social puede ser destruido con facilidad y construido con dificultad; b) que el capital social descansa en lazos fuertes hace que sea muy eficiente en tiempos de estrés económico pero puede ser usado para excluir a otros de los beneficios de la acción colectiva, y c) no es fácil que agentes externos participen en el proceso de construcción del capital social.

Así pues, este estudio revisa la relación del capital social, específicamente la confianza y los tipos de lazos en las redes, y la acción colectiva, específicamente la membresía a redes, eficacia y participación.

En cuanto a indicadores de confianza y acción colectiva, se cuenta con los datos univariados de confianza interpersonal e institucional, percepción de que los ciudadanos cumplen con la ley y que “los ricos no cumplen la ley”, derivados de la encuesta Latinobarómetro (Corporación Latinobarómetro, 2011). La encuesta muestra una diferencia de -12 puntos porcentuales en confianza interpersonal, entre México y los países que mayor confianza interpersonal reportan, República Dominicana y Honduras. También deja ver una diferencia importante en confianza interpersonal, de -24 puntos porcentuales en términos de confianza hacia los bancos (Panamá y Uruguay) y de -31 puntos porcentuales en la confianza al gobierno, con Uruguay y Ecuador con el mayor puntaje. Los indicadores por país sugieren que la confianza interpersonal podría ser mayor entre los relativamente pobres (Dominicana, Honduras, El Salvador) y que la confianza institucional

podría ser mayor entre los relativamente ricos (Uruguay, Panamá, Costa Rica). La confianza interpersonal puede ser también un indicador de una mayor presencia de lazos fuertes, y la confianza institucional puede ser indicador de lazos débiles. Los indicadores de acción colectiva son también más bajos para México que el promedio latinoamericano. Por ejemplo, 19 por ciento en México reporta que los ciudadanos cumplen con la ley, 14 puntos por debajo del promedio latinoamericano y 35 puntos por debajo de Uruguay (Latinobarómetro, 2011).

La relación del capital social y la acción colectiva cuenta con al menos dos análisis recientemente publicados en México. El primero de ellos, efectuado con los datos de la Encuesta Nacional de Capital Social en el Medio Urbano (ENCASU) 2006, sugiere que el capital social como confianza interpersonal lleva a una persona a formar parte de asociaciones, y esto a su vez explica de manera parcial que se tengan actitudes positivas respecto a la solución de conflictos en colaboración con otros y a percibir que se cuenta con el poder personal para hacerlo (Huerta Wong, 2012). El segundo estudio reciente en México ha definido a la acción colectiva como “beneficios y resolución de los problemas de la localidad/colonia”; de forma empírica, este indicador estaría fuertemente correlacionado con el de “cohesión social” (López, Soloaga y De la Torre, 2012). El estudio observó dos “dimensiones” del capital social. Por un lado, identificó aspectos como densidad en las redes y confianza; por otro, estableció que una dimensión resultante se constituyó por cohesión social y acción colectiva.

Capital social y procesos de estratificación

Puesto que autores como Putnam y Ostrom han sugerido que el capital social puede comportarse igual que cualquier otra distribución de capital, para comprender mejor la relación entre capital social y acción colectiva, se propone un enfoque desde la teoría clásica de estratificación. Por ésta se entiende la distribución desigual de la gente a partir de las categorías sociales caracterizadas por accesos diferenciados a recursos escasos (Massey, 2007). Ya que la estratificación en México es grande, se propone que entender este fenómeno contribuye a la comprensión de la relación del capital social y la acción colectiva.

El presente documento distingue dos aspectos centrales de los procesos de estratificación: las dimensiones de sexo e ingreso. Además, este tipo de análisis se propone contribuir al entendimiento del capital social y si su distribución ocurre de manera desigual, semejante a la de otros tipos de capital.

Así, la segunda sección de análisis empírico evalúa la relación entre capital social y acción colectiva desde la perspectiva de la estratificación social.

En síntesis, el capital social se compone de los recursos insertos en las redes sociales, tales como las relaciones, la confianza y las obligaciones entre los miembros de tales redes. Se propone que confianza es una forma de capital social, y que fomenta expresiones de inversiones en ciudadanía, por ejemplo, cuando unas personas se suman a otras para pedir que una ley se cambie, o solicitar más seguridad para un vecindario. Por otro lado, el capital social puede no estar uniformemente distribuido, puesto que es capital y una característica de otros tipos de capital (financiero, humano) en México es su dramática estratificación. Se propone observar diferencias por ejes de estratificación, tales como: género, nivel socioeconómico y lugar de residencia.

MÉTODO

Estrategia de análisis

La estrategia de análisis incluye dos pasos: el primero es estimar un modelo general de ecuaciones estructurales que explore las relaciones entre dos fuentes de capital social: a) confianza y b) tipos de lazos en la red, con tres medidas de acción colectiva: a) pertenencia a asociaciones, b) eficacia, y c) participación. Este modelo general se explora usando las dos encuestas disponibles de capital social en México, la ENCASU 2006 (Izaguirre y Warman, 2012; SEDESOL 2006) y la ENCAS 2011 (PNUD 2011). El segundo paso es que el modelo general se somete a pruebas de diferencias en poblaciones por sexo (1=hombres, 2=mujeres), ingreso y lugar de residencia (regiones para las cuales la encuesta es representativa y haya suficientes casos para todas las variables).

Fuentes de datos

Para ejecutar la estrategia de análisis se utilizan dos bases de datos. La información referente al capital social provendrá de la Encuesta Nacional de Capital Social en México (ENCAS) 2011 (PNUD, 2011) y la Encuesta Nacional sobre Capital Social en el Medio Urbano (ENCASU) 2006 (Izaguirre y Warman, 2012; SEDESOL 2006). Los modelos del primer paso de la estrategia de análisis se refieren a los de cada una de las encuestas. Se obtiene entonces evidencia de la validez externa del

modelo. La ENCAS se realizó de manera conjunta por la Secretaría de Desarrollo Social y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo en México (PNUD). El objetivo de la encuesta es conocer las formas de capital social, las redes sociales y la acción colectiva. La unidad de análisis de la ENCAS es el individuo. La información contenida en la encuesta permite identificar el acervo, el uso y el rendimiento del capital social como sistema de protección. La ENCAS tiene como antecedente la ENCASU de 2006. Ambas tienen representatividad nacional y, además, para las regiones Norte, Centro-Occidente y Sur-Sureste, en las zonas urbanas. La ENCAS cuenta con una base de 5,400 casos.

La ENCASU cuenta con 2,100 casos procedentes de hogares encuestados, con datos obtenidos mediante un muestreo estratificado, de conglomerados y polie-tápico. Fue un proyecto de colaboración entre el PNUD, el Instituto Nacional de Salud Pública y la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) (Izaguirre y Warman, 2012).

Variables

Confianza

Se analizan dos tipos de indicadores de confianza, para construir las variables latentes confianza institucional y confianza interpersonal. Se usan los ítems de la P33 de la ENCAS, a los cuales se realizó un análisis factorial exploratorio (véase el cuadro 1). Este análisis permite establecer que existen dos factores que parecen discriminarse bien desde el primer momento, aunque no todos los ítems tuvieron este efecto de discriminación. Como se puede observar en el Cuadro 1.1, las preguntas relativas a la confianza en la familia, en las amistades, en los vecinos, en la iglesia, en los compadres/comadres y en los maestros, forman todos parte de un mismo componente, mientras que el otro componente parece estar también bien estructurado por los ítems de confianza en la policía, confianza en el gobierno, confianza en los empresarios, confianza en los partidos políticos y confianza en los jueces. Así pues, los ítems registrados en el componente 1 serán denominados confianza institucional, o *conf_inst1*, *conf_inst2*, etc., mientras que los ítems en el componente 2 serán llamados confianza interpersonal, o *conf_interpers1*, *conf_interpers2*, etc. El ítem de confianza en los compañeros de trabajo es el que más débilmente se nota en cualquiera de los componentes, y sus indicadores no parecen discriminar de manera apropiada en cuál de los dos componentes dejarlo.

Aquí es posible tomar una de dos opciones. La primera es asumir validez de contenido cuando resulta teóricamente plausible que un indicador empírico pertenece a un constructo teórico. La segunda opción es no considerar el indicador en futuros análisis cuando la claridad conceptual no resulta admisible. Aquí se ha optado por esta última decisión y no se considerará para análisis futuros.

