



Efectos del capital social en una sociedad heterogénea:

Una evaluación para el caso peruano

Cristina Chiarella
GRADE

Informe final

Julio, 2010

[El presente estudio corresponde al Informe Final de la investigación PT-12, ganadora del Concurso de Investigación ACDI-IDRC-SCOTIABANK 2009, organizado por el Consorcio de Investigación Económica y Social. Se agradecen los valiosos comentarios y sugerencias de Manuel Glave y Juan José Díaz a su versión preliminar.]

ABSTRACT

The focus of this paper is on the access and the economic returns to social capital (measured through different types of social organizations) in a heterogeneous society. It aims to identify the determinants of differential access to social capital by ethnic groups and those social organizations that provide the greater economic benefits, especially for vulnerable populations. A theoretical model of the dynamics of investment in social capital for different ethnic groups is presented and constructed to show how initial assets are distributed fundamentally affects the evolution of economic inequality. The empirical evaluation uses unbalanced panel data from the National Household Survey (ENAH) 2005-2008 in two econometric models: a probabilistic model to estimate the participation in social organizations and an instrumental variables approach to estimate the economic returns to social capital. Participation is higher among excluded ethnic groups, which suggests that social organizations in Peru operate as a social safety net. However, these are not the groups who obtain the highest economic benefits, so ethnicity is a major determinant of economic polarization.

RESEÑA

El objetivo de la presente investigación es evaluar el acceso y el retorno económico a y del capital social (medido a través de diferentes tipos de organizaciones sociales) en una sociedad heterogénea. Se pretende identificar los determinantes del acceso diferenciado según grupos étnicos al capital social y aquellas organizaciones que generan mayores beneficios económicos, sobre todo para la población más vulnerable. Para tales fines, se presenta un modelo teórico de la dinámica de la inversión en capital social para diferentes grupos étnicos; en donde se muestra que la manera en que están distribuidos los activos iniciales afecta fundamentalmente la evolución de la inequidad económica. La evaluación empírica utiliza un panel de datos no balanceado de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) 2005-2008 en dos modelos econométricos: un modelo probabilístico que estime la probabilidad de participación en organizaciones sociales y un modelo de variables instrumentales que estime los retornos económicos por participar. Los resultados muestran que la asociación en organizaciones sociales en el Perú opera como una red de refugio contra la pobreza, por lo que la participación es mayor entre los grupos étnicos excluidos, pero no son estos grupos los que obtienen los mayores beneficios económicos, por lo que la etnicidad es un factor determinante de la mayor polarización económica.

Tabla de Contenidos

RESEÑA	2
1. Introducción	4
2. Revisión de bibliografía	5
2.1. ¿Qué es el capital social?	5
2.2. ¿Cuál es el objetivo?	6
2.3. Fuentes.....	7
2.4. Efectos del capital social	7
2.5. Tipología.....	8
2.5.1. Tipología del capital social para el caso peruano	9
2.6. Capital social negativo	9
2.7. Revisión de estudios empíricos.....	11
3. Objetivo	12
4. Marco teórico	12
4.1. Acceso al capital social.....	12
4.2. Retornos del capital social	24
5. Hipótesis	24
6. El capital social en el Perú	26
6.1. Tipos de capital social en el Perú: Evidencia previa	27
6.1.1. Capital social relacional y capital social vinculante.....	28
6.1.2. Clasificación de Diez (1999).....	30
6.1.3. Clasificación de De Silva, et al (2005)	33
7. Datos.....	37
8. Modelo.....	43
8.1. Acceso al capital social.....	43
8.2. Retornos del capital social	44
8.2.1. Problema intuitivo	44
8.2.2. Sistematización formal del problema.....	45
8.2.3. Explicación de diferentes instrumentos sugeridos por la literatura	46
9. Análisis Econométrico	49
9.1. Estimación de la participación en organizaciones	49
9.2. Estimación del impacto económico del capital social	54
10. Limitaciones de la investigación	76
11. Conclusiones.....	77
12. Recomendaciones de política.....	79
13. Bibliografía.....	81
I. ANEXOS – ESTIMACIONES CON BASES DE PANEL NO BALANCEADO DEL 2005 – 2008	84

1. Introducción

Ante la tradicional idea de considerar al capital físico como única fuente de crecimiento, la literatura económica empezó a evaluar el impacto de otras formas de capital –humano¹, natural y financiero- en el bienestar de los hogares. El rol del capital social, sin embargo, ha sido menos tratado; pero no por ello, menos importante. Mayores aproximaciones al tema se han propuesto desde la sociología y antropología; pero debido a su dificultad de medición, son pocos los estudios empíricos, sobre todo para el caso peruano.

Una estrategia para la acumulación de capital, difundida especialmente en las zonas rurales, es la asociación de las familias en redes sociales de diversos tipos. Se conforman organizaciones enfocadas en tareas productivas (sean estas comunidades campesinas, asociaciones de riego, de productores, etc), en brindar servicios asistenciales, en velar por el control y el orden de la comunidad o en otras tareas más lúdicas, culturales o religiosas. Estas organizaciones están también presentes en las zonas urbanas con gremios sindicales, asociaciones profesionales, partidos políticos, entre otros. Estas formas organizativas representan algunos de los tipos de capital social.

Cabe preguntarse entonces, ¿es esta inversión de tiempo y esfuerzo para trabajar en organizaciones recompensada económicamente? ¿Por qué prefiere el individuo participar en la sociedad de manera colectiva que de manera individual? ¿Qué beneficios extra obtiene el individuo mediante esta colectivización en contraste con los beneficios que obtendría individualmente? ¿Está el capital social relacionado con la pertenencia a determinado grupo étnico? ¿Sirve como un mecanismo para salir de la pobreza y en pro de la inclusión social?

Con el propósito de responder estas preguntas y subsanar la escasez de investigaciones empíricas en este campo para el Perú, este trabajo pretende desarrollar una metodología que permita medir el capital social y evaluar si posee algún pago económico. Se pondrá especial interés en evaluar la contribución del capital social en los retornos económicos de distintos grupos sociales. Se busca así aproximar la contribución de esta variable en la mayor inclusión social. El supuesto es que los individuos se asocian en organizaciones sociales porque estas constituyen una red de seguro informal por lo que pueden asumir más riesgos, reducen sus costos de transacción, le permite velar por los servicios públicos, mayor participación política y les permite evitar problemas típicos de los bienes públicos como el problema Olsoniano o la “tragedia de los comunes”. Por tanto, a través de una diferenciación del tipo de capital social al que accede cada grupo social, se pretende aproximar los retornos que otorgan los mismos tanto en los mayores ingresos de la población como en la mayor probabilidad de obtener un empleo.

El trabajo está organizado como sigue. Primero, se realizará una rápida revisión de la literatura sobre las principales definiciones y estudios sobre el capital social. Segundo,

¹ El énfasis por estudios de capital humano inicia en la década de los 50's, pero empieza con mayor intensidad en la década de los 70's.

se presentará el marco teórico que se utilizará para determinar los mecanismos por los que el capital social producirá mayores retornos. Este será seguido por la hipótesis del estudio. Se incluirá en el sexto capítulo una sección sobre el contexto específico del capital social en el Perú. Se examinarán luego estadísticas descriptivas del capital social a nivel nacional para posteriormente plantear la metodología que se utilizará y la evaluación econométrica de los resultados. Finalmente, se presentarán las principales conclusiones del estudio.

2. Revisión de bibliografía

2.1. *¿Qué es el capital social?*

Los mayores esfuerzos teóricos sobre el tema del capital social provienen, principalmente, de la sociología; donde el capital social ha sido tratado tanto en su dimensión individual (Bourdieu, Coleman) como social (Putnam). Para Bourdieu (1985), la definición es instrumental y refiere al agregado de recursos que obtienen los individuos al participar en redes sociales. Por ello, a través del capital social, los actores pueden obtener acceso directo a recursos económicos (préstamos, información, mercados protegidos), o asociarse a instituciones que otorguen credenciales valoradas (capital cultural institucionalizado) (Portes, 1999).

Para Coleman (1990), la definición es funcional, por lo que solo se considerará una red como capital social si esta facilita alguna acción de los individuos. Y, agrega, están circunscritos dentro de la estructura social. Define así al capital social como “una diversidad de entidades con dos elementos en común: todas consisten en algún aspecto de estructuras sociales y facilitan cierta acción de los actores dentro de la estructura”. Es importante distinguir entonces los recursos mismos de la aptitud de los individuos para conseguirlos, gracias a la pertenencia a diferentes estructuras sociales (Portes, 1999).

Es importante rescatar de las definiciones de estos dos autores que el capital social no se puede desligar de la estructura social. En ese mismo sentido, Portes (1999) plantea el ejemplo de dos estudiantes que buscan acceder a educación. El estudiante A obtiene un préstamo de sus parientes y el estudiante B no logra esta facilidad. Para Portes, decir que el estudiante A cuenta con capital social porque tuvo acceso al amplio préstamo para su educación pasa por alto la posibilidad de que la red de B esté igual o más motivada para acudir en su ayuda pero carezca de los medios para hacerlo. Existe allí una circularidad o doble causalidad que es de vital importancia si se pretende cuantificar los beneficios del capital social. Más adelante se pretenderá diferenciar estos efectos a través de una estrategia econométrica.

En ese mismo sentido, también para Loury (1977) las conexiones sociales estaban estrechamente ligadas a la herencia de la raza o pertenencia a sectores minoritarios y no minoritarios. Así, por ejemplo, la implementación de programas de igualdad de oportunidades no reducirían las desigualdades raciales. Estas podrían mantenerse eternamente por: i) la pobreza heredada de padres negros, y ii) las conexiones más precarias

de los trabajadores negros jóvenes en el mercado laboral y su falta de información sobre oportunidades existentes (en: Portes, 1999).

Además de Bourdieu, Coleman y Loury; otros autores han realizado también esfuerzos por definir el capital social. Así, para (Durston, 2000), este refiere a las normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza, ayuda recíproca y cooperación. Se puede presentar, sin embargo, en un nivel individual o comunitario. El capital social individual se manifiesta en las relaciones de confianza y reciprocidad de la persona y se extiende a través de redes egocentradas. El capital social comunitario, en contraste, se expresa en instituciones complejas de cooperación y gestión.

Putnam (1993) considera así el aspecto comunitario o de bien público del capital social y afirma que este es acumulable en su dimensión individual como social, pero que además genera externalidades positivas sobre los individuos que no necesariamente pertenecen a una organización. Para Putnam, al igual que para Durston, el capital social no solo incluye las relaciones sociales en sí mismas, sino también las normas asociadas como la confianza y la reciprocidad.

Es decir, siguiendo a estos autores, los pilares principales del capital social serían: la confianza, la solidaridad y la reciprocidad. A partir de estas normas se construyen las redes, organizaciones e instituciones que permiten la interacción social y el desarrollo de las sociedades (Valcárcel, 2008). Por ello, las dimensiones básicas del capital social son: el clima de confianza, la capacidad de asociatividad, la conciencia cívica y los valores éticos. Estas dimensiones se interrelacionan y condicionan mutuamente.

Esfuerzos similares se han realizado también desde la antropología, donde el enfoque principal es a través de la reciprocidad. Así, para Mauss la reciprocidad es el principio regidor de las relaciones institucionales a nivel de la comunidad. Finalmente, la economía ha enfocado el tema teóricamente desde la rama institucional. North es así el principal representante, a pesar de referirse a instituciones² y no a capital social.

2.2. ¿Cuál es el objetivo?

En el aspecto económico, se espera que el capital social aumente los beneficios económicos y el bienestar de los hogares a través de diversos canales; y así ayude al alivio de la pobreza. Asimismo, se espera que conduzca a mayor productividad en extensiones agrícolas, al manejo conjunto de recursos y a la superación de eventos negativos (Grootaert y Van Bastelaer, 2002). Además, permitirá también mayor acceso a mercados formales, particularmente al mercado laboral y de crédito.

En el plano político, el capital social promueve la producción de bienes públicos (saneamiento, educación, salud, asistencia técnica, etc) y una “densificación” del tejido social

² Para North las instituciones son un conjunto de normas y valores que facilitan la confianza entre los actores, y las organizaciones son manifestaciones de cooperación basados en la confianza.

que fomenta una sociedad civil fuerte (Putnam, 1993). Esto es particularmente relevante en un contexto de exclusión social, donde el grupo que se encuentra en la base de la pirámide de ingresos parte con un menor acervo de activos y es excluido del mercado laboral, de crédito y de seguros; así como de servicios básicos, derechos políticos y de ejercer su ciudadanía.

2.3. Fuentes

Para Bourdieu y para Coleman, el carácter del capital social es intangible. Si el capital económico está en los bienes materiales y el capital humano en su formación académica; el capital social es inherente a la estructura de las relaciones sociales (Portes, 1999). Existen así, motivaciones consumatorias y motivaciones instrumentales. En el primer caso, se encuentran aquellas acciones que no esperan una recompensa inmediata a cambio. Así, por ejemplo, las personas suelen pagar sus deudas a tiempo u obedecer otras normas sociales (reglas de tránsito, reglas de convivencia) porque sienten que es un deber moral. Estas son normas internalizadas en la estructura social que permiten que se repliquen por otros. En el segundo caso, se consideran las normas más abordadas por la ciencia económica, según la cual el capital social se constituye por las obligaciones acumuladas de acuerdo a una norma de reciprocidad. Esto significa que los individuos esperan recibir un favor a cambio, con la salvedad de que la moneda con la que se paga el favor puede ser diferente a aquella con la que se brinda y que no hay un momento establecido para el pago de dicho favor.

Una fuente alternativa es propuesta en sus inicios por Marx, según la cual, los trabajadores aprenden a identificarse mutuamente y se apoyan entre sí. Por ello, las disposiciones altruistas son circunscriptas a los límites de la comunidad. Entonces, la identificación con el propio grupo, secta o comunidad puede ser una poderosa fuerza motivacional (Portes, 1999).

Otra fuente del capital social es propuesta por Durkheim y es la capacidad de sanción de los rituales grupales. De esta manera, se pueden esperar recompensas de la colectividad, en la forma de estatus, honor, aprobación, etc; o la colectividad actúa como garante de que cualquier deuda en la que se incurra será reembolsada.

2.4. Efectos del capital social

Diversos autores han identificado los canales mediante los cuales el capital social conduce a mayores beneficios. Existe, sin embargo, cierto consenso en los siguientes cinco mecanismos (Narayan y Pritchett, 1997; Aker, 2007; Inurritegui, 2006). Primero, permite la producción de bienes públicos y un mejor monitoreo que conduce a gobiernos más eficientes. Segundo, ayuda a prevenir el problema del “free rider³” o la “tragedia de los comunes”⁴. Tercero,

³ También conocido como problema Olsoniano. Ocurre cuando un individuo consume más que lo que correspondería a una repartición equitativa o no afronta el costo justo de la producción.

posibilita una mayor difusión de innovaciones. Cuarto, reduce los costos de transacción asociados a la coordinación formal (contratos, jerarquías, reglas burocráticas) (Coase, 1937). Y finalmente, se establece como una red de seguro informal que permite compartir riesgos. Estos cinco canales serán desarrollados más adelante en el marco teórico.

Otros autores han planteado mecanismos adicionales basados en las normas de reciprocidad y confianza. Así, el capital social contribuye también a la creación de confianza entre los miembros que posibilita la cooperación coordinada y resolución de conflictos (Durston, 2000). Además, permite la legitimación de líderes comunitarios que posibilita que la persona sea conocida y reciba la confianza del grupo para poder acceder a mercados (Figueroa, 2003). Finalmente, promueve también un mecanismo de obligaciones generadas mutuamente entre los miembros de la organización y la toma conjunta de decisiones para la acción colectiva (Inurritegui, 2006).

2.5. Tipología

No existe un consenso en la literatura sobre la tipología del capital social, por lo que se han planteado clasificaciones según diferentes criterios. Sin embargo, antes de analizar los diferentes criterios, es necesario clarificar las categorías más generales. En ese sentido, Grootaert y Van Bastelaer (2002) clasificaron la bibliografía existente y establecieron una doble tipología que permite ordenar mejor los futuros estudios.

Incorporaron así el análisis micro de redes de individuos y hogares de Putnam (1993 y 2000), el nivel meso que incluye relaciones entre organizaciones de Coleman (1998) y el nivel macro de la economía institucional, que abarcan los estudios de Olson y North y tratan de temas políticos que determinan la estructura social en base a normas (Inurritegui, 2006).

En este estudio, se considerarán principalmente las organizaciones micro y meso; sin embargo, no se considerará el capital social en su dimensión macro. Y es precisamente sobre las categorías micro y meso que se han establecido la mayoría de clasificaciones.

Grootaert y Van Bastelaer (2002) también distinguen al capital social *estructural* del *cognitivo*. El capital social estructural corresponde a las redes y estructuras sociales con reglas y procedimientos. Estas son observables y objetivas. El capital social cognitivo, por el contrario, es más subjetivo e intangible y abarca las normas, valores de confianza, actitudes y creencias (Inurritegui, 2006). Se utilizará también en este estudio la definición de capital social *estructural*, principalmente debido a su facilidad de medición.

Dentro de estas grandes categorías, podría entonces considerarse la clasificación realizada por Putnam (1993 y 2000) y sistematizada por Inurritegui (2006), según la cual, el capital social puede ser de dos tipos: *bonding* (o relacional) y *bridging* (o vinculante). El capital social relacional se refiere un grupo homogéneo, mientras que el vinculante está relacionado con las redes sociales entre actores heterogéneos. Sin embargo, la distinción entre uno y otro no

⁴ Trampa social que conlleva un conflicto entre los intereses individuales y los colectivos (lo que se cumple para un individuo, no se cumple para la colectividad necesariamente).

es tan clara dado que los miembros de una estructura social pueden ser homogéneos en ciertas variables, como los ingresos y la localización geográfica, y distintos en otras, como el género y la cultura (Inurritegui, 2006).

Así también, dada la dificultad de medir el capital social directamente, se requieren de algunas aproximaciones (Grootaert y Van Bastelaer, 2002). Se pueden identificar, así, tres tipos de indicadores: i) la membresía a organizaciones locales y redes, ii) indicadores de acción colectiva, y iii) indicadores de confianza y adherencia a normas. Fukuyama (2000) propone también otro indicador⁵ para medir el capital social que depende del número de organizaciones a las que pertenece el individuo, así como de un componente cualitativo del tipo de organización y el radio de confianza y desconfianza.

2.5.1. Tipología del capital social para el caso peruano

Considerando las categorías del capital social antes señaladas que se usarán en este estudio, se delinearé aquí una categorización del capital social peruano. Esta clasificación estará delimitada en el concepto micro y meso, y estructural del capital social que proponen Grootaert y Van Bastelaer (2002).

En ese sentido, dado que el indicador más utilizado es el número de asociaciones, para el ámbito nacional, Diez (1999) propone una tipificación, a grosso modo, de las organizaciones, según su objetivo. Estas estarían divididas en cuatro rubros: organizaciones productivas, de servicios, de control y orden, y culturales, deportivas o religiosas.

Por su parte, Inurritegui (2006) clasifica a las organizaciones peruanas en los dos grandes grupos de Putnam. Así, el capital social relacional está compuesto por las organizaciones de riego, organizaciones productivas, comunidades campesinas y asociación por territorialidad. Por otro lado, el capital social vinculante lo integran las organizaciones de cadenas productivas, relaciones con proveedores de crédito y asistencia técnica y en relación con entidades estatales.

2.6. Capital social negativo

Si bien se han explorado bastante en la literatura los efectos positivos del capital social, sus consecuencias negativas han sido menos estudiadas. Así, ciertamente el capital social puede conllevar a grandes beneficios como los mencionados anteriormente; sin embargo, es claro que trae consigo también importantes costos. Existen, por ejemplo, costos de asociación, costos de oportunidad y costos de eficiencia.

⁵ El indicador exacto es como sigue: $SC = \sum ((1/r_n)r_p cn)_{1..n}$, donde r_n es el radio de desconfianza, r_p es el radio de confianza, c es un coeficiente cualitativo, y n el número de organizaciones.

Así, por ejemplo, establecer contactos mediante una asociación, colectivo o redes familiares puede generar importantes herramientas de acceso al mercado laboral, provisión de bienes públicos o mayor información; pero establecer estos vínculos tiene un costo importante de tiempo, que podría ser aprovechado en generar ingresos individuales.

Para Portes (1999), existen cuatro principales consecuencias negativas del capital social: la exclusión de extraños, el reclamo excesivo a los integrantes del grupo, las restricciones a la libertad individual y las normas niveladoras hacia abajo.

La exclusión de extraños se da porque los mismos lazos que aportan beneficios a los miembros de un grupo, por lo común, lo autorizan a vedar el acceso a otros. Waldinger (1995) señala que las mismas relaciones sociales que (...) mejoran la desenvolvura y la eficiencia de los intercambios económicos entre los miembros de la comunidad restringen implícitamente a los extraños a ella”⁶

Sobre este punto, Alesina y La Ferrara (1999) construyen un modelo económico según el cual los individuos prefieren interactuar con otros que son similares a sí mismos en términos de ingresos, raza o etnicidad. La presencia de grupos minoritarios en la organización desincentiva la utilidad de participar debido a un componente de intolerancia. Se volverá sobre esto más adelante.

El segundo efecto negativo que resalta Portes son los reclamos excesivos a los integrantes del grupo. Esto ocurre ante el cierre de un grupo o comunidad, cuando impide el éxito de las iniciativas empresariales de sus miembros. Geertz (1963), en su estudio sobre Bali, resalta cómo los empresarios exitosos sufrían el asedio y reclamos constantes de sus parientes en busca de empleos y préstamos⁷. Para los miembros de la comunidad que reclaman, el capital social consiste precisamente en aprovechar el acceso privilegiado de los exitosos.

Respecto a las restricciones a la libertad individual, Portes afirma que la participación comunitaria genera necesariamente exigencias de conformidad y control social más fuerte, lo que restringe las libertades individuales. Esta es también la razón por la que en comunidades pequeñas y muy cohesionadas, los jóvenes y personas más independientes se marchan.

Finalmente, la cuarta consecuencia negativa para Portes señala que hay situaciones en las que la solidaridad grupal se consolida con la experiencia común de la adversidad y la oposición a la sociedad predominante. Así, las historias de éxitos individuales socavan la cohesión del grupo porque esta se funda en la imposibilidad de aquellos. “El resultado son normas niveladoras hacia abajo que mantienen en su lugar a los miembros de un grupo oprimido y obligan a los más ambiciosos a escapar de él”⁸

⁶ Citado en Portes (1999)

⁷ Ibidem

⁸ Ibidem

2.7. Revisión de estudios empíricos

La presencia del capital social no es garantía de que estos resultados deseados se produzcan; por ello, diversos estudios han buscado comprobar estas hipótesis empíricamente. Así, Narayan y Pritchett (1997) demuestran que el efecto del capital social en los ingresos, para hogares rurales de Tanzania, es altamente significativo. Una variación de un punto porcentual del capital social produce un aumento de al menos 20 a 30 por ciento en el gasto por persona. Los hallazgos de estos autores concluyeron que: i) los campesinos asociados tenían una mayor tasa de innovación tecnológica (introducían nuevas semillas, abonos, otros cultivos); ii) tenían un mayor conocimiento del mercado, principalmente porque obtenían información acerca de precios; iii) poseían además mayor propensión al riesgo, por lo que estaban dispuestos a invertir e introducir nuevos cultivos sin avales ni garantías, dado que contaban con la protección del grupo; iv) los campesinos asociados eran más activos en el municipio local y demandaban sus servicios; y v) los campesinos asociados participaban mucho más en las pequeñas escuelas.

Este mismo resultado es comprobado años después por Aker (2007), para 67 villas, también en Tanzania; quien adicionalmente a los ingresos, prueba que el capital social es un complemento del capital humano. El autor demuestra que el capital social tiene un impacto positivo en el gasto per capita y explora también el efecto del capital social en la probabilidad de ser pobre. Estas pruebas son lo suficientemente robustas dado que el autor las somete a diferentes especificaciones y utiliza diferentes instrumentos. Esto es, precisamente, un gran aporte metodológico de este estudio. El uso de estos instrumentos, específicos a la realidad y contexto local, permiten abordar la imposibilidad de medir y tratar el problema de la endogeneidad y doble causalidad, naturalmente asociados al tema del capital social, señalado por Durlauf (2002).

En un sentido más institucional y agregado, Knack y Keefer (1997) comprueban, mediante una muestra de 29 países, que las normas cívicas son más fuertes en aquellos países con mayores y más equitativos ingresos. Asimismo, La Porta et al. (1997) detectó significativa correlación entre el clima de confianza en una sociedad y factores como la eficiencia judicial, la ausencia de corrupción, la calidad de la burocracia y el cumplimiento con los impuestos⁹.

Los estudios de este tipo para el caso peruano han sido hasta la fecha, más bien, escasos. Uno de ellos (Tuesta, 2003) evalúa la relación entre las dimensiones del capital social de sobrevivencia (*bonding*) y de superación (*bridging*) y los niveles de pobreza e ingresos familiares de los hogares rurales. Por otro lado, Karlan (2003) demuestra el impacto positivo del capital social sobre la morosidad en los préstamos y repago crediticio para Ayacucho. Así también, Kilksberg (2002) estudia el rol del capital social para la comunidad de Villa el Salvador. No se encontró, sin embargo, otro estudio para la realidad nacional.

⁹ En Kilksber y Rivera (1997)

3. Objetivo

En este contexto, el objetivo de la presente investigación es evaluar el acceso a y retorno económico de los diferentes tipos de organizaciones en una sociedad heterogénea. Así, considerando diversos factores étnicos¹⁰, se pretende medir el acceso diferenciado de estos grupos a los tipos de capital social considerados y su respectivo retorno económico. Por ello, las principales preguntas que motivan la investigación son las siguientes:

1. ¿Qué beneficios obtiene un individuo mediante la colectivización en contraste con los beneficios que obtendría individualmente?
2. ¿Son estas redes sociales exclusivas?
3. ¿Qué tipo de organizaciones generan mayores retornos económicos?
4. ¿Existen retornos económicos diferenciados para los distintos grupos étnicos? ¿Dependen estos del tipo de capital social?

El trabajo final estará organizado como sigue. Primero, se realizará una amplia revisión de la literatura relevante sobre las principales investigaciones concernientes al tema. Segundo, se definirá el marco teórico, donde se detallarán las causalidades teóricas que existen para explicar: i) el acceso al capital social, y ii) los retornos que estos producen. Tercero, se utilizará un modelo *logit* para explorar las características que permiten el acceso de los individuos al capital social. Asimismo, un modelo de variables instrumentales para evaluar los retornos económicos que los diferentes tipos de organizaciones otorgan a los grupos sociales. Finalmente, se presentarán las conclusiones e implicancias de política.

4. Marco teórico

4.1. Acceso al capital social

Carter y Mogues (2004) proveen un modelo sustentado en fundamentos microeconómicos apropiados para explicar de qué manera el modo en el que está distribuida la riqueza entre los grupos sociales (diferenciados por características étnicas, de género, de lengua materna) afecta fundamentalmente la evolución de la inequidad económica. Con esta generalización, los autores exploran las diferentes características no económicas que moldean la identidad e intentan construir una medida de polarización socio-económica. Esta medida es útil para comprobar la hipótesis de Stewart (2001) y otros, según la cual la inequidad económica es más perjudicial cuando está integrada estructuralmente en la economía.

Pero, ¿cómo se relaciona el capital social con este planteamiento? Los autores elaboran este marco teórico a partir de un problema de maximización de utilidad del

¹⁰ Se medirán los diferentes grupos poblacionales mediante indicadores de lugar de nacimiento, lengua materna y autodefinición.

consumidor, en el que el capital social provee utilidad en sí mismo y es utilizado además como aval para el mercado de crédito. Luego, la acumulación del capital social y la alienación social mostrarán la dinámica de la polarización socio-económica y la reproducción de la inequidad económica.

El objetivo del paper de Carter y Mogue (2004) es explorar la idea de que las características no económicas de la sociedad afectan fundamentalmente la evolución de la inequidad. Para poder avanzar en esta línea, los autores contextualizan su modelo en una sociedad cuyos ciudadanos no solo se diferencian por su poder económico, sino también por su cultura, su lenguaje o su apariencia. Estos son también los supuestos que utiliza la teoría Sigma de Figueroa (2003), donde se diferencian tres grupos étnicos, cuyos integrantes están dotados de diferentes cantidades de activos económicos (que incluyen capital físico, capital humano y capital financiero), así como de activos sociales (que incluyen activos políticos y culturales). La economía es por tanto una sociedad multiétnica.

El modelo es un aporte a la literatura del capital social porque, en primer lugar, trata al mismo como un activo social que funciona como aval; y segundo, ofrece una generalización de los conceptos de identidad, alienación y polarización económica. Por esta razón es utilizado en esta investigación como herramienta teórica central, ya que permitirá entender la dinámica en el acceso al capital social por los diferentes grupos étnicos y explicar así los resultados encontrados en la evidencia empírica.