CUADRO I. CONFIANZA. MATRIZ DE COMPONENTES ROTADOS

	Componente	
	1	2
P33A. De 0 (nada) a 10 (mucho) ¿cuánto confía usted en la familia? (<i>conf_interpers1</i>)	-0.092	0.648
P33B. De 0 (nada) a 10 (mucho) ¿cuánto confía usted en la policía? (<i>conf_inst1</i>)	0.747	0.262
P33C. De 0 (nada) a 10 (mucho) ¿cuánto confía usted en las amistades? (<i>conf_interpers2</i>)	0.31	0.683
P33D. De 0 (nada) a 10 (mucho) ¿cuánto confía usted en el gobierno? (<i>conf_inst2</i>)	0.85	0.252
P33E. De 0 (nada) a 10 (mucho) ¿cuánto confía usted en los empresarios? (<i>conf_inst3</i>)	0.832	0.231
P33F. De 0 (nada) a 10 (mucho) ¿cuánto confía usted en los partidos políticos? (<i>conf_inst4</i>)	0.864	0.187
P33G. De 0 (nada) a 10 (mucho) ¿cuánto confía usted en los vecinos? (<i>conf_interpers3</i>)	0.327	0.696
P33H. De 0 (nada) a 10 (mucho) ¿cuánto confía usted en la iglesia? (<i>conf_interpers1</i>)	0.218	0.557
P33I. De 0 (nada) a 10 (mucho) ¿cuánto confía usted en los jueces? (<i>conf_inst5</i>)	0.806	0.239
P33J. De 0 (nada) a 10 (mucho) ¿cuánto confía usted en los compadres/comadres? (<i>conf_interpers4</i>)	0.295	0.704
P33K. De 0 (nada) a 10 (mucho) ¿cuánto confía usted en los maestros? (<i>conf_interpers5</i>)	0.314	0.612
P33L. De 0 (nada) a 10 (mucho) ¿cuánto confía usted en los compañeros de trabajo?	0.456	0.529

Fuente: Cálculos propios con datos de la Encuesta de Capital Social (Encas) 2011

Notas: Análisis de Componentes Principales, Rotación Varimax

Asociacionismo

La ENCAS contiene una batería de siete preguntas que indagan sobre la participación de los informantes en organizaciones de la sociedad civil. En general menos de 10 por ciento de personas reportaron formar parte de algún tipo de asociación, y la más frecuente es la participación en asociaciones religiosas. Puesto que el principal enfoque de análisis consiste en los modelos de ecuaciones estructurales, se requiere considerar en exclusiva los ítems que contienen un mínimo de 100 casos. Esto deja sólo la membresía a asociación de vecinos, asociación de padres y madres de familia, agrupación religiosa y club deportivo. Después, se ha considerado que la membresía a un club deportivo no está necesariamente vinculada al bien común, sino relacionado con la práctica deportiva, y se ha dejado fuera.

Redes

Se introduce al modelo teórico una variable latente denominada redes, que se aproxima al tipo de lazos que las personas usan para diferentes causas. Se distinguen tres tipos de lazos, a saber, débiles, moderados y fuertes, en ocho preguntas relativas a recursos instrumentales y expresivos que las personas despliegan en sus redes de relaciones. Se aplican las preguntas de la ENCAS que identifican a quién se pide: dinero (p87), ayuda para conseguir trabajo (p97), para que cuiden a los hijos (p106), para realizar un trámite (p115), para cuidar un enfermo (p124), para asistencia legal (p132), para mudarse (p142), y ayuda para resolver un problema derivado de violencia (p151) (PNUD, 2011). El punto de partida fue que distintos tipos de lazos pueden tener diversos tipos de usos con diferentes tipos de rendimientos. Se intentó distinguir entre funciones instrumentales y expresivas. De las ocho variables analizadas, se partió del supuesto de que cuatro de ellas formarían parte de una variable latente denominada recursos instrumentales, a saber, pedir dinero prestado, ayuda para conseguir trabajo, para realizar un trámite, y para asistencia legal. Se consideró que cuatro más formarían parte de otra variable latente llamada funciones expresivas, a saber ayuda para que le cuiden a los hijos, para cuidar a un enfermo, para mudarse y ayuda para resolver un problema derivado de la violencia e inseguridad. Las variables se recodificaron para tener una medida de tres tipos de lazos, débiles (vecinos y compañeros de trabajo), moderados (amigos) y fuertes (compadres/comadres y familiares) (PNUD, 2011).

CUADRO 2. DISTRIBUCIÓN DE LAZOS DÉBILES, MODERADOS Y FUERTES

Se pidió ayuda para	Lazos débiles	Lazos moderados	Lazos fuertes
Pedir dinero prestado	244	221	571
Conseguir trabajo	53	99	76
Cuidar a los hijos	42	22	195
Realizar un trámite	51	55	64
Cuidar un enfermo	13	2	60
Asistencia legal	16	24	21
Mudarse	9	15	28
Resolver un problema derivado de violencia	26	7	16
Total	454	445	1 031

Fuente: Cálculos propios con datos de la Encuesta de Capital Social (Encas) 2011

El cuadro 2 indica la distribución de los tipos de lazos para cada pregunta usada en esta variable. Nótese que en principio no se advierte que sea tan claro que se echa mano de lazos débiles para recursos instrumentales y de los fuertes para funciones expresivas. Efectivamente, las preguntas no discriminaron en dos pruebas de correlación y se introdujeron de manera conjunta en una sola variable latente. Es decir, es aparente que los mexicanos, al menos los que fueron entrevistados, usan siempre los lazos fuertes como su primera opción. La pregunta que sigue es si este uso no resulta diferente en los distintos niveles de la estratificación social, y la segunda sección de modelos responderá parcialmente esta pregunta.

Participación

Variable latente que toma en cuenta seis preguntas. Si en los últimos 12 meses el ego o algún informante del hogar se ha organizado con vecinos para: a) asistir a las oficinas del municipio (delegación) por algún problema, b) pedir intervención de algún político por un problema, c) participar en un movimiento político, d) avisar al periódico o la radio local sobre algún problema, e) levantar alguna denuncia en una institución pública (p66); además de esas cinco, que forman parte de una misma batería de preguntas, se agrega una séptima (p69), si el ego o algún miembro del hogar ha participado en resolver los problemas de colonia/localidad (0, 1) (SEDESOL, PNUD, 2011). Esta pregunta se ha agregado porque es la misma que se usó en el modelo de la ENCASU 2006 (Huerta, 2012; Izaguirre y Warman, 2012).

Eficacia

Variable latente de seis ítems que parten de la siguiente pregunta: “En una escala de 0 a 10, donde 0 es “no se respetan nada”, y 10 es “se respetan totalmente”, ¿qué tanto cree que en México se respetan los siguientes derechos?: a) ir donde uno quiera, b) reunirse con quien uno quiera, c) opinar lo que uno piensa, d) votar por quien uno quiera, e) participar en mítines, y f) ser tomado en cuenta (p75) (Izaguirre y Warman, 2012).

Ingreso

Se consideran dos variables de ingreso, una de ingreso monetario y una proxy de ingreso permanente a partir del equipamiento del hogar.

Ingreso monetario, o ingreso. Esta variable ha estado compuesta de dos ítems: el primero indaga por el ingreso mensual tomando en cuenta todo tipo de ingresos familiares. Cuando esta pregunta no ha sido respondida por el ego, se pasa a una

segunda pidiendo que ubique el ingreso familiar en un conjunto de rangos por salarios mínimos. La variable compuesta por estos dos ítems se construyó a partir de ocho rangos de ingreso (0-1500, 1501-4500, 4501-7000, 7001-10000, 10001-14000, 14001-42000, 42001-100000, 100001+). Puesto que la mayor frecuencia de casos observados es para la variable de rangos, se ha preferido tomarla como base, imputando la primera variable a los rangos cuando en la primera hubo información, y faltó en la segunda.

Ingreso permanente, o bienestar económico. Se usa un índice de seis ítems de bienes del hogar que discriminaron entre sí y con el resto de los nueve ítems que componen la escala del cuestionario. Los ítems son: agua entubada al terreno, agua entubada al interior de la vivienda, agua en el baño, refrigerador, estufa y lavadora (Izaguirre y Warman, 2012; SEDESOL, 2006).

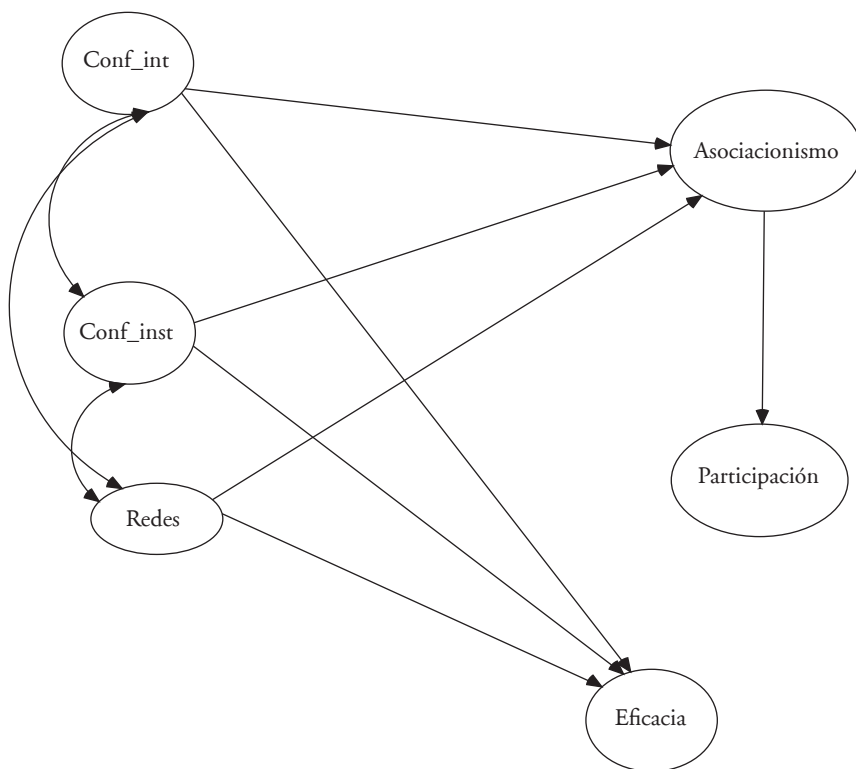
Una vez que se cuenta con las variables de ingreso monetario e ingreso permanente, se establece una medida compuesta a partir de la suma de ambas y elevándolas al cuadrado. Se tiene entonces un valor de riqueza para cada caso del entrevistado. De la solución final se descomponen terciles, los cuales son usados en las comparaciones.

Modelo teórico

La primera sección de modelos empíricos supone la confrontación del modelo teórico general de la gráfica 1. Así, éste establece que el capital social tiene tres expresiones: a) confianza interpersonal, b) confianza institucional, y c) tipos de lazos en las redes. Se aclara que el tipo de lazos en las redes tiene una naturaleza nominal, a diferencia del resto de variables en el modelo. Esto hace también que no haya una hipótesis estructural respecto a esta variable. Es decir, mientras que el resto de relaciones se podrá leer lineal y positivamente, no será así en los resultados de los tipos de lazos. Por ejemplo, el modelo anticipa que habrá una relación directa y positiva entre confianza interpersonal y asociacionismo. Es decir, que en la medida en que las personas reporten una mayor confianza hacia la familia, o compadres/comadres, tenderá a reportar una mayor participación en asociaciones. A su vez, las personas que reporten una mayor participación en asociaciones tenderán a participar más con otras personas para resolver asuntos de la comunidad. Pero no es el caso de las redes, puesto que los valores agrupados (1=lazos débiles, 2=lazos moderados, 3=lazos fuertes) no implican mayor o menor intensidad, sino que un valor negativo en la relación, por ejemplo, con asociacionismo, sugerirá que son

los lazos débiles los que influyen en que la gente participe más en asociaciones, mientras que un valor positivo sugerirá que son los lazos fuertes los que hacen posible la membresía.

GRÁFICA 1. CAPITAL SOCIAL Y ACCIÓN COLECTIVA,
EL ROL DE LA CONFIANZA Y LAS REDES EN LA PARTICIPACIÓN: MODELO TEÓRICO



Fuente: Elaboración propia.

El modelo teórico establece que el capital social en forma de confianza y tipos de lazos en la red tiene efectos directos e indirectos sobre la acción colectiva en forma de membresía o asociacionismo, sentido de eficacia y participación. Como se ha dicho, las relaciones hipotéticas tienen una naturaleza distinta. Para la confianza institucional y la confianza interpersonal sí se esperan relaciones directas y positivas con cada uno de los indicadores de acción colectiva. A su vez, los indicadores de acción colectiva tienen una naturaleza distinta. La variable principal es la participación, el indicador de comportamiento de la acción colectiva.

Para probar este modelo teórico, se obtienen un modelo estructural y uno de medición. El estructural es el más importante, supone observar si un conjunto de datos observados se ajustan al modelo teórico en diversas partes, empezando por la validez confirmatoria de las variables latentes. La validez confirmatoria del modelo se establece una vez que diversas variables covarían en la misma dirección e intensidad en un constructo teórico por una variable latente. A su vez, las variables latentes forman parte de un conjunto de relaciones establecidas en el modelo teórico. Se obtiene así evidencia de la validez confirmatoria de cada variable latente y de la validez estructural del modelo completo. Por su parte, el modelo de medición establece una serie de coeficientes de correlación y regresión para obtener una serie de relaciones similares a las del análisis de trayectorias tradicional realizado con una secuencia de modelos de regresión, pero reduciendo el sesgo al incluir todas las relaciones en una misma estimación. Dada la naturaleza del análisis, se establece que cada conjunto de coeficientes de regresión no tiene como objetivo establecer causalidad, sino observar cómo se relaciona un conjunto de variables. Los tres pasos a seguir corresponden a obtener: a) medidas descriptivas, b) confrontación del modelo completo de ecuaciones estructurales, y c) iteraciones del modelo con submuestras por géneros, nivel socioeconómico y región.

RESULTADOS

Análisis descriptivo

El cuadro 3 proporciona evidencia del análisis univariado a cada una de las variables en el modelo teórico. Los indicadores de las variables de confianza interpersonal son en general altos y uniformes, con la única discrepancia de la confianza en la familia como indicador más alto y con menor correlación con el resto de variables de confianza interpersonal. Se observa un rango entre 7.33 y 9.15, aunque sólo la confianza en la familia supera el umbral de 7.9. Los indicadores de confianza institucional son todos uniformes también, con un rango entre 4.76 y 5.65, es decir, puntajes menores que los de confianza interpersonal.

Los puntajes de eficacia y participación resultan contrastantes. Mientras los de eficacia indican un relativamente alto sentido de eficacia (de 6.65 a 8.4 en la escala de 0-10), los de participación sugieren que apenas 4 por ciento de la población participa activamente en la solución de problemas conjuntos.

CUADRO 3. DESCRIPTIVOS

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
Cuánto confía en la familia <i>conf_interpers1</i>	5370	0	10	9.1553	1.44679
Cuánto confía en las amistades <i>conf_interpers2</i>	5351	0	10	7.376	2.11843
Cuánto confía en vecinos (0-10) <i>conf_interpers3</i>	5342	0	10	7.199	2.20718
Cuánto confía en iglesia (0-10) <i>conf_interpers4</i>	5319	0	10	7.8825	2.23235
Cuánto confía en los compadres/comadres <i>conf_int5</i>	5166	0	10	7.3341	2.23314
Cuánto confía en los maestros <i>conf_interpers6</i>	5190	0	10	7.5827	2.0478
Cuánto confía en la policía <i>conf_inst1</i>	5335	0	10	5.6497	2.8018
Cuánto confía en el gobierno <i>conf_inst2</i>	5325	0	10	5.4586	2.85224
Cuánto confía en los empresarios <i>conf_inst3</i>	5106	0	10	5.4344	2.82657
Cuánto confía en los partidos políticos <i>conf_inst4</i>	5253	0	10	4.7651	2.95814
Cuánto confía en los jueces <i>conf_inst5</i>	5203	0	10	5.532	2.87064
Para que le preste pide dinero <i>redes1</i>	1036	1	3	2.3156	0.82929
Para que le ayude a conseguir trabajo <i>redes2</i>	228	1	3	2.1009	0.74703
Para que le cuiden a sus hijos <i>redes3</i>	259	1	3	2.5907	0.75385
Para realizar un trámite <i>redes4</i>	170	1	3	2.0765	0.82133
Para que cuiden un enfermo <i>redes5</i>	75	1	3	2.6267	0.76712
Para asistencia legal <i>redes6</i>	61	1	3	2.082	0.78092
Para mudarse <i>redes7</i>	52	1	3	2.3654	0.7677
Para resolver un problema por inseguridad <i>redes8</i>	49	1	3	1.7959	0.91241
Se organizó para asistir a oficinas del municipio <i>partic1</i>	5361	0	1	0.0589	0.23554
Se organizó para pedir ayuda de político por algún problema <i>part2</i>	5359	0	1	0.0297	0.16969
Para participar en movimiento político <i>part3</i>	5352	0	1	0.0273	0.16291
Se organizó para avisar al periódico o radio de problema <i>part4</i>	5340	0	1	0.0234	0.15121
Se organizó para levantar alguna denuncia en institución pública	5340	0	1	0.0361	0.18666
Participó en resolver problemas de la comunidad <i>part5</i>	5363	0	1	0.074	0.26184
Cree que en México se respeta el derecho de ir a donde uno quiera <i>eficacia1</i>	5314	0	10	8.4053	1.81182
Cree que en México se respeta el derecho de reunirse con quien uno quiera <i>eficacia2</i>	5327	0	10	8.3803	1.83109
Cree que en México se respeta el derecho de opinar lo que uno piensa <i>eficacia3</i>	5322	0	10	7.773	2.1133

CUADRO 3. DESCRIPTIVOS

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
Cree que en México se respeta el derecho de votar por quien uno quiera <i>eficacia4</i>	5310	0	10	7.6957	2.22658
Cree que en México se respeta el derecho de participar en marchas y mítines <i>eficacia5</i>	5084	0	10	6.6859	2.67975
Cree que en México se respeta el derecho de ser tomado en cuenta <i>eficacia6</i>	5289	0	10	6.8794	2.48859
Ingreso	4928	1	7	2.55	1.134
Bienes del hogar	5113	0	6	4.6388	1.70185

Fuente: Cálculos propios con datos de la Encuesta de Capital Social (Encas) 2011

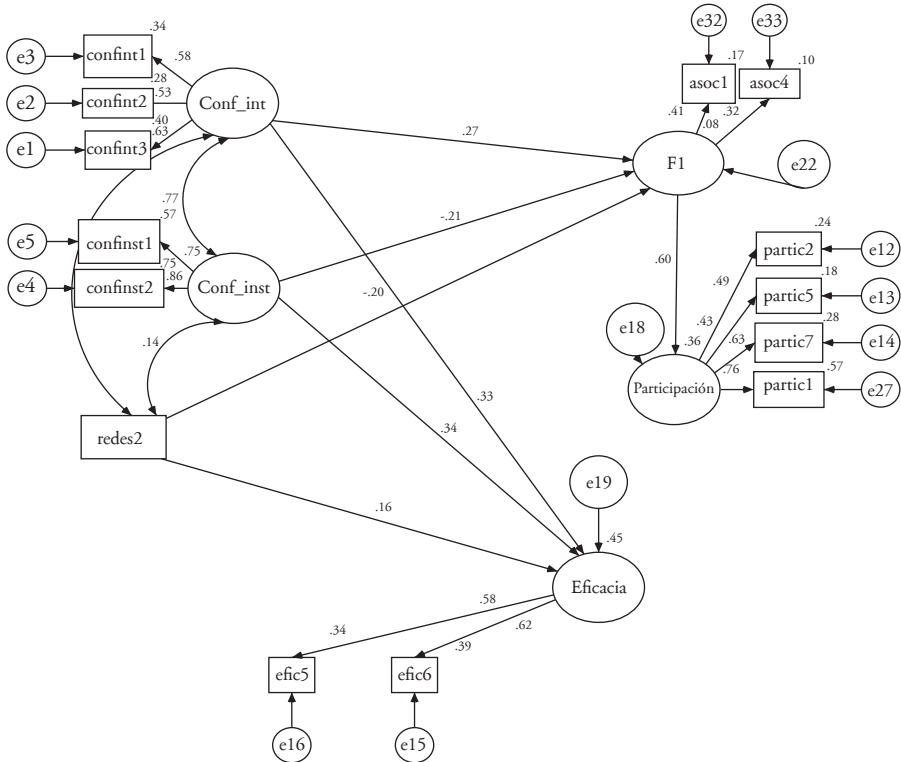
Modelo general

La gráfica 2 es la representación de la especificación de un modelo que aporta evidencia sobre las relaciones directas e indirectas de tres medidas de capital social, a saber, confianza interpersonal, confianza institucional y fortaleza de lazos en las redes, con tres medidas de acción colectiva, a saber, asociacionismo, eficacia y participación. Se eliminaron más ítems problemáticos con la intención de generar explicaciones parsimoniosas en los constructos y ganar bondad de ajuste. Esto significa que no todas las hipótesis confirmatorias fueron apoyadas, pero que las variables reportadas confirman que los constructos varían en la medida en que las variables observadas también lo hacen. En otras palabras, existe una validez de constructo óptima para todas las variables latentes en el modelo. La fuente de datos aquí utilizada es la ENCAS 2011 (PNUD, 2011).