Los individuos en este modelo no solo valoran al capital social en sí mismo como un bien de consumo, sino que además buscan beneficios económicos, en la forma de capital financiero o préstamos, a través de estas relaciones. Dado que existen mercados de crédito incompletos o inexistentes, el único medio de acceso al capital por algunos grupos étnicos podrían ser las relaciones sociales. El mecanismo clave para asegurar el pago por los miembros del grupo es entonces la exclusión social. Un deudor enfrenta entonces el problema de terminar con sus relaciones sociales si es que no paga. El modelo trata entonces el valor intrínseco del capital social por su valor instrumental.

Una de las más importantes ideas para la construcción del modelo es que los recursos empleados para construir las relaciones sociales no son igualmente productivos para todos los individuos. Los retornos de la inversión social están impactados fuertemente por las características de identidad de las personas. Cada individuo presenta una identidad, la cual es función de las características económicas (riqueza) y sociales (como raza, género, antecedentes familiares, etc). La decisión de cuánto invertir en los grupos sociales disponibles es influenciada por la identidad de cada persona, la que finalmente, junto con otras variables, determinará el tamaño de stock de capital social que la persona puede construir, dado un tamaño de inversión social.

Tomando esto en cuenta entonces, se formaliza el concepto de polarización socio-económica, que es distinto al concepto de polarización meramente económica y de inequidad. Con esto y con el uso del marco teórico que considera al capital social como un colateral, se observará que cuando las redes sociales toman el lugar de los

mercados financieros inexistentes, la polarización socio-económica inicial llevará a la persistencia de la inequidad económica.

El modelo supone entonces la existencia de dos periodos de tiempo en los que los individuos pueden invertir en sus relaciones sociales. Podrían también invertir su capital en un proyecto empresarial. Para enfocar el rol de las relaciones sociales, el modelo asume que no existe el mercado financiero. Se asume también que los individuos no invierten su herencia propia en la actividad empresarial. Por tanto, los únicos fondos disponibles para invertir son aquellos que pueden ser obtenidos como préstamos bajo contratos informales. Si bien son supuestos bastante rígidos, son útiles para delinear el proceso de reforzamiento de los procesos económicos y la inequidad.

En el segundo periodo, se reciben los retornos de cualquier inversión realizada en los proyectos empresariales, y los individuos deciden si pagar o no los préstamos invertidos en dichos proyectos y actualizar su stock de capital social. Los individuos disfrutan además de sus bienes de consumo materiales (comprados con el salario de mercado y el ingreso de la empresa) y su stock de relaciones sociales.

Así, cada individuo disfruta de cuatro dotaciones: riqueza heredada, sus características sociales inmutables (como género, lengua o etnicidad), el tiempo, y un stock inicial de relaciones sociales o capital social heredado. La “ubicación social” inicial del individuo estará denotada por D , que estará determinada por su riqueza heredada D_y y sus características sociales inmutables D_x . Dadas estas dotaciones, los individuos deberán elegir cómo distribuir su tiempo entre el trabajo y la actividad social, así como en qué grupo social invertir su tiempo. Cada grupo puede ser caracterizado también por su “ubicación social”, denotada por el vector E , que mide la riqueza y las características sociales de los miembros del grupo. El modelo mostrará entonces las siguientes etapas: i) la decisión de los individuos sobre cómo distribuir su tiempo, ii) los detalles de la identidad de los individuos, y iii) la decisión de la afiliación al grupo.

En la primera parte del modelo, se trata al capital social como colateral para obtener el préstamo, presentando un problema de compatibilidad de incentivos en el contexto de acceso al crédito a través de los grupos sociales. Formalmente, considérese un agente que busca invertir en una empresa, pero no tiene los fondos propios suficientes y tampoco tiene acceso a fuentes formales de crédito. Sin embargo, el agente pertenece a un grupo social que sí es capaz de obtener fondos. Este grupo requiere un retorno r del préstamo para compensar por el consumo que tuvieron que postponer los miembros del grupo, hasta que el préstamo sea devuelto. El grupo elegirá prestar un monto B para asegurar el problema de la compatibilidad de incentivos, tal como se mostrará más adelante. Con este monto, el agente tendrá más incentivos para pagar que para no pagar intencionalmente.

Al inicio del periodo 1, el stock de capital social S_1 está dado. El agente es también capaz de invertir en capital social a través de su tiempo L_s^1 . El tiempo comprometido en las redes sociales afecta el ratio al que crece el capital social, δ de la siguiente manera:

$$S_2 = (i + \delta)S_1$$

Donde $\hat{\delta} = -\delta + L_s(1 - T(E, D))R$, $\delta \in (0, 1)$ es el ratio de depreciación del ratio de capital social, y la función $T(E, D) \in (0, 1)$ es el grado de alienación efectiva entre el individuo y el grupo social. Independientemente del tiempo invertido en las actividades sociales, el individuo no construirá capital social si es perfectamente alienado del mismo (esto es, $T(E, D) = 1$). La decisión R denota decisión de pagar el préstamo, donde toma el valor de 0 si el individuo decide no reponer el préstamo, y 1 si lo paga. Si el individuo decide no pagar el préstamo, el grupo puede excluirlo efectivamente. Esto se verá reflejado cuando, en caso de no efectuarse el pago, las relaciones sociales disponibles disminuirán, independientemente del tiempo que haya invertido en el grupo. Así, el stock de capital social se convierte en: $S_2 = (i + \delta)S_1$.

La inversión en las relaciones sociales tiene un costo en términos de tiempo, y este costo es el ingreso laboral que se deja de percibir. En ese sentido, el tiempo total tiene que ser distribuido entre el trabajo L_t^w y el tiempo invertido en las redes sociales L_t^s .

$$L_1^s + L_1^w \leq L$$

Al final del periodo 1, el agente busca prestarse fondos. Los retornos del proyecto $f(B)$ en los que invierte dichos fondos serán cobrados en el próximo periodo, y podrán ser consumidos inmediatamente. Una vez efectivizado el retorno del proyecto, el pago de la deuda tendrá una tasa de interés. Además, cada periodo, el agente puede consumir lo equivalente a su ingreso laboral wL_t^w , donde w es el salario por unidad de tiempo trabajado. Finalmente, el individuo obtiene utilidad tanto de consumir bienes materiales, como de las interacciones sociales (relaciones amicales) con miembros de su grupo social. Formalmente, entonces, el capital social S entra en la función de utilidad directamente, de manera que la función objetivo del modelo de Mogues y Carter se plantea de la siguiente manera:

$$U = u(c_1, S_1) + \beta u(c_2, S_2)$$

donde c_t es el consumo en el tiempo t . El problema del agente es entonces:

$$\begin{aligned} V(B^{IC}, \cdot) &\equiv \text{Max}_{c, L_t^s, L_t^w, B, S_2, R} [u(c_1, S_1) + \beta u(c_2, S_2)] \\ \text{s. a. } &L_1^s + L_1^w \leq L \\ &L_2^s + L_2^w \leq L \\ &c_1 \leq wL_1^w \\ &c_2 \leq wL_2^w + f(B) - (1 + r)BR \quad \text{donde } f'(B) > 0, f''(B) < 0 \\ &S_2 \leq (1 + \hat{\delta})S_1 \\ &B \leq B^{IC} \end{aligned}$$

Denótese la solución óptima a este problema como $V(B^{IC})$. El problema de compatibilidad de incentivos bajo la representación del comportamiento individual requiere que:

$$V_{cu}(B^{IC}) > V_{inc}(B^{IC})$$

donde la inscripción *cu* se aplica para aquellos que cumplen con pagar la deuda, e *inc* para aquellos que incumplen. Implícitamente, esta condición define que el máximo monto B^{IC} que el grupo está dispuesto a prestar al individuo es:

$$B^{IC} = \max [B/V_{cu}(B^{IC}) > V_{inc}(B^{IC})]$$

Por tanto, el problema de compatibilidad de incentivos se convierte en:

$$u(c_1^{cu}, S_1) + \beta u(c_2^{cu}, S_2^{cu}) \geq u(c_1^{inc}, S_1) + \beta u(c_2^{inc}, S_2^{inc})$$

$$\text{ó: } u(wL_1^{w,cu}, S_1) + \beta u(wL_2^{w,cu}, f(B(S_2^{cu})) - (1+r)B(S_2^{cu}), S_2^{cu}) \geq \\ u(wL_1^{w,inc}, S_1) + \beta u(wL_2^{w,inc}, f(B(S_2^{inc})), S_2^{inc})$$

donde $S_2^{cu} = S_2(R = 1)$ y $S_2^{inc} = S_2(R = 0)$. Además, la distribución del tiempo en el primer periodo deberá ser la misma tanto si coopera como si no. Esto es, $L_1^{w,cu} = L_1^{w,inc}$ de igual manera, $L_1^{s,inc} = L_1^{s,cu}$. Si este no fuera el caso, el grupo podría distinguir fácilmente quién sería el cumplidor y quién incumple usualmente, por lo que el problema de compatibilidad del incentivo no sería necesario. Por tanto, se tendría:

$$u(wL + f(B(S_2(L^s))) - (1+r)B(S_2(L^s)), S_2(L^s)) \geq \\ u(wL + f(B(S_2(L^s))), (1-\delta)S_1)$$

Debe notarse que en el periodo 2 ni los cumplidores ni los incumplidores decidirán invertir ningún tiempo en las redes sociales, puesto que la inversión solo cobra sus retornos en el periodo siguiente, pero solo hay 2 periodos en el modelo. Entonces, en el segundo periodo, el consumo vendrá del ingreso laboral wL , por lo que la notificación se simplificará usando $L_t^s = L^s$.

En este marco teórico, la amistad es tratada como un colateral para el préstamo. La idea de un colateral social es muy similar a las formas de colaterales físicos o económicos, pero también es distinta en algunos aspectos. Al igual que el colateral tradicional (como la tierra o los activos físicos), este puede ser retirado del individuo, y el prestatario estará peor. Además, el capital social puede ser también insuficientemente amplio, en cuyo caso el préstamo puede ser negado.

Sin embargo, una principal diferencia entre el colateral social y el económico es su forma específica: una red social particular es valiosa para un prestatario que está dentro de dicha red, pero no puede ser fácilmente transferible a alguien fuera de dicho grupo, y no puede ser valioso para la persona que se encuentra fuera. Una segunda diferencia es que el colateral social no tiene validez directa para el prestamista y no provee ninguna compensación económica para él, en el caso de que no se pague el préstamo. Ciertamente, si el grupo es lo suficientemente pequeño, podría efectivamente sufrir un costo al excluir a uno de sus miembros, en el sentido de una gran pérdida de sus redes sociales. Por lo tanto, el único garante para el prestamista

del capital social es su habilidad para crear incentivos apropiados para el prestatario, mediante la imposición de costos en caso de que no se efectúe el pago.

Inversión y acumulación de capital social

Para su futuro análisis, Carter y Mogues consideran una función de utilidad cóncava en capital social y lineal en consumo:

$$U(c, S) = u(c_1, S_1) + \beta u(c_2, S_2) = ac_1 + v(S_1) + \beta(ac_2 + v(S_2)),$$

donde $a > 0$, $v'(\cdot) > 0$, $v''(\cdot) < 0$. . Por lo que la condición de la compatibilidad de incentivos se convierte en:

$$ac_2^{*cu} + v(S_2^{*cu}) \geq ac_2^{*inc} + v(S_2^{*inc})$$

que puede ser escrito también como:

$$a(f(B_{inc}) - (f(B_{cu}) - (1+r)B_{cu})) \leq v(S_1[1 - \delta + L^S(1 - T(E, D))]) - v((1 - \delta)S_1)$$

de lo que queda claro que los beneficios de no pagar (que devienen de la diferencia entre los retornos brutos de pagar la deuda y no pagarla, más el dinero ahorrado por no devolver el préstamo) no deberían ser mayores que los beneficios por cooperar, que provienen en la forma de mayor utilidad directa por las relaciones sociales continuas.

Visto esto, el crédito obtenido por los individuos que pagarían podría ser diferente del crédito obtenido por aquellos que no pagarían. Este sería el caso si es que la oferta del préstamo B^* es mayor que el tamaño del préstamo que maximizaría beneficios, esto es, si $f(B^*) > 1 + r$. Se asumirá desde ahora que $f(\cdot)$ es de tal forma que para todos los niveles de riqueza W , $f(W) > 1 + r$.

Esto significa que incluso si el grupo fuera a extender toda su dotación de riqueza al individuo como un préstamo, sería todavía rentable para él invertir el capital en una empresa. Por lo que $B^{inc} = B^{inc}$, y la ecuación anterior se simplificaría a:

$$B \leq \frac{1}{a(1+r)} [v(S_2 - v((1 - \delta)S_1)],$$

donde

$$S_2 = [1 - \delta + L^S(1 - T(E, D))]S_1$$

Con esto como oferta de préstamo, el individuo elegirá $R^* = 1$. El tamaño del préstamo será determinado por el exceso de utilidad directa que uno obtiene al no ser socialmente excluido, descontado por la tasa de interés.

Alienación y la formación de grupos sociales

El concepto de identidad ha sido introducido en las dos primeras partes del modelo como la función de alienación $T(E, D)$ que afecta el ratio de crecimiento del capital social. La identidad aquí está íntimamente ligada a la manera en que los individuos se relacionan con su medio social. Por ello, los autores consideran apropiado modelar la relación entre identidad y economía a través de la forma en que una persona se anima o disuade de realizar esfuerzos para crear relaciones en un grupo social determinado con el fin de adquirir beneficios materiales, así como resultados no pecuniarios. Los autores elaboran entonces dos elementos que constituyen la identidad en el modelo, y luego desarrollan mecanismos a través de los cuales la identidad se convierte más importante.

La base del modelo de Carter y Mogue es que el concepto de identidad afecta la habilidad de las personas de acumular y generar ingresos del capital social. Cada persona posee características inmutables y relevantes socialmente, denominadas D_x y un estatus económico particular, o riqueza heredada D_y . Estas dos variables juntas constituyen la identidad de una persona. Con propósitos ilustrativos, se asociará un rango numérico a la identidad socio cultural y a la riqueza; sin embargo, estos números son puramente arbitrarios y no implican nada sobre su valor intrínseco.