Las variables observadas en este modelo no son las mismas que en la tabla de descriptivos. Esto es así porque se planteó un umbral superior a .3 en el análisis de correlación para incluir las variables en este modelo. Las variables observadas de confianza interpersonal y confianza institucional covarían en la misma dirección e intensidad, y aportan evidencia de que se cuenta con dos constructos óptimos. La relación entre los constructos de confianza institucional y confianza interpersonal ($r = 0.75, p < .001$) sugiere que es posible plantear un constructo de segundo orden, confianza, cuya validez estructural también sería óptima.

El modelo de la gráfica 2 se ajusta al modelo teórico de manera óptima. Esto no significa que es idéntico a éste, sino que las mediciones de bondad de ajuste del modelo final están dentro de los parámetros descritos por Hu y Bentler (1999).

GRÁFICA 2. CAPITAL SOCIAL Y ACCIÓN COLECTIVA, MODELO GENERAL

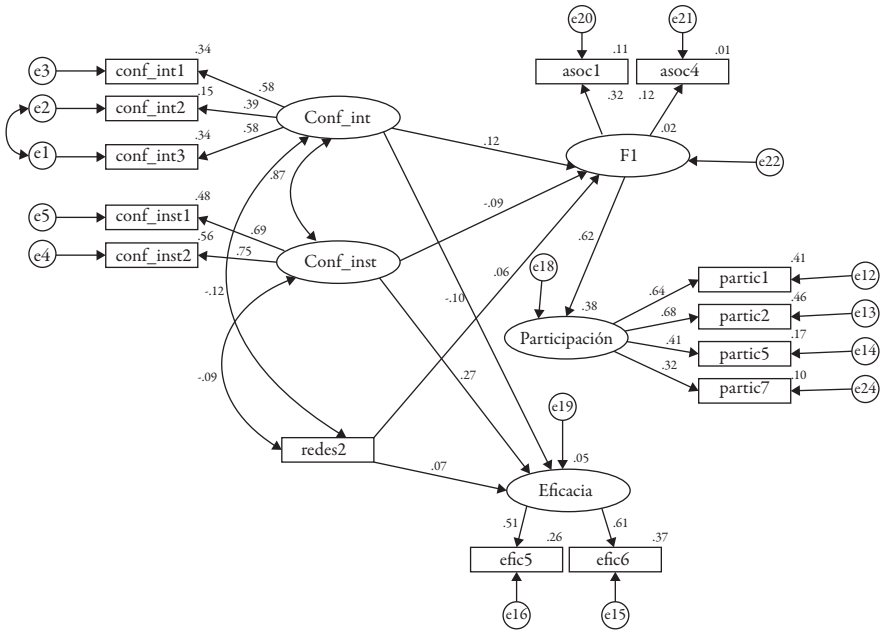


Fuente: Cálculos propios con datos de la Encuesta de Capital Social (Encas) 2011.

Descriptivamente, el modelo funciona bien, y esto se confirma por un índice de bondad de ajuste (GFI) de 0.974 y un buen índice ajustado de bondad de ajuste (AGFI) de 0.96. Desde un punto de vista inferencial, el modelo se evaluó usando la raíz cuadrada promedio del error de aproximación (RMSEA). El valor de RMSEA es el de una óptima bondad de ajuste (0.05). Este modelo podría mejorar en términos de su bondad de ajuste, por ejemplo, ajustando y fijando varianzas, pero se ha optado por una versión no corregida para mejorar su potencial de replicabilidad.

De acuerdo con este modelo, la participación se correlaciona positiva y fuertemente con el asociacionismo ($\beta=.6$, $p < .01$). Al igual que en el estudio anterior (Huerta, 2012), la participación no parece motivada por el sentido de eficacia. El asociacionismo se vincula de manera positiva con la confianza interpersonal ($\beta=.27$, $p < .01$) pero de manera negativa con la confianza institucional ($\beta = -.21$, $p < .01$).

GRÁFICA 3. CAPITAL SOCIAL Y ACCIÓN COLECTIVA EN MÉXICO, POBLACIÓN GENERAL



Fuente: Cálculos propios con datos de la Encuesta de Capital Social en el Medio Urbano (Encasu) 2006.

Asimismo, la asociación negativa con redes ($\beta = -.20, p < .01$) sugiere que en este caso son los lazos débiles los que facilitan a las personas la pertenencia a asociaciones. En otras palabras, los datos sugieren que las personas tenderían a formar parte de asociaciones comunitarias entre mayor confianza hacia otras personas tengan, pero si su confianza hacia las instituciones se fortalece, dejarían a las mismas la solución de problemas, es decir, es aparente que la pertenencia a asociaciones comunitarias tiene que ver con la incapacidad percibida de las instituciones del Estado. También resulta consistente el hallazgo de que sean los lazos débiles los que se asocian con la pertenencia a asociaciones. Después de todo, la convivencia familiar (los lazos fuertes) en cambio sería disuasiva de pertenecer a organizaciones otras que la familia. El sentido de eficacia está asociado fuertemente con confianza interpersonal ($\beta = .33, p < .01$) y con confianza interpersonal ($\beta = .34, p < .01$), así como con los lazos fuertes ($\beta = .16, p < .05$). El modelo explica 36 por ciento de la varianza de la variable latente participación, así como 45 por ciento de la varianza de eficacia.

En resumen, el capital social en forma de confianza explica la acción colectiva en forma de eficacia y participación, y tiene una relación significativa con la membresía a asociaciones, aunque los resultados en esta materia no son tan claros.

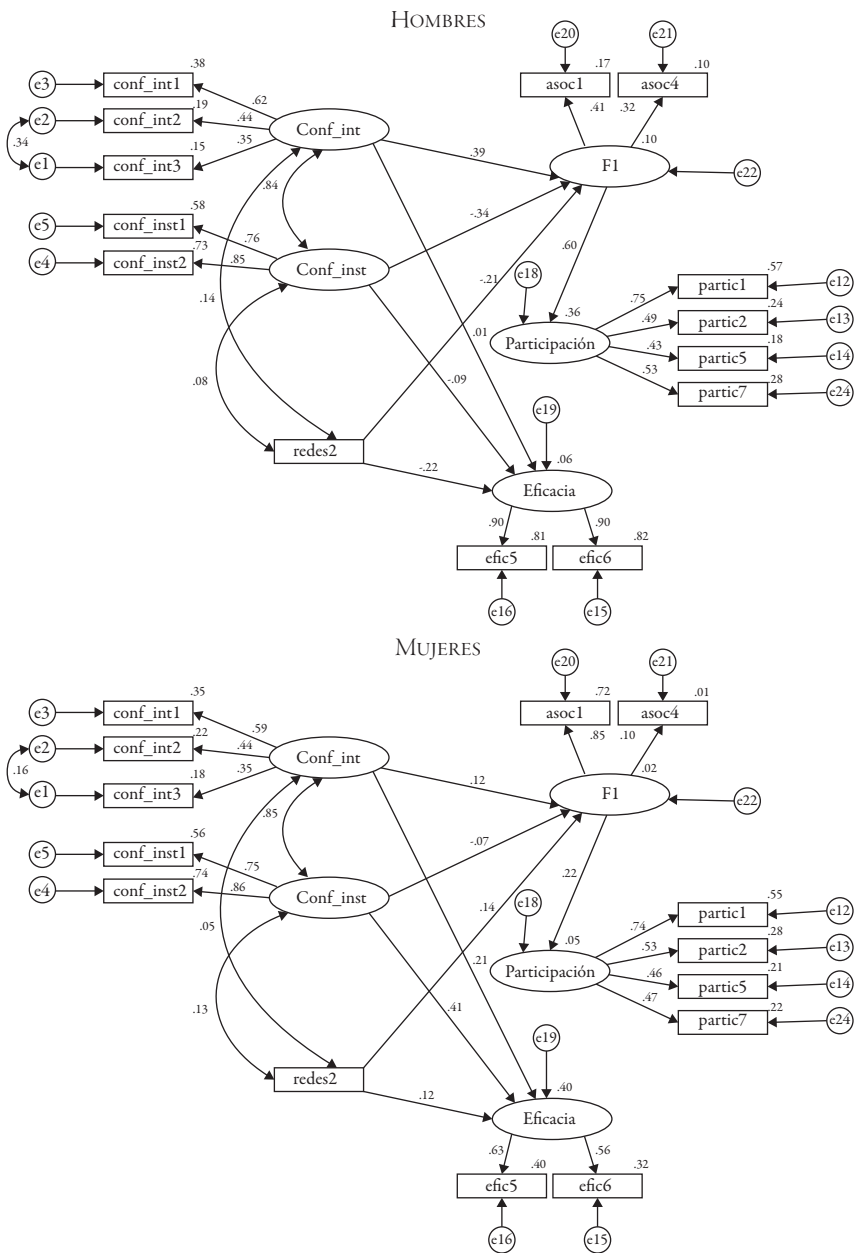
La gráfica 3 replica el modelo de la gráfica 2 con los datos de la ENCASU 2006. Los valores de bondad de ajuste también son óptimos, con un GFI de 0.985 y una RMSEA de 0.034. Prácticamente todas las relaciones del modelo general observado con los datos de la ENCAS 2011 se sostienen en la misma dirección, con algunas diferencias que aportan evidencia de la validez externa de las relaciones observadas. Así por ejemplo, asociacionismo y participación se relacionan de manera fuerte y positiva en ambos modelos, confianza interpersonal y asociacionismo se relaciona positivamente, y confianza institucional se relaciona con asociacionismo de manera negativa en ambos modelos. Son los lazos débiles los que se asocian con asociacionismo en ambos modelos, siempre con menor magnitud que la confianza interpersonal. La eficacia se asocia positiva y moderadamente con confianza institucional en ambos modelos. La varianza explicada de participación es >36 por ciento en ambos modelos, y sugiere que los cambios en las relaciones directas de asociacionismo e indirectas de confianza y redes producen cambios importantes en las actitudes hacia la participación.