Considérese un rango de identidad dado por un plano $[x, y] \in [0, 1]$, y la identidad particular de una persona, dada por el vector $D = [D_x, D_y]$. Para este análisis particular, se asumirán dos grupos dados exógenamente. Uno de ellos está ubicado en el nivel más bajo de riqueza y también más "bajo" nivel de características sociales inmutables. El otro grupo tendrá la configuración totalmente opuesta, la cual implica un nivel alto de riqueza y un nivel alto de características sociales. Denótese entonces la ubicación de identidad de estos dos grupos sociales como $E^i = (E_x^i, E_y^i)$, donde $i = \text{"bajo" o "alto"}$. Considérese $h(x, y)$ la distribución conjunta de los agentes en el espacio de dos dimensiones de riqueza y características sociales.

La identidad de una persona la constituyen sus sentimientos hacia cada uno de los dos grupos, y los sentimientos del grupo hacia la persona. Existen dos elementos que influyen este sentimiento, o el grado de "alienación" con respecto a un grupo determinado. El primero es la distancia social entre un individuo y el grupo. Y el segundo es la identificación del grupo. Esto es, el grado en que los miembros del grupo se sienten fuertemente identificados sobre su propia identidad con el grupo. Así, por ejemplo, alguien que posee características muy diferentes a las del grupo y/o encuentra que el grupo tiene un alto grado de identidad propia, es considerado altamente alienado del grupo en cuestión. El primer elemento de la identidad tiene una influencia directa en el grado en que el individuo "dista" de un grupo social particular. Esta distancia social se expresa como un vector de atributos del grupo social, E , y del individuo, D .

$$\varphi(E, D) = || E - D || \equiv \sqrt{(E_x - D_x^2 + (E_y - D_y^2}$$

Segundo, se postula que el grado en el que el grupo se sienta fuertemente identificado depende en el tamaño del grupo central. Intuitivamente, la identificación intensa del grupo requiere de la existencia de instituciones relacionadas al grupo, que les den a los miembros un foro para interactuar entre sí y construir una noción intensa de identidad de grupo. Con economías de escala en las instituciones del grupo, la presencia significativa de un grupo particular de la población debe existir para formar instituciones de identidad relacionadas a esta categoría emergente. Formalmente, la función de identificación del grupo es:

$$J(E) = \int_0^1 \int_0^1 h(x, y) I[\varphi(x, y, E_x, E_y) < \varepsilon] dx dy$$

donde ε es una constante. La función de identificación mide, entonces, la densidad de personas que forman el grupo central (con un radio ε desde el centro). Juntas, la función de identificación y la función de distancia social modelan el grado de alienación de una persona del grupo en cuestión. Una función simple de alienación sería multiplicativa de la forma siguiente:

$$T(E, D) = t. \varphi(E, D). J(E)$$

donde $t > 0$ normaliza la función de alienación en un rango desde 0 (nada alienado) hasta 1 (más alienado). Un individuo construye poco capital social si es profundamente alienado del grupo. Esta baja adquisición de capital social significa que, a cambio, el individuo adquiere poco valor de colateral por su tiempo invertido en el grupo.

Polarización socio-económica y la reproducción de inequidad económica

En esta sección, Carter y Mogues introducen las decisiones de los individuos sobre su identidad social, alienación y mercados de capital incompletos en un modelo social. Puntualmente, muestran cómo las decisiones individuales y la distribución del ingreso dependerán de la distribución inicial de la riqueza y de las características sociales de la sociedad en su conjunto. Para ello, se definirá primero una medida de polarización socio-económica, y usando dicha medida se utilizará un análisis numérico que muestre cómo el aumento de la polarización socio-económica lleva a una inequidad económica mayor, manteniendo constantes los niveles iniciales de inequidad económica y polarización económica.

Una medida de polarización socio/económica

Hasta ahora los autores mostraron un análisis a nivel micro, que muestra la manera en que la identidad influencia el comportamiento económico y los resultados. En esta sección, los hallazgos microeconómicos serán expandidos en una perspectiva macro para investigar cómo la distribución de la población con respecto a indicadores económicos y sociales se vuelve importante para explicar la distribución general de la población. Para este marco conceptual, los autores consideran un aspecto particular de la distribución que llaman “polarización”. Esta medida fue desarrollada por Esteban y Ray (1994), quienes desarrollaron una medida de polarización económica de una dimensión. Esteban y Ray desarrollaron esta medida motivados por la idea de que en las sociedades más polarizadas, existe un aumento potencial del conflicto social. Intuitivamente, la sociedad está altamente polarizada con respecto a determinadas características D cuando la distribución de D es tal que la población está agrupada en pocos, pero de tamaño significativo, clusters. Las personas dentro de cada cluster son muy similares entre sí en términos de sus características D y muy diferentes de las personas de otros clusters.

En este modelo, se extenderá la medida de Esteban y Ray en dos maneras principales: se extenderá de una a dos dimensiones, debido a la conceptualización de identidad; y se manifestará la existencia de un rango continuo de “clases”, en oposición a categorías discretas. Por tanto, la medida es:

$$P^{SE} = k \iint_{z^1} \iint_{z^2} h(z^1)J(z^2)\varphi(z^1, z^2) dz^2 dz^1$$

donde, como antes, $z = [x, y]$; $h(\cdot)$ es la distribución de la población; $J(z^1)$ es una función de identificación para la persona z^1 ; y $\varphi(\cdot)$ es la función de distancia social. Para determinar el grado de alienación entre el individuo y el grupo, se utilizó la medida de identificación de grupo explicada anteriormente. Aquí, la función de identificación es utilizada con el objetivo de medir la polarización general en la sociedad, independientemente de dónde esté ubicado el grupo. Para ello, se obtiene el grado en el que cada tipo z posee una fuerte identidad.

Los autores sugieren que el grado en el que la economía está polarizada en este modelo dependerá tanto en las decisiones de los agentes heterogéneos (cómo distribuyen su tiempo entre el ingreso laboral directo y las actividades sociales que les permiten acumular capital social) y en su riqueza material, en parte determinada por su acceso al crédito. Para investigar esto, se considerará un set específico de cambios en la distribución inicial, aquellos que dejan la distribución marginal de la riqueza intacta. El propósito de enfocarse en este tipo de cambios de la distribución conjunta es ser capaz de evaluar el efecto “puro” de la polarización socio-económica de este modelo, el cual no podrá ser capturado tomando en cuenta solamente la dimensión económica de la distribución.

Considérese entonces una distribución marginal normal sobre las características de riqueza y , centradas en el punto medio de riqueza $h(y) \sim N(1/2, \theta^2)$. Se considerarán entonces dos expansiones de la distribución marginal sobre las características sociales, para preservar la distribución marginal de la riqueza de tal modo que las características económicas iniciales sean invariantes a las expansiones usadas. La primera expansión es simplemente la densidad normal conjunta sobre x e y , con grados variantes de correlación entre estas dos dimensiones (diferentes grados de ρ). Por simplicidad, esta densidad continuará estando centrada en el punto medio del espacio de identidad. Por tanto, $h(x, y)$ se describirá como:

$$(x,y) \sim \begin{cases} k N(1/2, 1/2, \theta^2, \theta^2, \rho) & \text{para } x, y \in [0,1] \\ 0 & \text{en otro caso} \end{cases}$$

Segundo, se examinará una expansión compleja de la densidad marginal normal hacia una que es bipolar. Estos modelos de distribución son más parecidos a las sociedades que tienen una significativa población económicamente desventajada y otra (pequeña sin embargo) masa de personas ricas, donde la raza es aquí una de las características sociales críticas. Para obtener esta distribución bipolar, primeramente, la distribución marginal $h(y)$ es particionada en dos partes: $g(y)$ y $r(y) \equiv h(y) - g(y)$, donde $g(y) < h(y) \forall x, y \in [0,1]$ y $E(g(y)) > E[h(y) - g(y)]$. Esto es realizado numéricamente utilizando una función gamma. Estas dos funciones serán expandidas en dos dimensiones multiplicándolas por la distribución marginal normal de x , $h^i(x)$, con medias tal que $h^g(x) > h^r(x)$. La distribución bivariada que da como resultado se describe como:

$$h(x,y) \sim \begin{cases} g(y)h^g(x) & \text{para } x + y > 1; x, y \in [0,1] \\ [h(y) - g(y)]h^r(x) & \text{para } x + y \leq 1; x, y \in [0,1] \\ 0 & \text{en otro caso} \end{cases}$$

Los gráficos de la distribución inicial para los diferentes niveles de correlación tienen en común la distribución marginal de riqueza. Como resultado, cualquier descripción de su distribución marginal, tal como el coeficiente de Gini o el grado de polarización económica, será igual para estos cuatro casos. Lo que los diferencia, sin embargo, es el grado de polarización socio-económica. Estos resultados se pueden observar en la Tabla 1. Las columnas 2 y 3 muestran los niveles iniciales de polarización económica e inequidad económica inicial. Ambas distribuciones permanecen inalteradas ante las diferentes distribuciones iniciales (dado que la distribución marginal inicial no cambia). Por otro lado, la medida de polarización socio-económica, en la cuarta columna, aumenta a medida que se consideran distribuciones con mayor grado de correlación entre las características sociales y económicas, y finalmente, más aun en la distribución bivariada, donde existe un amplio grupo de personas en el estrato socio-económico inferior.

Tabla 1: Medidas de distribución (relativas al valor de ρ)

	<i>Condiciones iniciales</i>				<i>Ingreso adquirido (empresarial y salarial)</i>	
	Univariado	p^E	Gini de riqueza	p^{SE}	Gini	
ρ	0.00	1.00	1.00	1.00	1.00	
	0.30	1.00	1.00	1.03	1.13	
	0.60	1.00	1.00	1.15	1.14	
	Bivariado	1.00	1.00	1.27	1.32	

Fuente: Carter y Mogues (2004)

Análisis numérico de la polarización e inequidad económica

Supóngase ahora que la sociedad se vuelve más polarizada en su distribución marginal (ya sea porque aumenta el grado de correlación o porque se convierte en una sociedad que sigue un modelo bivariado). La consecuencia para la distribución del ingreso de una polarización mayor se muestra en la última columna de la Tabla 1, que muestra el coeficiente de Gini para el ingreso adquirido cuando los agentes eligen óptimamente su grupo y actúan de acuerdo al problema de maximización. Se observa entonces que el coeficiente de Gini aumenta monótonicamente mientras se consideran sociedades con mayor polarización socio-económica. El grado de inequidad que proviene de las condiciones iniciales de sociedades más polarizadas socio-económicamente, es 30% mayor que si las condiciones iniciales fueran las del caso base. En consonancia con las teorías de Figueroa y Stewart, se observa que la inequidad económica es más durable cuando está arraigada socialmente, incluso cuando se controla por los niveles iniciales de polarización económica.

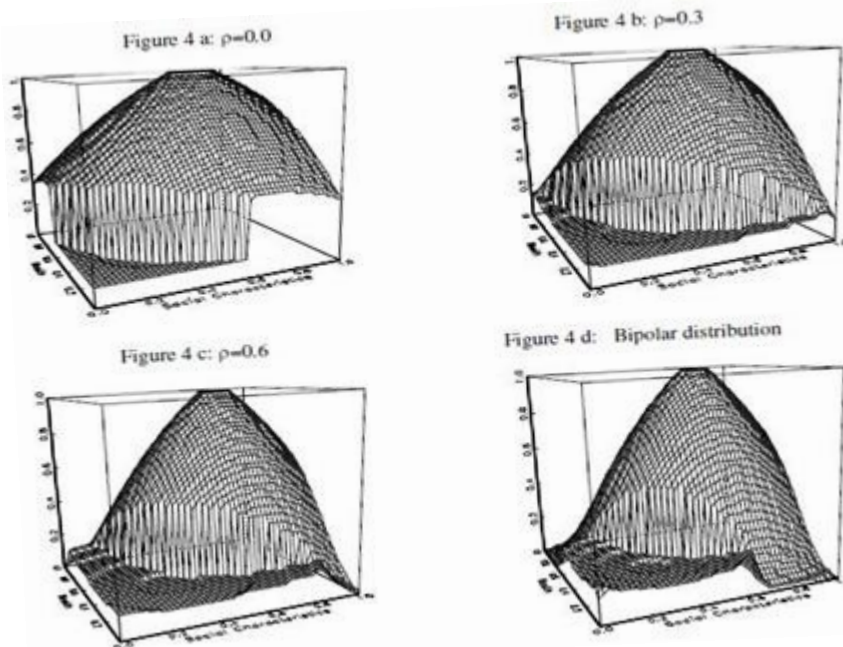
Los resultados en equilibrio de la afiliación a los grupos y la inversión social proveen intuición sobre el aumento de la inequidad cuando la sociedad está más polarizada. Como se puede observar en el anexo I.4, los gráficos presentados muestran las porciones del espacio de dotación inicial en el que los agentes eligen afiliarse a los diferentes grupos. Se observa que la membresía en aquellos grupos “altos” muestra reducciones significativas a medida que la sociedad se polariza más. En particular, aquellos que, para bajos niveles de polarización, encuentran factible afiliarse a un grupo “alto” al invertir su tiempo en construir estas relaciones sociales, o bien cambian su afiliación a uno de los grupos “bajos”, en donde es más probable que la restricción de riqueza del grupo se atasque, o encuentran óptimo retirarse de la afiliación grupal.

Esto se debe principalmente al hecho de que el aumento de la alienación en un grupo “alto”, que resulta de la concentración de más gente alrededor del centro del grupo como producto de la polarización, genera que aquellos que se encontraban en la periferia de la membresía grupal se vuelvan muy alienados como para seguir encontrando óptimo permanecer en el grupo. Esta alienación significa que la utilidad marginal directa y las ganancias materiales indirectas provenientes de la membresía

caen por debajo de lo que ellos podrían obtener si se cambian a un grupo más bajo o volviéndose autárquicos.

No solamente la gente más distante del grupo se encuentra más excluida del poder económico como resultado de la mayor polarización, sino que también sus miembros le dedican menos tiempo (tal como puede ser visto en el Gráfico 1). Este es el caso especialmente para el grupo rico, mientras que los grupos pobres difícilmente experimentan una reducción de su tiempo invertido. El análisis de Mogues sugiere que esto se debe a que los grupos “bajos” tienen restricciones de acceso al crédito no por el problema de compatibilidad de incentivos, sino por la limitada dotación de los grupos. Entonces, la única distribución óptima de tiempo no es afectada por los cambios marginales en el grado de polarización. Por otro lado, la riqueza de los grupos “altos” es tal que la mayor concentración de la distribución afecta la inversión social de equilibrio para la mayoría de los miembros del grupo.

Gráfico 1: Inversión social según los grados de polarización



Fuente: Carter y Mogues (2004)

4.2. Retornos del capital social

Tal como se adelantó en la primera sección, se postulará que existen cinco mecanismos mediante los cuales el capital social genera un aumento de los retornos económicos (Narayan y Pritchett, 1997; Aker, 2007).

En primer lugar, las conexiones horizontales generan gobiernos más eficientes, ya que mejora el monitoreo del desempeño del gobierno. Por tanto, mejora también la efectividad de los servicios públicos. Esto es demostrado por Putnam (1993), quien comprobó que las regiones en Italia en las cuales la población era más propensa a participar en organizaciones, contaban con una demanda mejor atendida por parte del gobierno regional.

En segundo lugar, los grupos sociales mejor equipados para la cooperación comunitaria, cuando cuentan con una propiedad común, pueden resolver más fácilmente problemas de “la tragedia de los comunes” o el problema Olsoniano de “free rider”. El trabajo de Ostrom (1995) demuestra que la habilidad de grupos locales para cooperar juega un papel importante en evadir las consecuencias negativas de la explotación o de la distribución de activos que resultaría de un comportamiento meramente individualista.

Tercero, la difusión de innovaciones se ve facilitada por las mayores conexiones entre individuos. La participación social conduce a mayor comunicación interpersonal y está asociada a la temprana adopción de innovaciones.

Cuarto, la mayor actividad organizacional conduce también a menor información imperfecta, lo que reduce los costos de transacción. Dados costos de transacción más bajos, aumentarán las transacciones de mercado y de crédito, lo que conducirá a mejores resultados. Los mecanismos por lo que esto ocurre son dos. Primero, la mejor información entre los que otorgan el crédito y los prestamistas menguará los problemas de selección adversa y riesgo moral. Segundo, se expanden los mecanismos de “enforcement”, por lo que la efectividad del pago aumentará.

Finalmente, la participación en una red provee una suerte de seguro informal, ya que permite compartir riesgos. Ello generará que los individuos opten por opciones más rentables pero a la vez más riesgosas o por técnicas más sofisticadas de producción.

5. Hipótesis

Se ha tratado bastante en la literatura acerca de que los efectos del capital social no pueden ser desligados de la raza, etnicidad o de la pertenencia a grupos minoritarios y no minoritarios (Loury, 1997; Alesina y La Ferrara, 1999; Glaeser et. al., 2000). El principal argumento para defender esta asociación es que los individuos tienden a establecer relaciones con otros integrantes de su misma etnia y que, incluso, la

participación de un elemento externo puede otorgar una desutilidad a la participación. Por ende, los beneficios del capital social estarán también estrechamente relacionados con las características y desempeño de la propia etnia.

Una manera de sistematizar estos postulados es ubicarnos en un contexto como el de la sociedad Sigma (Figueroa, 2003). Esta teoría busca explicar la dinámica de la exclusión, donde existe una suerte de 'círculo vicioso' entre la exclusión política, cultural y económica. Así, las bajas dotaciones de activos iniciales de los individuos determinan un 'entrampamiento' de exclusión.

En esta sociedad abstracta existen tres grupos sociales (A , Y y Z) que poseen una distribución desigual de activos económicos (capital físico, humano y financiero), así como de activos sociales (activos políticos y culturales). El grupo A posee un mayor acervo de dichos activos que el grupo Y y Z respectivamente.

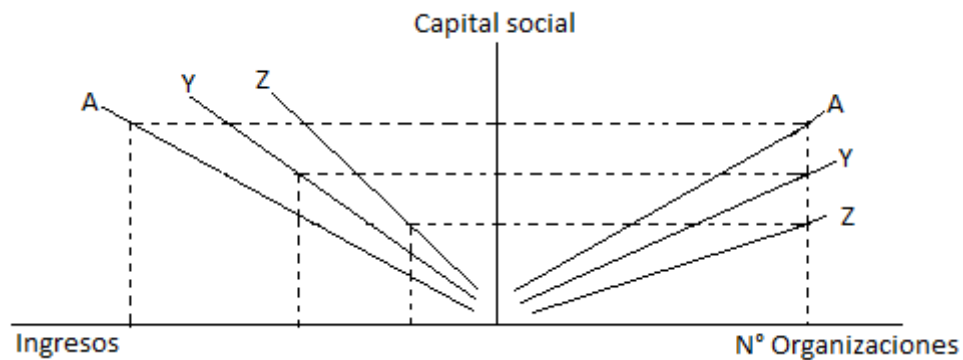
Adaptando esta teoría a los fines de esta investigación, se postulará que, dado que el capital social está estrechamente ligado al origen étnico y dado que cada grupo social tiene una dinámica particular, los grupos étnicos tendrán también impactos diferenciados por su posesión de capital social. Entonces,

$$\begin{aligned} Kh_j &= u(\text{Edu}_j, X) & j \in X, & X = Z, Y, A & u_i > 0 \\ Ks_j &= l(\text{Org}_j, X) & j \in X, & X = Z, Y, A & l_i > 0 \\ Y_j &= f(Kh_j, Ks_j, X) & j \in X, & X = Z, Y, A & f_i > 0 \end{aligned}$$

Es decir, **la teoría predice que el tipo de organizaciones a las que acceden los distintos grupos sociales será determinante de un capital social diferenciado**. Así, a mejor calidad de capital social, mayor será el retorno económico. Los individuos de la clase A accederán a mejor capital social, por lo que sus retornos serán mayores que los de los individuos del grupo social Y y Z respectivamente. Asimismo, los grupos étnicos per se son también determinantes de este capital humano y social diferenciado.

Esta hipótesis se puede sistematizar en el Gráfico 2. Se postula que, al mismo nivel de organizaciones sociales en las que un individuo participe, el nivel de capital social adquirido será mayor para los individuos del grupo étnico A , que para los individuos del grupo Y y Z , respectivamente. Esto debido a que el tipo de contactos establecidos en dichas organizaciones serán de "mejor calidad", entendiendo esta como un grupo de individuos con mayor acervo de activos. Por lo tanto, dado que los individuos del grupo étnico A poseerán mejor capital social, los retornos económicos obtenidos del mismo serán mayores para dicho grupo que para los grupos Y y Z , respectivamente.

Gráfico 2: Acceso y retornos de y al capital social



Fuente: Figueroa (2003)
Elaboración: propia

Ahora bien, ciertamente, se esperará que esta hipótesis se cumpla en la evaluación empírica del acceso y retorno económico de la participación en organizaciones en general, puesto que como bien se ha discutido, la participación en organizaciones sociales es el *proxy* más cercano que se conoce en la literatura económica para evaluar empíricamente el capital social. Sin embargo, para fines de esta investigación, se considerarán también diferentes tipos de capital social, específicos al contexto peruano. Por ello, esta hipótesis podría no cumplirse para aquellas organizaciones que, por definición o por su naturaleza, están dirigidas o concentran la participación de determinado grupo social. Es decir, el contexto y naturaleza de las organizaciones a evaluarse será determinante de los resultados económicos y su dinámica entre los diferentes grupos étnicos.

6. El capital social en el Perú

Si bien la literatura ha enfatizado el rol positivo del capital social en diferentes indicadores económicos, políticos y sociales; existe un consenso en la literatura según el cual el tema del capital social no puede ser tratado independientemente del contexto social. Analizar el capital social sin considerar los tipos particulares de capital social de cada realidad, las diferencias culturales, geográficas, de género, o su formación particular; sería una tarea que carecería de rigor. Así, a pesar de que las herramientas genéricas son utilizadas en la investigación independientemente del contexto cultural, para Szreter y Woolcock (2004) el capital social es un producto de la historia política y constitucional y de la evolución ideológica en cada entorno. Por ello, la naturaleza exacta del capital social, en cualquier contexto cultural, depende de las normas específicas de comportamiento, redes y organizaciones que son importantes en ese entorno. La naturaleza específica del capital social deberá entonces ser explorada en cada realidad cultural, con el fin de desarrollar las mejores herramientas para medir el capital social en cada entorno (De Silva, et al. 2005).

En ese sentido, y sobre todo en una sociedad socialmente fragmentada como la peruana, el estudio del capital social no puede ser desligado de un riguroso análisis institucional, contextual y cualitativo. Es crucial preguntarse por ejemplo: ¿qué tipo de organizaciones son las predominantes en Perú? ¿Son homogéneas dentro del país? ¿Existen diferencias étnicas, de género o regionales en el acceso a las mismas? ¿Por qué algunos grupos étnicos o regionales acceden más a un tipo de organizaciones que a otras? ¿Será que les son más necesarias o que existe algún impedimento en el acceso a otras organizaciones? ¿Son los mismos factores los que determinan el acceso a las distintas organizaciones para cada grupo poblacional? Esta sección pretende dar luces a estas preguntas mediante la revisión de literatura específica al caso peruano y el uso de estadísticas descriptivas.

6.1. Tipos de capital social en el Perú: Evidencia previa

Las clasificaciones del capital social utilizadas por la literatura varían desde las aproximaciones más generales y ambiciosas hasta las clasificaciones precisas y adecuadas al contexto específico. Una de las clasificaciones más generales y práctica es aquella que divide al capital social entre cognitivo y estructural. El capital social estructural mide la cantidad de relaciones sociales, como por ejemplo, el número y tipo de redes sociales de las que un individuo es miembro. El capital social cognitivo mide, en cambio, la calidad de las relaciones sociales, como por ejemplo las normas de confianza y reciprocidad compartidas que caracterizan a las redes sociales (Bain y Hicks, 1998; Grootaert y Van Bastelaer (2002).

El capital social estructural y cognitivo pueden referir también a los lazos y percepciones que existen entre personas que son similares entre sí, como por ejemplo el resto de personas en la comunidad; o pueden referir a las relaciones con personas que son diferentes a sí mismos, que se encuentran fuera de la comunidad o que tienen una identidad social diferente. Al primer tipo de relaciones se le conoce como *capital social relacional* (o bonding social capital) y al segundo tipo como capital social vinculante (o bridging social capital) Putnam (1993 y 2000). Al respecto, Woolcock (2000) argumenta que el capital social relacional es utilizado para relacionarse entre sí o “*get by*”, mientras que el capital social vinculante (o de transición) es utilizado para salir adelante o “*get ahead*”.

Otra diferenciación general importante a tener en cuenta es el ámbito en el que puede desarrollarse el capital social. Así, por ejemplo, este puede originarse a partir de instituciones formales, como por ejemplo a través de la relación entre la comunidad y el gobierno local, a través de la promoción de actividades o proyectos de autogestión por parte del Estado u ONG, en la relación laboral, entre otros casos. Asimismo, el capital social puede originarse también a través de estructuras informales. Tal es el caso, por ejemplo, de las relaciones familiares u amicales, o de organizaciones creadas por voluntad del grupo para su propio beneficio, que van desde organizaciones funcionales –regantes, campesinos, asociación de productores- hasta organizaciones

de recreación o culturales – como los grupos deportivos o grupos religiosos-. Es posible también que la creación de estos grupos haya sido propiciada por un contexto específico. Un caso ilustrativo es, por ejemplo, la creación de las rondas campesinas que se crearon por el contexto de violencia política en el Perú en los años 80's.

Si bien las diferentes aproximaciones a la tipología específica para medir el capital social son válidas, la conclusión general es que este no puede ser tratado como un capital homogéneo. Por el contrario, el capital social varía según el contexto de cada país; y dentro del mismo país, varía según características de grupos étnicos, geográficos, etarios, de género y según las características sociales de la población. Asimismo, el capital social no es un concepto estático. Por ello, además de diferenciarlo por tipos adecuados al contexto; el análisis deberá considerar también su origen y evolución. Así, por ejemplo, existen organizaciones sociales que puede variar según su funcionalidad para el grupo. Tal sería el caso de una misma comunidad en dos momentos del tiempo: cuando empieza a formarse y una vez establecida. En cada uno de estos escenarios, es posible que el objetivo de asociarse tenga fines muy disímiles según el desarrollo de la comunidad.

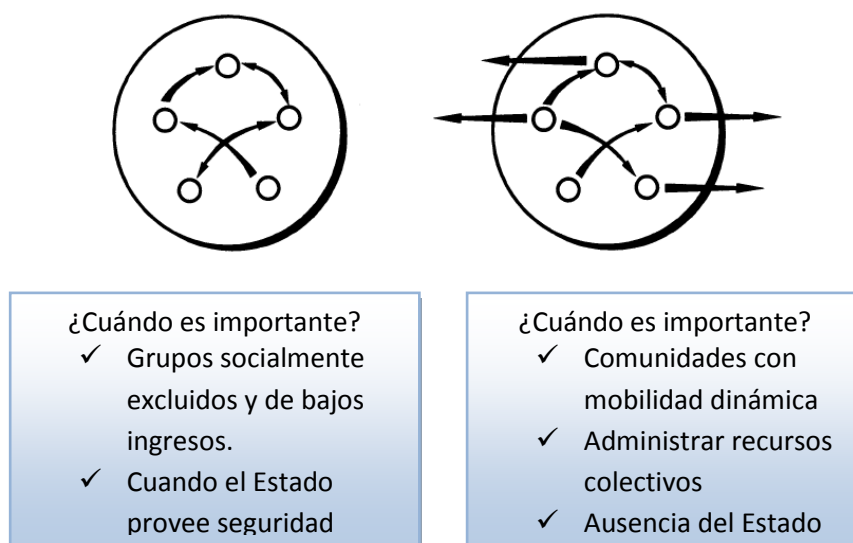
6.1.1. Capital social relacional y capital social vinculante

Una de las más utilizadas clasificaciones del capital social por la literatura es la distinción entre capital social relacional y capital social vinculante. Narayan (1999) define al capital relacional como la cohesión social dentro de la estructura del grupo; mientras que el capital social vinculante es descrito como el tipo de capital social que conecta a las diferentes comunidades o grupos.

Harpham, Grant y Thomas (2002) señalan que la distinción entre capital social vinculante y relacional es muy importante puesto que resalta el rol del gobierno en relación al capital social – de allí deviene la importancia del contexto político en el análisis del capital social- y demuestra la necesidad de balancear ambos componentes. Sin las relaciones entre la comunidad y los gobernadores locales o grupos con recursos (capital social vertical), las redes sociales, normas y la confianza no sería capaz de mejorar el bienestar de la comunidad. Asimismo, sin las relaciones horizontales entre los grupos o comunidades, fuentes importantes de información, canales de apoyo y otras ventajas de la solidaridad se perderían (Cueto, et. al., *en prensa*).