Diferencias entre hombres y mujeres

Una mayor confianza interpersonal lleva a la gente a participar en asociaciones, así como una cierta desconfianza con las instituciones del Estado. A su vez, la membresía en asociaciones lleva a la gente a participar en la solución de problemas comunes. El sentimiento de eficacia, o visto de otro modo, la percepción de “empoderamiento” se asocia con la confianza interpersonal e institucional. Es el uso de lazos débiles el que lleva a la gente a ser miembro de asociaciones, pero el uso de lazos fuertes lleva a las personas a mejorar su percepción de eficacia. El modelo sugiere que la confianza funciona como el pegamento de lo social, consistente con la literatura. La pregunta que sigue es si este capital social, si la confianza como pegamento de lo social (Grootaert y Bastelaer, 2001), se mantiene a lo largo de distintas dimensiones de la estratificación social. Una primera dimensión de los procesos de estratificación radica en las diferencias entre hombres y mujeres.

Los modelos de la gráfica 4 muestran que sí hay diferencias en estos aspectos del capital social entre hombres y mujeres. Un resumen es que el modelo completo explica buena parte de la varianza de la participación en el modelo de hombres, pero

GRÁFICA 4. CAPITAL SOCIAL Y ACCIÓN COLECTIVA EN MÉXICO, HOMBRES Y MUJERES



Fuente: Cálculos propios con datos de la Encuesta de Capital Social (Encas) 2011.

no en el de las mujeres. El modelo de hombres tiene una saliente de comportamiento participación, 36 por ciento; el de las mujeres, una perceptual, 40 por ciento.

En el modelo de hombres, la participación se correlaciona positiva y fuertemente con el asociacionismo ($\beta=.6$, $p < .01$). Ésta no parece motivada por el sentido de eficacia. El asociacionismo está vinculado de manera positiva con la confianza interpersonal ($\beta=.27$, $p < .01$) pero de manera negativa con la confianza institucional ($\beta= -.21$, $p < .01$). Se mantiene la asociación negativa con redes ($\beta= -.21$, $p < .01$) la cual sugiere que son los lazos débiles los que facilitan a los hombres la pertenencia a asociaciones. En otras palabras, los datos sugieren que los hombres tenderían a formar parte de asociaciones comunitarias entre mayor confianza hacia otras personas tengan, pero si su confianza hacia las instituciones se fortalece, dejarían a las mismas la solución de problemas, es decir, es aparente que la pertenencia a asociaciones comunitarias tiene que ver con la incapacidad percibida de las instituciones del Estado. También resulta consistente el hallazgo de que sean los lazos débiles los que se asocian con la pertenencia a asociaciones. Después de todo, la convivencia familiar (los lazos fuertes) en cambio sería disuasiva de pertenecer a organizaciones otras que la familia. El modelo explica 36 por ciento de la varianza de la variable latente participación, pero no se mantiene la varianza explicada de eficacia. Las relaciones de la membresía a asociaciones con confianza interpersonal (0.39), confianza institucional (-0.34) y redes (-0.21) se mantienen en la misma dirección pero con mayor magnitud que en el modelo de la población general. En cambio, las relaciones de eficacia están en sentido inverso al modelo de la población general, la confianza institucional tiene una relación negativa con eficacia (-0.22), mientras que la confianza interpersonal no tiene relación con la misma sino de manera indirecta, a través de la relación negativa de la confianza institucional. Son también los lazos débiles los que tienen relación con la eficacia (-0.22). El modelo observado de los hombres ajusta de manera óptima al modelo teórico (GFI = 0.98, RMSEA = 0.04).

El modelo de las mujeres se comporta de manera dramáticamente distinta al modelo de los hombres. Primero, el sentido de eficacia sí parece depender de la confianza institucional (0.41) y de la confianza interpersonal (0.21), así como de los lazos fuertes (0.12). Las relaciones de participación y asociacionismo también se comportan de manera distinta. La asociación de participación y asociacionismo es mucho menor (0.22), y de hecho el modelo de manera notable explica menos la variable de participación. Consistente con este hallazgo, las relaciones de confianza interpersonal e institucional también son mucho menores y son los lazos fuertes los

que llevan a las mujeres a asociarse. Es decir, los datos sugieren que los lazos débiles llevan a las metas instrumentales, más presentes en los hombres, y los lazos fuertes conducen a funciones expresivas, presentes en las mujeres. El modelo observado de las mujeres también ajusta de manera óptima al modelo teórico (GFI = 0.98, RMSEA = 0.04). Aquí hay que recordar que las variables conductuales son la de participación y asociacionismo, y que eficacia es una variable perceptual. Entre los hombres, el capital social lleva a la conducta, pero no entre las mujeres, donde la acción colectiva queda en lo perceptual. Es relevante la falta de asociación entre eficacia y participación, porque se asume que una condición de la participación democrática es el sentimiento de que la acción democrática es relevante.

Diferencias entre niveles de ingreso

La confianza interpersonal e institucional lleva a las mujeres a pertenecer a asociaciones y a percibir mayores niveles de eficacia. Los lazos débiles y la confianza interpersonal llevan a los hombres a pertenecer a asociaciones y a participar más en la solución de problemas de la comunidad. Hay pues una diferencia que sugiere que el sexo interactúa con los fines instrumentales y expresivos del capital social y la acción colectiva. La pregunta que sigue es si esta diferencia puede encontrarse en personas con distintos niveles de ingreso. Como se explicó en el apartado correspondiente, para probar si el modelo general se comporta de manera diferente entre personas con distintos niveles de ingreso se recurre a un índice de riqueza. Este índice está formado por variables que corresponden a dos dimensiones de bienes del hogar, si el ego: a) tiene agua entubada, tiene agua entubada dentro de la vivienda y si tiene agua dentro del baño, y b) si tiene refrigerador, estufa y lavadora. A esta variable se ha añadido una solución de ingreso compuesto de dos maneras. Por un lado, se tiene ingreso como la respuesta a la pregunta “En total ¿cuál es su ingreso familiar mensual tomando en cuenta los ingresos por cualquier otro tipo de entrada, como programas sociales, ayuda de familiares dentro y fuera del país, renta, jubilación, etc.? (P.27)”, por otro lado, se mide ese ingreso familiar en ocho rangos de ingreso. La primera pregunta tiene poco más de 800 casos, por lo que se optó por imputar esos casos donde no hubiera respuesta en términos de ingreso por rango. La pregunta por rango tiene respuestas para más de 80 por ciento de los casos. Una vez generada la variable de ingreso, se sumó al índice de bienes y se elevó al cuadrado, dando como resultado el índice de bienes del hogar. Se tiene entonces un valor de riqueza para cada caso, y la comparación se realiza

entre terciles de esa distribución, más específicamente, entre el primer y el tercer tercil del índice de riqueza.

Los modelos de la gráfica 5 son una representación gráfica de los modelos de ecuaciones estructurales que comparan la relación del capital social con acción colectiva para dos niveles de riqueza.

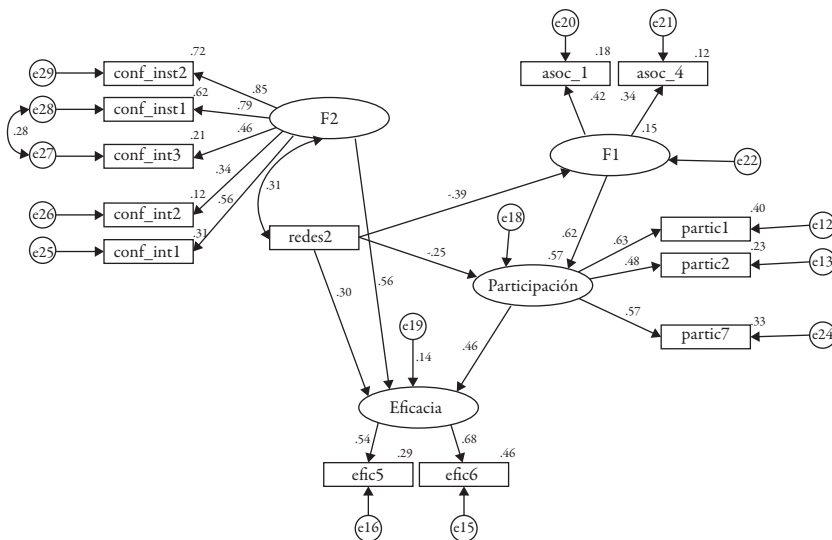
La gráfica 3 es la representación de la especificación de un modelo que aporta evidencia sobre las relaciones directas e indirectas de confianza y fortaleza de lazos en las redes, con tres medidas de acción colectiva, a saber, asociacionismo, eficacia y participación. Al probar las hipótesis estructurales y confirmatorias de las gráficas 1 y 2, el modelo empírico no se ajustó al modelo teórico, y la solución fue reunir los ítems de confianza en un solo constructo, dada la magnitud de las relaciones entre ambos constructos, discutida en la sección correspondiente a la gráfica 1. Hecho esto, existe una validez de constructo óptima para todas las variables latentes en el modelo.

En términos generales, es posible referir que el modelo se ajusta al modelo teórico de manera óptima. El modelo del tercil 1 es algo mediocre, con un 0.06 de RMSEA, pero el modelo en el tercil 3 tiene un GFI de 0.977 y un RMSEA de 0.047. Nuevamente, se ha optado por la parsimonia con el fin de mejorar el potencial de replicabilidad de los modelos.

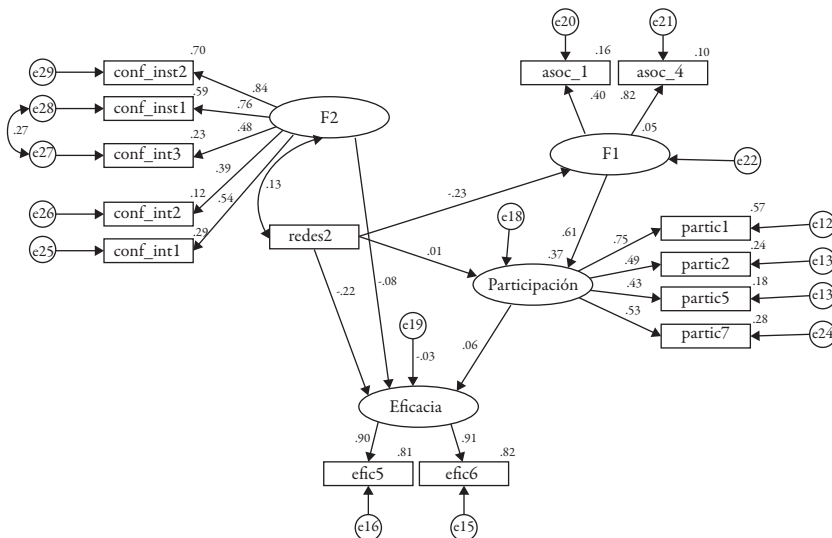
Tal como ocurrió con la variable de sexo, se encontraron interacciones diferentes para los terciles 1 y 3. Consistente con la literatura, el dato sobre el uso de lazos fuertes tiene una mayor relación con una mayor confianza en el tercil 1 ($\beta=.31$, $p<.01$) que en el 3 ($\beta=.13$, $p<.01$). En general todas las relaciones son más fuertes en el tercil 1 que en el 3. Para el tercil 1, la variable participación tiene relación con el nivel de asociacionismo ($\beta=.62$, $p<.01$) y con el uso de lazos débiles ($\beta=-.23$, $p<.01$), relación que no se encuentra en el tercil 3, cuya relación resulta poco relevante. El modelo del tercil 1 explica 51 por ciento de la varianza de participación, mientras que el modelo del tercil 3 explica 37 por ciento de participación. El sentido de eficacia está asociado fuertemente con confianza en el tercil 1 ($\beta=.56$, $p<.01$) pero no ocurre así en el tercil 3 ($\beta=-.05$, $p<.01$). Es interesante que las redes y la participación juegan también un papel distinto en el sentido de eficacia. Para el tercil 1, este último tiene una relación positiva y significativa con participación ($\beta = -.12$, $p<.01$), relación que no es significativa para el modelo del tercil 3. También las redes juegan un papel distinto. Mientras que en el tercil 3 el sentido de eficacia tiene una asociación con los lazos débiles ($\beta = -.22$, $p<.01$), en el tercil 1 lo tiene con los lazos fuertes. Nuevamente, la relación es consistente con la literatura en

GRÁFICA 5. CAPITAL SOCIAL Y ACCIÓN COLECTIVA EN MÉXICO,
NIVEL DE INGRESO

TERCIL 1



TERCIL 3



Fuente: Cálculos propios con datos de la Encuesta de Capital Social (Encas) 2011.

términos de un mayor rendimiento de los lazos fuertes para los más pobres, y un mayor rendimiento de los lazos débiles para los más ricos. El modelo para el tercil 1 explica 46 por ciento de la variable eficacia, pero las relaciones para esta variable son poco relevantes en el tercil 3. En resumen, las principales diferencias en las interacciones ocurren en el sentido de eficacia entre el tercil más pobre. Por un lado, la confianza, la participación y los lazos fuertes tienen un efecto directo en eficacia; por otro, los lazos débiles tienen un efecto indirecto en la eficacia a través de la participación.

Diferencias entre regiones

El diseño de la muestra de la ENCAS 2011 ha obtenido submuestras para tres regiones, Norte (Baja California, Baja California Sur, Coahuila, Chihuahua, Durango, Nayarit, Nuevo León, San Luis Potosí, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas, Zacatecas), Centro (Aguascalientes, Colima, Distrito Federal, Estado de México, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala), y Sur.

La gráfica 6 muestra que los modelos de la región 2 y 3 no muestran ninguna diferencia en la relación y magnitud de las relaciones en los modelos.

El modelo de la región 1 explica pobremente la variable principal de la acción colectiva, la participación. Los tres modelos empíricos se ajustan bien a los modelos teóricos (véase el cuadro 4, que sintetiza las bondades de ajuste para todos los modelos

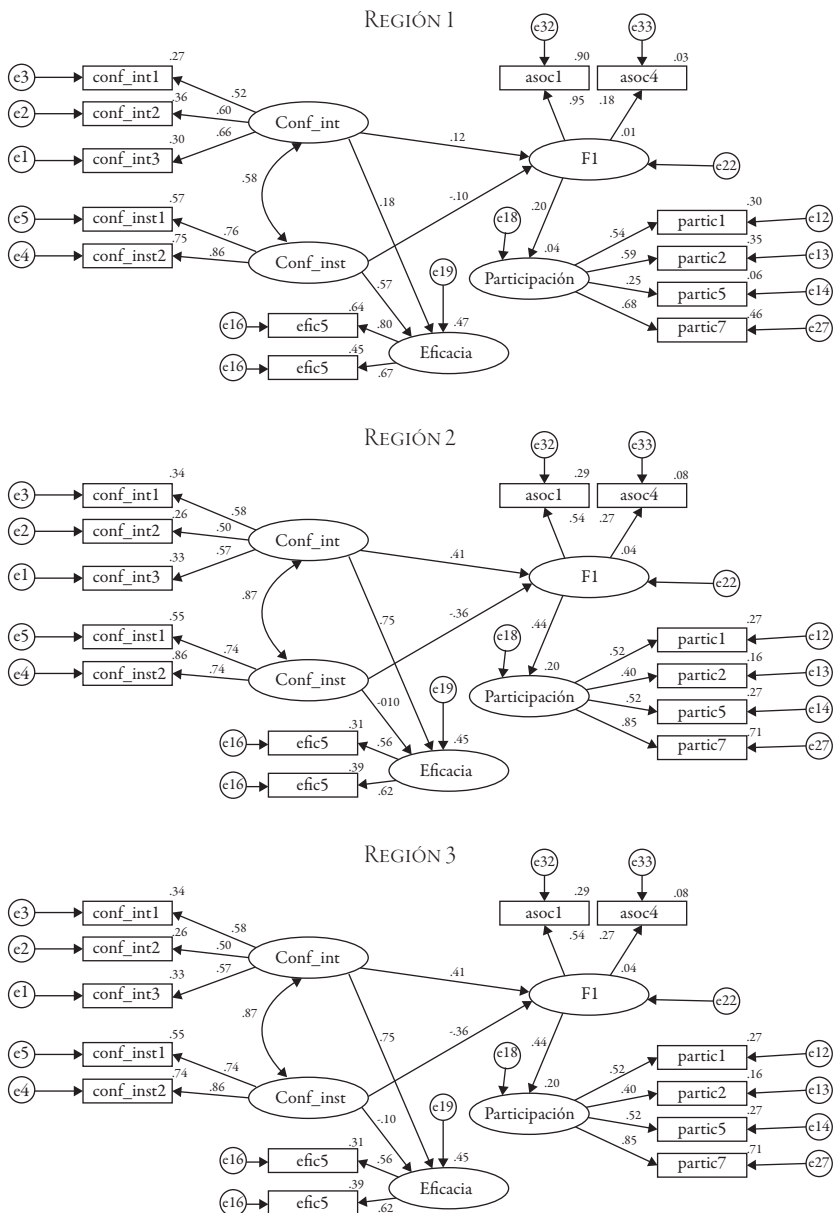
CUADRO 4. SÍNTESIS DE MEDIDAS DE BONDAD DE AJUSTE