El Gráfico 2 muestra un diagrama sistematizado por Adger (2003), donde representa mediante flechas la distribución del conocimiento, el compartir del riesgo financiero, el compartir de la información de mercado, o los reclamos por reciprocidad en épocas de crisis. Las relaciones internas a un grupo socio-económico, tal como muestra el panel de la izquierda, es el conocido capital social relacional, y suele estar basado en relaciones familiares o dentro de la localidad. Por contraste, el panel de la derecha muestra el capital social vinculante, que refleja las relaciones económicas y otros lazos externos al grupo.

Gráfico 2: Importancia del capital social vinculante y relacional
Bonding social capital Networking social capital



Fuente: Adger (2003)

Si bien los trabajos empíricos sobre el capital social en el Perú son escasos, Tuesta (2003) evalúa el impacto económico del capital social en el Perú utilizando precisamente la clasificación entre capital social vinculante y relacional. Las variables de interés en su estudio las conforman los niveles de pobreza y los ingresos de los hogares rurales. Encuentra así que el capital social relacional es más abundante entre los hogares pobres; sin embargo, no constituye un mecanismo efectivo para salir de la pobreza, a diferencia del capital social vinculante.

Una descripción sobre cómo ha evolucionado la estructura del capital social en el Perú se encuentra en Porras (2001). El autor afirma que las reformas estructurales que se aplicaron a la agricultura peruana en la década de 1990 ocasionaron cambios en las normas formales e informales del mercado agrícola, las cuales han condicionado y transformado la acción colectiva de los empresarios agrícolas. Los empresarios han pasado así de un esquema clientelista, con alta vinculación a las altas esferas estatales de decisión, a uno en el cual se enfatiza mucho más el rol de la sociedad civil para desarrollar acciones y fortalecer las capacidades de negociación de las organizaciones, para ajustarse al funcionamiento de un mercado cada vez menos regulado (tomado de: Glave y Jaramillo, 2007). Este nuevo esquema enfatiza la importancia cada vez mayor del capital social vinculante. El caso expuesto ejemplifica su importancia en el ámbito de la agricultura, pero dado que las reformas de la década de 1990 no solo afectaron a la agricultura, la importancia del capital social vinculante es extendida también al mercado de bienes y al mercado laboral, dada la menor regulación del Estado.

Otro caso de estudio que ejemplifica la creciente importancia del capital social vinculante para la superación de la pobreza, es previsto por Jaramillo y Saavedra (2005), quienes verifican de manera empírica la importancia de los arreglos institucionales para la acción colectiva en la provisión de servicios agrícolas y la calidad de estos. Los autores se apoyan en una encuesta aplicada a cien alcaldes de distritos y representantes de organizaciones de base. Estiman un modelo *probit*, donde la variable dependiente es la existencia de servicios

agrícolas en el distrito y la percepción de calidad de dichos servicios por parte de los representantes de los agricultores. Utilizan además como variable instrumental la existencia de foros de concertación en el distrito, para poder capturar la existencia de arreglos institucionales. Los resultados del estudio muestran una relación positiva entre la acción colectiva y la provisión de servicios agrícolas y su calidad. Estos hallazgos apoyan la hipótesis de que la acción colectiva influye en el adecuado desempeño de los municipios. Por lo tanto, este es un caso en el que se muestra cómo el capital social vinculante sí tiene un impacto positivo en la superación y mayor bienestar de la comunidad.

Si bien existen muchos esfuerzos en la literatura por resaltar la clasificación de capital social entre vinculante y relacional, también es considerada una clasificación controversial, sobre todo para el caso peruano. De Silva, et al (2005) argumentan, luego del trabajo de campo realizado mediante entrevistas en tres comunidades peruanas, que la diferenciación entre capital social relacional y vinculante es muy simplista para la realidad social peruana. Afirman entonces que muchas organizaciones cumplen ambos roles. Por ejemplo, los vínculos entre personas de similar estado en los grupos de madres (capital social relacional) son usados también para obtener recursos económicos para permitir a las personas “salir adelante”, así como “relacionarse”.

Un ejemplo de la manera en que el capital social relacional y vinculante actúan juntos son las asociaciones de madres. Estas proveen el marco institucional para promover la acción conjunta de las madres. Sin embargo, no solo son usadas para relacionarse entre sí y desarrollar tareas específicas de la organización, sino que también son espacios que promueven otro tipo de actividades. Así por ejemplo, desarrollan emprendimientos, como solventar la capacitación de las madres para una tarea específica o comprar insumos para desarrollar una pequeña empresa, entre otros. Por ejemplo, (Anderson, 200) relata cómo un grupo de madres de la comunidad de su estudio creó un centro de artesanos que incluía una panadería y centro de costura y que proveía empleo para 60 mujeres y proporcionaba acceso a mercados para más mujeres.

6.1.2. Clasificación de Diez (1999)

Para Diez (1999) la sociedad rural experimenta un creciente proceso de integración a los procesos nacionales que se manifiesta, principalmente, en tres componentes: i) la democratización de la sociedad rural y el reclamo por espacios de ciudadanía, ii) las manifestaciones rurales de la expansión de una economía de mercado, y iii) cambios en los comportamientos y en las mentalidades de los pobladores rurales. Estos nuevos procesos configuran un escenario donde predomina la pequeña propiedad, una población móvil, relaciones fluidas, aunque desiguales, entre lo urbano y lo rural; y, especialmente para el interés de esta investigación, una mirada de organizaciones, instituciones y actores marcados por la heterogeneidad, y con ella, una ambigüedad en las relaciones sociales y de poder.

Además de esta caracterización de la sociedad rural peruana, Diez plantea también una discusión interesante sobre los procesos en el medio rural, que es útil también

para aproximar el fin de esta investigación. Resalta, entonces, tres cambios importantes en la dinámica de la sociedad rural. Primero, la influencia de una economía fundada sobre las leyes de mercado, que podría estar cambiando las relaciones entre los intereses individuales (o familiares) y los intereses colectivos. Cabe resaltar, sin embargo, que ya desde el año 81 Figueroa afirmaba, contrariamente a lo que se pensaba en la tradición sociológica y antropológica, que los principios que guiaban a la sociedad rural eran ya los de una economía de mercado. En cualquier caso, esta penetración de la economía de mercado motiva la interesante y crucial pregunta planteada por Diez, ¿es la comunidad campesina un espacio de defensa colectivo, una alternativa de desarrollo colectivista, o simplemente un mecanismo de refugio contra la pobreza para aquellos que no tienen opción a caminos familiares de promoción social. Este trabajo pretenderá brindar herramientas para la reflexión sobre las organizaciones sociales. ¿Son estas mecanismos efectivos de superación de la pobreza o, por el contrario, funcionan como un refugio contra la misma?

El segundo cambio propuesto por Diez es la movilidad de la población que en las últimas décadas viene alterando la relación campo-ciudad. Con estos cambios las diferencias clásicas entre campo y ciudad y entre espacios urbanos y rurales se hacen más tenues en el nivel de la población que pertenece, cada vez más, a ambos mundos. Y en tercer lugar, plantea los cambios en la manera de pensar de las personas, producto de los procesos generales mencionados anteriormente. Esto genera que las personas tengan mayores posibilidades de elección, de individuos y de grupos.

Una de las características más resaltadas del espacio rural para Diez es la coexistencia de múltiples organizaciones. Estas interactúan cotidianamente no sólo en las comunidades, sino también en los municipios, parroquias y autoridades locales. Se experimenta, pues, una proliferación de nuevas organizaciones dentro y fuera de las comunidades. Dado este contexto, Diez realiza una clasificación de las diferentes organizaciones de acuerdo a su actividad principal. Según ésta, las organizaciones se dividirían en cuatro grandes bloques: i) las asociaciones para actividades vinculadas a la producción, ii) las organizaciones para actividades vinculadas para actividades de servicios, iii) las organizaciones para el control del orden, y iv) aquellas de carácter lúdico, religioso o cultural.

Las organizaciones productivas reúnen a campesinos y productores agrarios que cumplen una serie de funciones para la producción o comercialización de bienes, productos y servicios. Mientras en la sierra estas se hallan en relación con la comunidad, en la costa reúnen a grupos de productores independientes. Independientemente de los procesos por los que se produjeron, todas las nuevas asociaciones se hallan vinculadas, de una u otra manera, al mercado al que destinan su producción.

Las organizaciones de defensa, control social y administración de justicia son, para Diez, de dos tipos: rondas campesinas, relativamente autónomas y dedicadas al control del abigeato y algunas funciones de regulación social y desarrollo, ubicadas principalmente en la sierra norte; y los comités de autodefensa, surgidos en la lucha

antisubversiva, ubicados en la sierra centro y sur, en los que intervino en diversos grados el ejército.

Las organizaciones de servicio son las menos estudiadas entre las otras formas de organización en el campo. Estas son, por ejemplo, las juntas administradoras de agua, luz o pozos, comités por “algo” o las asociaciones de Padres de Familia (Apafas). Existen, sin embargo, algunos trabajos sobre las asociaciones femeninas, una de cuyas características es la multifuncionalidad. Los grupos de mujeres se dedican tanto a actividades productivas (huertos, talleres, pequeña industria), como a actividades relacionadas a la salud, la alimentación y la sobrevivencia. De hecho, para Diez, la participación femenina sin que alcance los estándares de la participación masculina, es sin duda uno de los cambios más importantes de las últimas dos décadas.

Finalmente, las organizaciones de carácter religioso, sin ser necesariamente tradicionales, son formas de organización atípicas en comparación al resto, en lo que refiere a su finalidad, funcionamiento y a su organización. Sostiene Diez además que las organizaciones deportivas y culturales, poco conocidas, son un espacio importante de socialización y de agrupación de jóvenes.

Con excepción de las organizaciones religiosas y deportivas, casi todas las organizaciones tienen una misma estructura: cuentan con una dirigencia central (una junta directiva con un presidente y sus acompañantes) y responden a la voluntad de la asamblea en la que participan todos sus miembros. Todas son además un espacio de organización intermedio entre las familias y la comunidad, y posibilitan la constitución de redes sociales que articulan a los miembros de una localidad.

Para Diez, las organizaciones articulan su espacio en dos niveles: como instancia de regulación de las relaciones en el espacio local, y como representación de eslabonamiento con el exterior. Su relación con lo “externo” es crucial en su análisis. No es posible, por ejemplo, comprender los cambios en la organización o en las funciones de la comunidad sin tomar en cuenta al Estado, tampoco analizar la creación de rondas y comités de autodefensa sin referencia a la labor de partidos políticos o del Ejército. Y podría decirse lo mismo de comités de productores y clubes de madres que son creados por agencias estatales o por Organismos no Gubernamentales (ONG’s). Acompañando, o incluso como instancia superior, se encuentran los municipios, que se consolidan como cabeceras de puente “urbanas” en el espacio rural. Los municipios son entonces el espacio de definición y de expresión del poder local en los distritos.

Esta clasificación desarrollada por Diez, será adaptada para fines de este trabajo. Esta tipificación fue planteada como descripción del contexto rural; sin embargo, tanto por la extensa movilidad entre “lo urbano” y “lo rural” como porque estas mismas instituciones que articulan las organizaciones actúan de la misma forma en el espacio urbano, la clasificación puede ser también aplicada para el espacio urbano.

6.1.3. *Clasificación de De Silva, et al (2005)*

Organizaciones fuera de la comunidad

Las organizaciones que establecen vínculos con instituciones fuera de la comunidad constituyen un claro ejemplo del mencionado capital social vinculante en el Perú. Estas son, por lo general, federaciones que actúan como intermediarias entre la comunidad y las organizaciones nacionales, lo que genera también la vinculación entre aquellas personas que tienen muy poco poder político con aquellas instituciones que gozan de mayor poder político. Al respecto, Bebbington y Carroll (2000) afirman que las federaciones han tenido un impacto en la reducción de la pobreza dado que actúan como guardianes de las estructuras de poder externas. Citan, por ejemplo, a una exitosa organización cafetalera en el Cusco, la que colecta la producción de los miembros de la organización y los conecta con mercados externos. Esta ha obtenido cada vez mayor acceso a mercados internacionales de comercio justo. Este tipo de organizaciones han vinculado a las comunidades con intereses similares con el gobierno, la sociedad civil, organizaciones y mercados en Perú por los últimos 30 años (Woolcock, 2000)¹¹.

Un ejemplo de este tipo de organización lo constituyen las cooperativas agrarias constituidas luego de la reforma agraria peruana. Estas eran empresas cuyo principal objetivo era dinamizar el desarrollo agropecuario a través de la asociatividad. Sin embargo, una amplia literatura coincide en el fracaso de la implantación de este sistema. Sostienen, por ejemplo, que la cooperativización de las haciendas no fue una solución a la crisis del sistema agrario. La mayor parte de estas empresas asociativas fueron desprovistas de personal técnico y gerencial. Existía además un conflicto de intereses por las jerarquías internas entre los trabajadores, quienes eran, al mismo tiempo, propietarios y asalariados (Eguren, 2006). Asimismo, también dentro de la literatura del tema, se sostiene que la imposición de estas asociaciones de productores fue la causa de este fracaso, pues estas asociaciones no fueron creadas voluntariamente, y por lo tanto no reflejan ni responden a las necesidades de los propios productores.

Sin embargo, a pesar de estos cuestionamientos a la nueva estructura agraria impuesta, existen todavía en el Perú empresas asociativas que sobreviven hasta hoy, demostrando el éxito de su experiencia en particular. Un caso paradigmático es la CAP Cocola, empresa asociativa cuyos resultados positivos contradicen la vasta literatura sobre la reforma agraria.

¹¹ En: De Silva, et al (2005)

Organizaciones dentro de la comunidad

Las organizaciones que se encuentran dentro de la comunidad cumplen el rol de vincular a sus integrantes entre pares. Son el típico caso de lo que se conoce como capital social relacional. La membresía a estas organizaciones constituye un componente central del capital social puesto que provee el marco en el cual se desarrollan las conexiones sociales y el capital social cognitivo puede desarrollarse. La membresía a este tipo de organizaciones comunales en el Perú implican, principalmente, un trabajo de voluntariado, solo muy pocas son pagadas.

Al respecto, Schady (2001) elabora uno de los pocos estudios cuantitativos sobre los determinantes del trabajo voluntario en Perú. Sostiene el autor que existen dos formas de pensar en los determinantes del trabajo voluntario. Bajo un punto de vista, el trabajo voluntario es determinado principalmente por las características individuales, como por ejemplo, su ingreso salarial y no salarial. Bajo un segundo punto de vista, son las características de la comunidad las que importan, como por ejemplo el nivel de capital social o la intensidad de actividad del gobierno.