Modelos	n	GFI	RMSEA
Población Total 2011		0.974	0.05
Población total 2006		0.985	0.034
Hombres		0.98	0.044
Mujeres		0.977	0.047
Tercil1	2349	0.962	0.067
Tercil3	677	0.977	0.047
Región1	1789	0.984	0.033
Región2	1799	0.981	0.039
Región3	1783	0.981	0.039
Movilidad	700	0.984	0.031

Fuente: Cálculos propios con datos de la Encuesta de Capital Social (Encas) 2011

Nota: Para el modelo de movilidad social, se ha usado un emparejamiento entre la Encas y la Emovi

GRÁFICA 6. CAPITAL SOCIAL Y ACCIÓN COLECTIVA EN MÉXICO, REGIONES



Fuente: Cálculos propios con datos de la Encuesta de Capital Social (Encas) 2011.

en este documento). La eficacia se relaciona fuertemente con la confianza institucional en el modelo de la región 1, pero con la confianza interpersonal en los modelos de las regiones 2 y 3. El modelo de la región 1 es consistente con la idea de que los relativamente más ricos, en este caso, el Norte, encuentran su motor para la acción colectiva en la confianza institucional y que los relativamente más pobres, en este caso, el Sur, encuentran su fuente para la acción colectiva en la confianza interpersonal. Los datos hasta aquí sugieren que el capital social se encuentra distribuido de manera desigual en la estratificación social, con un mayor uso de lazos fuertes entre los relativamente pobres, y un mayor uso de lazos débiles entre los relativamente ricos.

En efecto, hay que tener cautela con los resultados, pues la comparación aún queda muy amplia. El “Centro” es quizás una región heterogénea. La regionalización puede no distinguir aspectos económicos y sociohistóricos. Si bien el Distrito Federal y el Estado de México son las entidades que lideran en lo económico al país, aquí se encuentran en la misma categoría, por ejemplo, que Michoacán. Por un lado, es claro que el Centro comparte una mayor identificación sociohistórica con el Sur que con el Norte. Si se entiende que las identidades sociales son entidades construidas histórica y socialmente, se puede recordar que los grandes procesos sociohistóricos del Sur del país han sido compartidos por el Centro (Mesoamérica, conquista, colonia, etc.), pero el Norte ha tenido una conformación sociohistórica distinta. Por otro lado, en términos económicos, no es claro que Estado de México y Distrito Federal sean más semejantes a los estados que los circundan que a los estados del Norte, de mayor desarrollo económico en las últimas décadas. Queda para un análisis posterior un estudio regional más cuidadoso, que distinga, por ejemplo, los niveles de desarrollo humano de los estados, y permita agrupaciones, y comparaciones, teóricamente plausibles.

DISCUSIÓN

En este documento se ha explorado la relación del capital social y la acción colectiva, a partir de análisis empíricos que han usado las encuestas de capital social en México 2006 y 2011. Al explorar esta relación, se han hecho análisis parciales por sexo, nivel de ingreso y regiones. También se ha incluido la movilidad social como variable endógena, intentando aportar alguna luz al entendimiento de la relación entre capital social y acción colectiva, específicamente si el hecho de que haya más oportunidades en un sistema social contribuye a la acción colectiva.

Los principales hallazgos sugieren que la confianza interpersonal es la dimensión del capital social que más contribuye a la acción colectiva, ya sea de manera directa al propiciar que la gente se asocie en organizaciones civiles o tenga mayor sentido de eficacia política, o de manera indirecta cuando la gente que se asocia en organizaciones civiles muestra mayor disposición en asociarse con otros para influir en la esfera pública. Una interpretación de este hallazgo es que la confianza interpersonal depende más que la confianza institucional de los lazos fuertes de las personas. Fukuyama (1996) ha llamado la atención sobre el hecho de que en sociedades donde los lazos fuertes juegan un papel preponderante, los grupos tienden a cerrar el acceso a nuevos miembros. Desde esta perspectiva se analiza que esta dimensión del capital social tiene particularidades cuando se comparan las poblaciones de hombres y mujeres. La relación entre confianza interpersonal y acción colectiva es más fuerte entre hombres que entre las mujeres, y sugiere justamente que las mujeres harían menor uso de los lazos fuertes para fines de acción colectiva. Así pues, las mujeres mostrarían una mayor eficacia entre mayor confianza institucional muestren, y reporten un uso mayor de lazos débiles. Este hallazgo es consistente con el anterior. Una mayor confianza en las instituciones, acompañado de un mayor uso de los lazos que permiten el acceso a recursos instrumentales, se apareja de un mayor sentido de eficacia ante el hallazgo fundamental que el uso exitoso de la red más cercana es problemática en términos de recursos instrumentales como pueden ser los relacionados con la acción colectiva.

La relación del capital social y la acción colectiva parece estar influida fuertemente por la locación del ego con relación a la estratificación social. Los modelos de los hombres más que las mujeres, y los de los relativamente ricos más que los relativamente pobres, muestran que la confianza, sobre todo la confianza interpersonal, y los lazos débiles, juegan un papel en la variable de comportamiento participación, más que en una variable perceptual, eficacia. En otras palabras, los modelos sugieren que los recursos instrumentales se movilizarían con mayor eficacia de acuerdo con una relativa mejor ubicación del ego en términos de los recursos de poder disponibles en las redes sociales.

Los resultados del análisis regional indican que, una vez dicho lo anterior, se tiene que ser cauto con estos resultados. Se ha interpretado el análisis regional desde una perspectiva económica. Según esta última, la región 1, el Norte, es relativamente más rica que las regiones 2 y 3, Centro y Sur. Así que si ésta es toda la perspectiva, los hallazgos son al menos problemáticos, puesto que los resultados regionales son del todo contrarios a los de sexo y nivel de ingreso. Es decir, en el Sur más que en

el Norte, la confianza interpersonal es más importante, y la varianza explicada de participación, la variable de comportamiento, es mayor. Se propone aquí que la estratificación social no pasa necesariamente por el ingreso, sino por una lógica más refinada, que es la del poder relativo. De hecho, la sociología estudia la distribución del ingreso sólo como uno de los tres componentes de la estratificación, y son el poder y el estatus social los dos más importantes (Massey, 2007). Siguiendo con el análisis de los modelos de este documento de investigación, los hombres parecen dominantes no porque de suyo sean más ricos, pues es intuitivo que las diferencias económicas entre hombres y mujeres son poco relevantes una vez que el estatus laboral pierde importancia en la población abierta. Los hombres son dominantes, y sus resultados consistentes con los del nivel de ingreso, por su estadio de ventaja relativa de poder y estatus social. Cuando los resultados se interpretan de esta manera, la centralidad del Sur en la historia de México juega un papel en el acceso diferenciado a los recursos, y que los modelos del Sur tengan las ventajas relativas de los hombres y los relativamente ricos resulta consistente. Resulta interesante que estas relaciones se mantengan sin mayor cambio aun con los recién llegados a las posiciones más o menos altas de la estratificación, es decir, con las personas que han experimentado movilidad ascendente, como sugiere el modelo de capital social y movilidad social.

La acción colectiva tiene que ver con la posibilidad de imaginar comunidades, imaginar a los otros, invisibles, anónimos (Ostrom y Ahn, 2003). La idea del asociacionismo y de la participación tiene como fundamento que los otros son seres anónimos, así como la abstracción de que el beneficio a esos seres anónimos repercute en el beneficio del ego y sus redes familiares. Que la relación del capital social y la acción colectiva esté condicionada por la posición relativa de las personas en la escala de estratificación social abre dos grandes rutas para el establecimiento de políticas públicas. Primero, en la necesidad de impulsar la relación con esos otros, que derive en una mayor confianza en las personas. Para una mayor confianza interpersonal es necesario que haya una mayor confianza institucional, como lo han mostrado empíricamente Rothstein y Stolle (2001). Piénsese en una mayor inversión en espacios públicos. En los últimos años ha habido un impulso notable a los espacios públicos en el Distrito Federal, sin correlato en las entidades federativas. El establecimiento de parques y unidades deportivas tiene como fin propiciar la interacción, que la gente converse, que pase tiempo entre sí, que se establezcan competencias deportivas en las colonias. Para confiar en los otros, la confianza debe ser reforzada. Si a alguien le roban una bicicleta o un balón, sin sanción en

contrario, la confianza institucional y la interpersonal decrecen. La confianza en las instituciones, particularmente en las de seguridad, se relaciona con la confianza interpersonal. La impunidad en las corporaciones de seguridad debe ser combatida. Junto con ello, el apego a la ley, así sea en lo más mínimo, iniciando con las reglas de tráfico y la incorruptibilidad de los cuerpos que vigilan al mismo. Los resultados sugieren que las mujeres deben ser foco de programas que fortalezcan tanto el capital social como la participación en la vida pública. También dejan ver que una mayor diversidad en el gobierno federal es necesaria. Una política de diversidad y oportunidades iguales en el gobierno federal resulta necesaria para incluir, y publicitar, más mujeres y gente de diversos orígenes geográficos entre sus filas. Mayor confianza institucional se relaciona con mayor confianza interpersonal. La inclusión de los “nuestros” en esos “otros” es necesaria para considerar mayor inclusión.

BIBLIOGRAFÍA

- ALMOND, G. y Verba, S. (1963). *The Civic Culture*. Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.
- BLAU, P. y Duncan, O. (1967). *The American Occupational Structure*. Nueva York, Estados Unidos: The Free Press.
- CALIENDO, M. y Koepeinig, S. (2005). Some Practical Guidance for the Implementation of Propensity Score Matching, IZA Discussion Paper No. 1588. Bonn, Alemania: Institute for the Study for Labor. Recuperado de <http://ftp.iza.org/dp1588.pdf>
- Corporación Latinobarómetro (2011). Informe 2011. Latinobarómetro. Opinión Pública Latinoamericana. Recuperado de www.latinobarometro.org.
- DE HOYOS, R.; Martínez, J. y Székely, M. (2010). Educación y movilidad social en México. En *Estudios de Movilidad Social en México*. Editado por Julio Serrano y Florencia Torche. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Encuesta Nacional de Capital Social 2011 (2011). Distrito Federal, México: Secretaría de Desarrollo Social y Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. Recuperado de <http://bdsocial.inmujeres.gob.mx/index.php/enjuve/17-acervo/acervo/336-encuesta-nacional-sobre-capital-social-encas-2011>
- FUKUYAMA, F. (1996). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Nueva York, Estado Unidos: Simon & Schuster.
- UNICEF (Fundación de las Naciones Unidas para la Infancia) (2011). *Una mirada a la infancia y a la adolescencia en México. Tercer premio UNICEF 2010*. Distrito

- Federal, México: UNICEF. Recuperado de <http://www.unicef.org/mexico/spanish/PremioUnicef2010baja.pdf>
- Fundación ESRU (Espinosa Rugarcía) (2011). Encuesta ESRU de Movilidad Social en México (EMOVI) 2011. Distrito Federal, México: Fundación ESRU.
- GAURI, V., Woolcock, M. y Desai, D. (2001). Intersubjective Meaning and Collective Action in “Fragile” Societies. Theory, Evidence and Policy Implications. The World Bank Data and Research (WPS5707).
- GETZ, C. (2008). Social Capital, Organic Agriculture, and Sustainable Livelihood Security: Rethinking Agrarian Change in México. *Rural Sociology*, 73(4), 555-579.
- GROOTAERT, C. y Van Bastelaer, T. (2001). Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations from The Social Capital Initiative. Sustainable Development Network. Social Capital Initiative Working Paper No. 24. Washington, D. C., Estados Unidos: The World Bank, Social Development Family, Environmentally and Socially. Recuperado de <http://siteresources.worldbank.org/INTSOCIALCAPITAL/Resources/Social-Capital-Initiative-Working-Paper-Series/SCI-WPS-24.pdf>.
- GRANOVETTER, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
- HABERMAS, J. (2006). Political Communication in Media Society. Does Democracy Still Enjoy an Epistemic Dimension? The Impact of Normative Theory on Empirical Research. 56th Annual Conference of the International Communication Association. *Communication Theory* (16), 411-426. doi:10.1111/j.1468-2885.2006.00280.x
- HAGOPIAN, F. (2007). Latin American Citizenship and Democratic Theory. En J. S. Tulchin y M. Ruthenburg (eds.). *Citizenship in Latin America* (pp. 11-57). Boulder, Colorado, Estados Unidos: Lynne Rienner Publishers.
- HERRERA, F.; Calderón, O. y Hernández, L. (2007). Redes que comunican y redes que enclaustran: Evidencia de tres circuitos migratorios contrastantes. *Migración y Desarrollo* (8), 3-23.
- HU, L. y Bentler, P. M. (1999). Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria Versus New Alternatives. *Structural Equation Modelng. A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1-55. doi: 10.1080/10705519909540118.
- HUERTA, J. E. (2009). Formación ciudadana y actitudes hacia la participación política en escuelas primarias del noreste de México. *Revista Mexicana de Investigación*

- Educativa*, 14(40), 121-145. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-66662009000100007&lng=en&tlng=es.
- HUERTA WONG, J. E. (2012). Rendimientos del capital social en México: El papel de la confianza. En P. López Rodríguez e I. Soloaga (comps.). *Capital social y política pública en México* (pp. 71-98). Distrito Federal, México: El Colegio de México.
- IZAGUIRRE, C. y Warman, J. (2012). Validación estadística y alcances de la ENCASU. En P. López Rodríguez e I. Soloaga (comps.). *Capital social y política pública en México* (pp. 59-68). Distrito Federal, México: El Colegio de México, Instituto Nacional de las Mujeres.
- JONSSON, J. O.; Grusky, D. B.; Di Carlo, M.; Pollak, R. y Brinton, M. (2007). Micro-Class Mobility. Social Reproduction in Four Countries. Working Paper No. 100. Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES). Mannheim, Alemania: Universität Mannheim. Recuperado de http://edoc.vifapol.de/opus/volltexte/2014/5193/pdf/wp_100.pdf.
- LEUVEN, E. y Sianesi, B. (2012). PSMATCH2: Stata Module to Perform full Mahalanobis and Propensity Score Matching, Common Support Graphing, and Covariate Imbalance Testing. Recuperado de <http://ideas.repec.org/c/boc/bocode/s432001.html>
- LIN, N.; Cook, K. y Burt, R. S. (eds.) (2001). *Social Capital: Theory and Research*. Nueva York, Estados Unidos: Aldine de Gruyter.
- LÓPEZ CALVA, L. y Macías, A. (2010). ¿Estudias o trabajas? Deserción escolar, trabajo temprano y movilidad en México. En J. Serrano y F. Torche (eds.). *Estudios de Movilidad Social en México*. Distrito Federal, México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- LÓPEZ RODRÍGUEZ, P.; Soloaga, I. y De la Torre García, R. (2012). *Capital social y políticas públicas: Análisis del Programa de Coinversión Social sobre las Organizaciones de la Sociedad Civil*. Documento de trabajo núm. II-2012 del Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México. Distrito Federal, México: El Colegio de México. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/254410860_Capital_social_y_politicas_publicas_analisis_del_efecto_del_programa_de_coinversion_social_sobre_las_organizaciones_de_la_sociedad_civil
- MARSHALL, T. H. (1997). Citizenship and social class. En R. Goodin y P. C. Pettit (eds.). *Contemporary Political Philosophy* (pp. 291-319). Oxford, Reino Unido: Blackwell.
- MARTÍNEZ, M. L. (2007). *The Effects of Social Capital in Women's Participation in the Labor Force in Mexico: A Neighborhood in Monterrey*. (Tesis doctoral). University of Texas at Arlington. Arlington, Texas, Estados Unidos.

- MASSEY, D. (2007). *Categorically Unequal*. Nueva York, Estados Unidos: Russell Sage Foundation.
- MCADAM, D. y Paulsen, R. (1993). Specifying the Relationships Between Social Ties and Activism. *The American Journal of Sociology*, 99(3), 640-667.
- MISHLER, W. y Rose, R. (2001). What Are the Origins of Political Trust? Testing Institutional and Cultural Theories in Post-Communist Societies. *Comparative Political Studies* 34(1), 30-62.
- NORTH, D. C. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- OSTROM, E. y Ahn, T. K. (2003). Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: Capital social y acción colectiva. *Revista Mexicana de Sociología*, 65(1), 155-233. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/rms/v65n1/v65n1a5.pdf>
- PARSONS, T. (1968). *The Structure of Social Action: A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European Writers*. Nueva York, Estados Unidos: Free Press.
- PORTES, A. y Smith, L. D. (2008). Institutions and Development in Latin America: A Comparative Analysis. *Studies in Comparative International Development*, 43(2), 101-128. doi: 10.1007/s12116-008-9019-7.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2011). Encuesta Nacional de Capital Social (ENCAS) 2011. Distrito Federal, México: PNUD.
- PUTMAN, R.; Leonardi, R. y Nanetti, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, Nueva Jersey, Estados Unidos: Princeton University Press.
- ROTHSTEIN, B. y Stolle, D. (2001). Social Capital and Street-Level Bureaucracy: An Institutional Theory of Generalized Trust. Prepared for the Trust in Government Conference, Center for the Study of Democratic Politics, Princeton University, November 30, 2001. An earlier version was presented at the ESF Conference Social Capital: Interdisciplinary Perspectives, in Exeter, United Kingdom, September 15-20, 2001. Recuperado de <https://www.princeton.edu/csdp/events/Trust2001/stolle.pdf>
- SEDESOL (Secretaría de Desarrollo Social) (2006). Encuesta Nacional de Capital Social en el Medio Urbano (ENCASU) 2006. México. Recuperado de <http://bdsocial.inmujeres.gob.mx/index.php/ligasdeinteres2?id=13:encuesta-nacional-sobre-capital-social-en-el-medio-urbano-encsmu-20065&catid=1>

- RIVERA RÍOS, M. A. (2014). *Trayectorias históricas de desarrollo: Teoría, análisis y aplicación a casos nacionales*. Distrito Federal, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- TINDALL, D. B. y Cormier, J. J. (2008). Gender, Network Capital, Social Capital and Political Capital: The Consequences of Personal Network Diversity for Environmentalists in British Columbia. En N. Lin (ed.). *Social Capital*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press. doi: 10.1093/acprof:oso/9780199234387.003.0123
- TORCHE, F. (2010). Cambio y persistencia de la movilidad intergeneracional en México. En J. Serrano y F. Torche (eds.). *Estudios de movilidad social en México* (pp. 71-133). Distrito Federal, México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- VERBA, S.; Burns, N. y Schlozman, K. L. (2001). *The Private Roots of Public Action: Gender, Equality, and Political Participation*. Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos: Harvard University Press.
- VERBA, S., Nie, N. H. y Kim, J. (1978). *Participation and Political Equality: A Seven-Nation Comparison*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- WOOLCOCK, M. y Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. *The World Bank Research Observer*, 15(2), 225-249.