El modelo laboral más simple asume que el trabajo voluntario es un “bien de consumo”. La idea es que en un ambiente competitivo, las actividades de voluntariado representan una inversión porque desarrollan experiencia de trabajo y otras habilidades lo que podría aumentar los ingresos futuros. Sin embargo, para Schady, este modelo no se puede aplicar a Perú, puesto que las actividades de voluntariado en Perú no suelen mejorar los *curriculums* de las personas, ni promover mayores ingresos futuros. Los individuos realizan actividades de voluntariado porque son altruistas (Arrow, Becker, Rose-Ackerman), o porque obtienen gestos de gratuidad o “*warm glow*” por hacer el bien (Tullock, Andreoni).

Para Schady también, los ingresos más altos tienen un efecto ambiguo en las actividades de voluntariado: aumentan el ingreso, pero también aumentan el costo de oportunidad del tiempo, generando que sea más costoso realizar actividades de voluntariado. Por el contrario, si el voluntariado fuese un bien normal, el efecto esperado del voluntariado en el ingreso no salarial debería ser positivo. Otras posibles características del hogar que podrían aumentar el costo de oportunidad son por ejemplo el número de hijos del hogar, ya que aumentan el costo de oportunidad de las mujeres que trabajan en casa.

La aproximación de mercado asume que el trabajo de voluntariado es “caridad”. Sin embargo, si los beneficios del voluntariado se revierten principalmente a los miembros de la comunidad, sería apropiado concebir al trabajo de voluntariado como un insumo en la producción de un bien público local. Ahora, si el trabajo de voluntariado es un medio para producir bienes públicos, la extensión y naturaleza de la actividad del gobierno puede ser importante. Existen así dos posibilidades: i) podrían estas actividades y el gobierno proveer los mismos servicios, de manera que el gobierno desplazaría a las actividades de voluntariado, o ii) los programas del gobierno podrían requerir del voluntariado como una forma de requisito para entregar los recursos a los

beneficiarios, por lo que parte de este gasto podría tener un efecto positivo en el voluntariado.

Utilizando datos de la *Living Standards Measure Survey*, Schady realiza una estimación probabilística para encontrar los determinantes del trabajo voluntario. Encuentra así que los individuos con mayor educación son los más propensos a realizar actividades de voluntariado. Esto, para el autor, contribuye a reforzar la hipótesis que él plantea, según la cual, el trabajo voluntario sí tiene un costo de oportunidad alto. Sin embargo, el resultado que más refuerza su hipótesis es un gráfico que muestra, donde se observa que, para los hombres, a mayores horas trabajadas, mayor es la probabilidad de realizar actividades de voluntariado. Cabe resaltar, sin embargo, que en su estimación probabilística, la covariable que indica la media del ingreso predice negativamente la probabilidad de participar para toda la muestra.

Como conclusión de sus hallazgos, Schady argumenta que la participación en actividades de voluntariado puede ser pensada en términos de acumulación de prestigio en la comunidad. Esta postura podría ser ampliada en la literatura al incluir el estatus social en el análisis económico de la toma de decisiones en el mercado laboral. Incluso los individuos que ya poseen un estatus social alto, podrían realizar actividades de voluntariado para confirmar su status. Estos resultados sugieren dos grandes preocupaciones para Schady: i) si las personas con mayor costo de oportunidad del tiempo realizan más actividades de voluntariado, confiar la selección de programas en la participación voluntaria podría no estar cumpliendo su objetivo de autoselección, y ii) si las actividades de voluntariado confirman el status social y los grupos vulnerables tienden menos a realizar actividades de voluntariado, la participación en programas sociales podría reforzar las jerarquías sociales existentes.

Grupos femeninos

Entre los grupos femeninos, las organizaciones más populares y numerosas son aquellas que son promovidas por el gobierno, como por ejemplo los programas alimentarios. Entre los más conocidos, están los programas de comedores populares, vaso de leche, cocinas mejoradas, entre otros. Estas organizaciones son populares tanto en la zona urbana como en la rural. Por lo general son administradas por pequeños grupos de mujeres que buscan ayudarse entre mujeres para alimentar a sus familias con la provisión de alimentos pre-fabricados, que se reparten de manera gratuita o a un costo mucho menor. Nuevamente, este tipo de organizaciones constituyen lo que se denomina capital social relacional, puesto que son utilizadas para relacionarse entre pares.

Las actividades que desarrollan estos grupos son autogestionadas e incorporan un rango diverso de actividades, que incluyen tanto las labores específicas de la organización, así como financiamiento para otras actividades y capacitación de sus miembros. Las acciones del grupo, por lo general, son exclusivamente para beneficiar a los propios integrantes. Por ejemplo, en las entrevistas realizadas por (De Silva, et.al. 2005), las mujeres miembro del grupo de madres en Huaycán desarrollaban

actividades para recolectar financiamiento para comprar presentes de navidad para sus propios hijos. Asimismo, destinaban los recursos donados por los grupos religiosos, políticos o grupos de caridad hacia la comunidad; por lo que constituyen también una importante fuente de vinculación entre la organización y la comunidad (a pesar de se puedan mantener relaciones jerárquicas).

Otro tema interesante en estas organizaciones, señalado por De Silva et. al. (2005) son las diferencias importantes en las organizaciones del programa de vaso de leche entre las áreas urbanas y rurales, lo que impacta en la capacidad de la organización para construir capital social. Así, por ejemplo, las mujeres integrantes de esta organización en la zona urbana tenían estatutos que las obligaban a preparar la leche antes de que sea entregada, lo que refuerza la cooperación en grupos grandes de mujeres. Sin embargo, en la comunidad rural analizada, los grupos de madres eran más pequeños, cuyas madres solo se juntaban para distribuir la leche y elegir al siguiente comité. Las largas distancias para recolectar la leche y la falta de dinero para comprar combustible para su preparación generaban que la preparación de la leche a diario sea impráctico. Como resultado, solo se recolectaban latas de leche y una bolsa de cereal una vez al mes. Esto limitaba tanto la interacción social como la construcción de nuevo capital social.

Juntas vecinales

Las juntas vecinales constituyen una forma de capital social tanto vinculante como relacional, puesto que vinculan a los miembros de la comunidad entre sí y con sus autoridades, las cuales actúan como vigilantes del beneficio de la comunidad. En Perú, este tipo de cargos los ocupan los líderes elegidos de la comunidad, quienes distribuyen recursos que llegan a la comunidad, organizan el trabajo comunal y se contactan con las autoridades fuera de la comunidad.

De Silva, et al (2005) afirma que las comunidades que visitaron para el trabajo cualitativo realizado tenían un sistema de representatividad local altamente organizado que forma parte del capital social estructural de estas comunidades. Por ejemplo, en la comunidad de Huaycán, los vecinos eligen un consejo ejecutivo que dirige la junta vecinal de su respectiva cuadra. El consejo ejecutivo organiza el trabajo comunal, como por ejemplo la realización de pistas o áreas verdes, o convoca a reuniones oficiales. Los representantes de cada cuadra eligen líderes comunales para la zona y consecuentemente para el asentamiento humano.

Comités de autodefensa

Los comités de autodefensa o rondas campesinas constituyen un tipo de capital social relacional, puesto que se creó por la inminente preocupación por la seguridad y se utilizan para beneficio de los participantes. Estas fueron creadas en la década de los 80's y a principios de los 90's para proteger a las comunidades de la amenaza terrorista. Fueron creadas por disposición del gobierno; sin embargo, se han

mantenido a pesar del abatimiento de los conflictos. Las rondas son un excelente ejemplo de cómo una organización creada con un propósito crea capital social adicional que permite utilizarse para diferentes utilidades una vez que está formado. En las áreas rurales, hoy en día, las rondas están constituidas por hombres que patrullan los alrededores de la comunidad en las noches, principalmente para disuadir a los ladrones de animales. También suelen intervenir en conflictos locales, e incluso pueden administrar sanciones para hurtos menores o fallas de otros. En las áreas urbanas, estos grupos son usados para combatir el pandillaje juvenil, el abuso de drogas o el comportamiento antisocial. Sin embargo, no se ha encontrado que estas organizaciones se utilicen para otras actividades. Constituyen entonces la herramienta para solidificar lazos entre los hombres de la comunidad y para proteger los bienes materiales de las personas, antes que para adquirir mayores bienes Silva, et al (2005).

Redes individuales

Adicionalmente a las redes formales, existen muchas otras organizaciones individuales informales que generan contribuciones importantes al capital social. Estas redes pueden estar formadas por amigos, familiares, compañeros de trabajo o vecinos. Las contribuciones de estas redes individuales pueden incluso ser mucho mayores que las redes grupales. Así, por ejemplo, la encuesta realizada por Niños del Milenio (Escobal, 2003) señala que si bien 22% eran miembros de un grupo e incluso menos habían recibido apoyo de ese grupo; un total de 70% de los entrevistados habían recibido apoyo de individuos durante el año anterior. Asimismo, más del 80% de la muestra había recibido apoyo de sus familiares, amigos o vecinos (capital social relacional), mientras que solo 22% había recibido apoyo de individuos que podían brindarles vínculos (capital social vinculante), como de líderes comunales o políticos. Por ello, la fuente más importante de capital social para los peruanos parece ser el capital social relacional, a través de conexiones informales con individuos de su mismo estatus social (Silva, et al, 2005). Esto también es confirmado por Tuesta (2003), quien encuentra que el capital social relacional era más común que el capital social vinculante, sobre todo en zonas pobres y rurales.

7. Datos

7.1. Fuente de datos

Para la estimación empírica del modelo se utilizó un panel de datos no balanceado de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH), que incluye los años 2005 al 2008. Se incluyó un panel de datos no balanceado, a diferencia de una muestra de datos de corte transversal, con el objetivo de ampliar el número de observaciones y con ello la variabilidad entre las mismas. Además, el número de respuestas a las preguntas de participación en organizaciones y de confianza en las instituciones públicas y privadas

(ambos temas medulares de la investigación) es limitado para cada año, por lo que la muestra de un corte transversal queda aun más acotada.

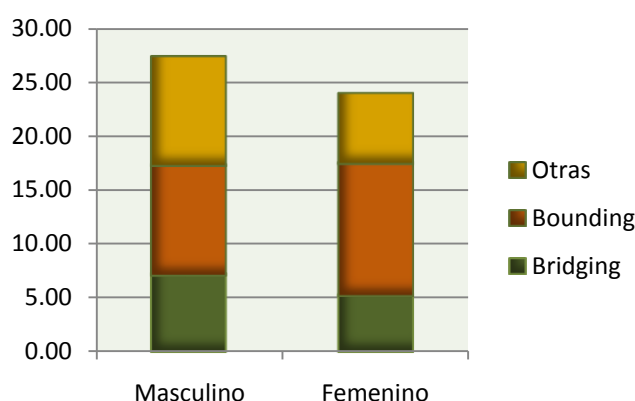
Los datos sobre organizaciones sociales fueron obtenidos del módulo de “Participación Ciudadana”, así como las preguntas de confianza en instituciones fueron obtenidas del módulo de “Gobernabilidad, Democracia y Transparencia”.

7.2. Hechos estilizados: Acceso a organizaciones sociales

El naciente cambio de actitud sobre el rol de la mujer en la sociedad en las últimas dos décadas ha aumentado significativamente el empoderamiento de la mujer dentro y fuera del hogar y la participación de la mujer en las actividades de su comunidad. Por lo tanto, ha aumentado también el acceso al capital social. Sin embargo, a pesar de este aumento, las estructuras tradicionales de poder prevalecen y el capital social sigue estando sobre todo en poder de los hombres. El Gráfico 4 muestra la participación en los tipos de organización vinculante y relacional, clasificándola por género. La construcción de ambos tipos se realiza según los datos de la ENAHO. Las organizaciones específicas que clasifican en cada grupo se detallan próximamente en la Tabl. Se considera el rubro “otras” debido a la falta de especificación del tipo de organización en la base de datos de la ENAHO.

Se evidencia aquí la brecha de participación entre géneros. Mientras la participación total alcanza a un 25.9% de la población, la de los hombres alcanza, en promedio, un 27.29%, mientras que las mujeres participan en un 23.97%. Sin embargo, es de esperarse que esta brecha se haya acortado significativamente en comparación a los años anteriores por la creciente participación organizada de la mujer. Sí se observa, empero, una significativa diferencia entre el tipo de organización en la que participan ambos géneros. Mientras la participación de los hombres en organizaciones del tipo vinculante alcanza al 7.99% de la población, la participación de las mujeres solo alcanza el 5.91%. En cambio, la participación en organizaciones del tipo relacional sigue un patrón completamente opuesto. Mientras la participación de los hombres solo alcanza al 11.59% de la población, la de las mujeres es de 14.06%.

Gráfico 3: Participación en organizaciones por género y tipo de organización

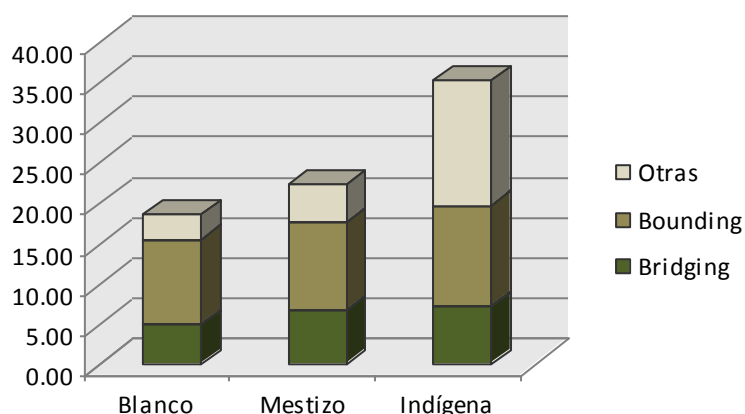


Fuente: Enaho, 2005-2008
Elaboración: propia

Sobre este tema, Anderson (2000), en un estudio cualitativo sobre el cambio de roles de las mujeres de un asentamiento humano en Leoncio Prado entre 1978 y 1992, mostró que el aumento de la participación femenina en la comunidad en los programas de distribución de alimentos llevó a un aumento de la autonomía y el empoderamiento de la mujer. Para Anderson, en 1990, casi todos los hombres aceptaban que la mujer podía ser una líder en la comunidad. Sin embargo, las inequidades persisten en cuanto al prestigio concedido a los hombres respecto al de las mujeres. El rol de líder que la mujer adopta en aquellas organizaciones en las que lidera (como por ejemplo el vaso de leche o comedores populares) tiene por lo general menos reconocimiento que los roles que adoptan los hombres.

Además de las brechas de género en el acceso a organizaciones, se observan también importantes brechas étnicas. Obsérvese, por ejemplo, el Gráfico 5 donde se muestran las diferencias de la participación en las organizaciones vinculantes y relacionales para los diferentes grupos étnicos clasificados según el criterio de autodefinición. Se observa así que mientras la participación del grupo que se autodefine como blanco es de 18.7%, la del grupo que se autodefine como quechua, aymara o de la amazonía alcanza el 35.3%. Asimismo, mientras la participación en organizaciones del tipo vinculante alcanza el 5.6 y el 5.1% en los grupos que se autodefinen como de los grupos étnicos excluidos y mestizos, respectivamente; esta alcanza al 3.7% de los individuos que se autodefinen como blancos. Del mismo modo, las organizaciones del tipo relacional alcanzan al 13.23 y 10.34% para los grupos excluidos y mestizos; y solo al 9.25% para el grupo que se autodefine como blanco.

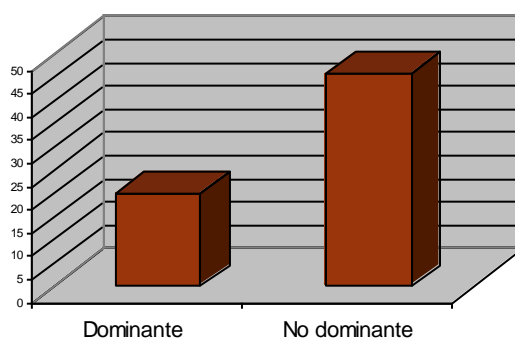
Gráfico 4: Diferencias étnicas en la participación en organizaciones sociales según autodefinición



Fuente: Enaho, 2005-2008
Elaboración: propia

Estas mismas diferencias se pueden observar bajo la clasificación étnica según lengua materna (Gráfico 5). Se observa así que mientras el 20.2% de la población que tiene el castellano como lengua materna participa, este porcentaje más que se duplica entre los individuos que tienen el quechua, aymara u otras lenguas amazónicas como lenguas maternas, llegando al 45.9% de la población. En estos mismos grupos, la participación en las organizaciones del tipo *vinculante* es casi homogénea; sin embargo, la participación en las organizaciones del tipo *relacional* sí muestran diferencias significativas, ya que mientras solo el 3.8% de la población con lengua materna castellana participa en estas organizaciones; este porcentaje llega al 18.1% en la población cuya lengua materna es el quechua, aymara o las lenguas de la amazonía.

Gráfico 5: Diferencias étnicas en la participación en organizaciones sociales según lengua materna

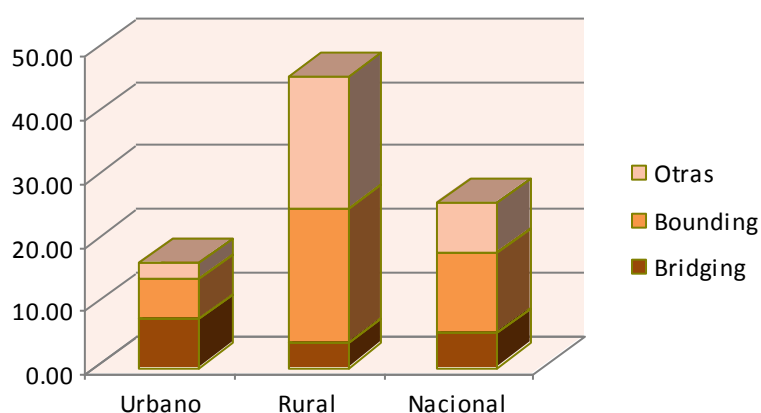


Fuente: Enaho, 2005-2008
Elaboración: propia

Diferencias geográficas en el acceso al capital social

Los hallazgos de la literatura empírica muestran que la variable geográfica es de vital importancia para explicar la dinámica del capital social. Algunos tipos de organizaciones serán más comunes en las áreas urbanas y otras en las áreas rurales, y estas presentan su propia dinámica de adquisición de capital social en cada área. Como se observa en el Gráfico 6, la participación en el ámbito rural es considerablemente mayor a la participación en el ámbito urbano. Así, mientras en la zona urbana participa el 16.46% de la población urbana, en la zona rural el porcentaje de participación es de 45.8. Esta diferencia es explicada por diferentes razones, sobre todo de naturaleza cultural.

Gráfico 6: Participación según ámbito geográfico (%)



Fuente: Enaho, 2005-2008
Elaboración: propia

Así, por ejemplo, en las comunidades campesinas, la participación en la comunidad es intrínseca a su formación. Es decir, no existe una decisión económica que determine la participación, sino que uno nace como parte de la comunidad y con ello, debe también participar activamente de las faenas y actividades comunales. Esta dinámica de trabajo comunal tiene un antiguo origen histórico, lo que ha generado su arraigo en las comunidades rurales. Existe además un reconocimiento expandido de que el trabajo conjunto es un factor clave para el desarrollo de la comunidad. Esto es comprobado por De Silva en las entrevistas que respaldan su estudio, en las que los entrevistados rurales mencionan que el bajo desarrollo de su comunidad, comparada con otras, se debe, principalmente, a que la gente no trabajaba conjuntamente.

Por otro lado, el continuo proceso migratorio en el Perú es un factor determinante de los distintos patrones de formación del capital social. Así, por ejemplo, los hallazgos en asentamientos humanos en Lima evidencian la naturaleza cambiante del capital social asociada al desarrollo de la comunidad. Anderson (2000) muestra las fases de constitución del asentamiento humano Leoncio Prado, que empiezan con invasiones en tierras desprovistas de servicios básicos, y se va desarrollando con migración del área rural. De esta manera, mientras el asentamiento humano se consolida, los esfuerzos de organización comunal internos son significativos, así como la creación de

asociaciones individuales para conseguir recursos. La consolidación de un asentamiento humano puede verse entonces como un proceso de adquisición de capital social. Sin embargo, a medida que los servicios básicos se satisfacen, los residentes se enfocan más en un desarrollo interno de sus familias. Es decir, su condición de bienestar depende menos en la comunidad y más en la riqueza del hogar. Asimismo, el conflicto y el fraccionalismo aumentan, mientras que los proyectos comunitarios y actividades de voluntariado disminuyen (en: De Silva et al, 2005).

Así como existen grandes diferencias étnicas entre el acceso a organizaciones del tipo vinculante y relacional, estas también se hacen evidentes para los diferentes tipos de organizaciones bajo la clasificación de Diez. Esto se hace evidente en la Tabla 2, donde se presenta el porcentaje de cada grupo étnico que participa en los diferentes tipos de organizaciones sociales. Se observa entonces que la participación del grupo étnico A bajo las diferentes definiciones es preponderante en las asociaciones de profesionales y en las organizaciones culturales y deportivas. Por el contrario, el porcentaje de participación de los individuos del grupo Z es preponderante en las organizaciones del tipo productivas y de servicios. Las organizaciones del tipo de control del orden, sin embargo, tienen diferentes tendencias de participación bajo las diferentes definiciones étnicas.

Tabla 2: Porcentaje de individuos por cada grupo étnico que participan en cada tipo de organizaciones, grupos o programas sociales

	<i>Según lugar de nacimiento</i>			<i>Según lengua materna</i>		<i>Según autodefinición</i>		
	A 11 distritos Lima	Y Capitales provincia, resto Lima	Z Resto provincias	A Castellano	Z Quechua, aymara	A Blanco	Y Mestizo	Z Quechua, aymara, amazónico
Asociaciones profesionales	1.39	1.11	0.61	0.93	0.31	1.12	1.16	0.50
Organizaciones productivas	0.26	1.72	3.75	2.58	4.66	2.09	3.12	3.75
Organizaciones de servicios	2.55	6.02	18.28	9.31	31.94	7.38	10.62	22.53
Organizaciones de orden y control	0.35	0.55	2.74	2.13	1.40	2.37	2.51	1.34
Organizaciones culturales y deportivas	2.39	1.81	1.76	1.99	1.14	3.19	2.19	1.44

Fuente: Enaho, 2005-2008
Elaboración: propia

8. Modelo

Para probar la hipótesis planteada, se utilizarán dos modelos econométricos. En primer lugar, se buscará evaluar la hipótesis según la cual el acceso a organizaciones es diferenciado según grupos étnicos, y además, como predice la teoría, el acceso del grupo étnico excluido será cada vez mayor, mientras que determinadas organizaciones sociales operarán con mecanismos de exclusión social. Seguidamente, se buscará comprobar empíricamente que este acceso contribuye también a retornos económicos diferenciados.

8.1. Acceso al capital social

Para evaluar el acceso diferenciado de los grupos sociales a los diferentes tipos de organizaciones sociales, se estimará la probabilidad de participación para cada tipo de organización. Esta probabilidad estará explicada, principalmente, por las siguientes variables: salario (costo de oportunidad), migración, educación y edad. Estas variables son usadas también por Glaeser, Laibson y Sacerdote (2000) en su estimación de los determinantes de la formación de capital social. Se controlará también por otras variables como género, miembros por hogar, tipo de empleo y horas trabajadas.

Así, el modelo a estimar será un modelo probit con la siguiente especificación:

$$\Pr(Y = 1/X) = G(\beta_0 + \beta_1 \ln(\text{ingresos}) + \beta_2 \text{Nivel_edu} + \beta_3 \text{edad} + \beta_4 X)$$

donde G es una función que solo toma valores entre cero y uno $0 < G(z) < 1$ según la probabilidad de acceder al tipo de organización específico. Para asegurar que las probabilidades tomen los valores entre cero y uno, se propone una función no lineal de G, según una distribución normal estándar, tal que:

$$F(\beta'x) = P(Y = 1/x) = \int_{-\infty}^{\beta'x} \varphi(t) dt = \vartheta(\beta'x)$$

Donde:
$$\vartheta(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^x e^{-z^2/2} dz$$

La estimación de este modelo probit permitirá obtener las probabilidades de acceso para cada grupo étnico a la participación de organizaciones en general. Una vez obtenidos los valores predichos de la probabilidad de acceder a los distintos tipos de capital social, se buscará comparar estos valores entre grupos étnicos, con el objetivo de evaluar si existe algún mecanismo de racionamiento entre las diferentes organizaciones.

Tal como lo predicen Glaeser, Laibson y Sacerdote (2000) en su marco teórico, las condiciones de primer orden permiten establecer las siguientes relaciones de estática comparativa. Debería esperarse que la inversión en capital social: i) disminuya con la movilidad, ii) disminuya con el costo de oportunidad del tiempo, iii) disminuya con la

edad. Sin embargo, para los autores, la única excepción de estas predicciones es la variable de edad, puesto que se espera que el individuo nazca con una baja dotación de capital social, por lo que al inicio de su ciclo de vida, el aumento del capital social será considerable y disminuirá luego. Asimismo, debería esperarse que la inversión en capital social disminuya mientras más son los miembros en el hogar, puesto que, sobre todo las mujeres, tendrán menos tiempo para participar en organizaciones dado que deberán dedicarse al cuidado de los hijos. Finalmente, la educación es una incógnita puesto que, si bien es uno de los principales mecanismos para adquirir capital social, este último se utiliza también como una red anti pobreza, por lo que podría esperarse que los individuos menos educados sean los que más accedan a las organizaciones. Se volverá sobre esta discusión más adelante.

8.2. Retornos del capital social

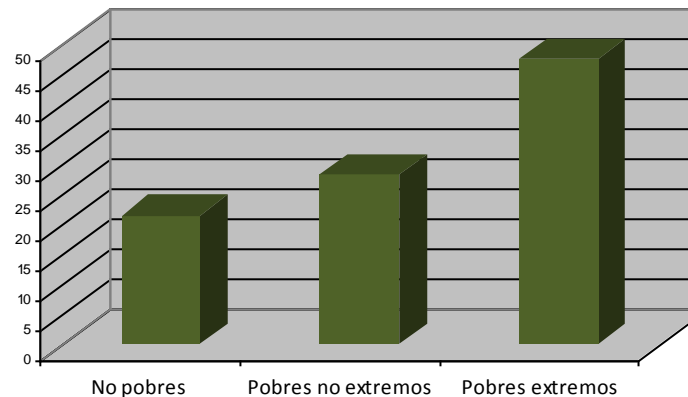
8.2.1. Problema intuitivo

La intuición mayoritariamente expuesta en la literatura de capital social sobre las consecuencias de este último postula que mientras con mayor acumulación de capital social se cuente, mayores serán los beneficios positivos de los individuos. Es decir, la causalidad frecuentemente asumida se plantea de manera unidireccional, donde es el capital social el que fomenta o causa la apropiación de mayores retornos económicos. Sin embargo, poco se ha explorado sobre la direccionalidad contraria. ¿Serán los ingresos determinantes de la mayor o menor participación en organizaciones?

La participación en organizaciones presenta un costo, y este costo es el tiempo que se emplea en esta actividad. El costo del tiempo es medido por el costo de oportunidad, que está determinado por el salario de mercado. Por lo tanto, a mayor salario de mercado, mayor será el costo de participar en organizaciones, y por lo tanto, la participación efectiva se reducirá. Es decir, si bien la mayor participación en organizaciones podría conllevar un aumento de los salarios; también ocurre que a mayores salarios, los incentivos a participar en organizaciones serán menores, y por lo tanto la participación efectiva también.

Por otro lado, se ha examinado en la revisión de literatura también que el capital social muchas veces es utilizado como un refugio contra la pobreza. Es decir, mientras menor es el ingreso de los individuos, estos tenderán a formar redes que cumplan las labores de protección social, ante cualquier eventualidad externa, o ante el sufrimiento de shocks sistémicos o idiosincráticos. Tal como se muestra en el Gráfico 8, esto es precisamente lo que muestra la evidencia empírica en el Perú, puesto que son los individuos más pobres los que más participan en organizaciones sociales, ya que las toman como redes antipobreza.

Gráfico 8: Participación en organizaciones sociales según condición económica



Fuente: Enaho, 2005-2008
Elaboración: propia

¿Cuál es entonces la direccionalidad relevante o certera? Para poder indagar más sobre esta discusión, cabe la pregunta ¿por qué y para qué se utiliza el capital social? Y, ciertamente, la respuesta es que el capital social se utiliza tanto para entablar relaciones para el beneficio mutuo de los participantes, así como a manera de red de protección antipobreza. Por lo tanto, se tienen dos relaciones que operan en sentido contrario, las mismas que podrían contrarrestar mutuamente su efecto. Asimismo, se ha verificado ya que existe endogeneidad conjunta entre el nivel de ingresos de los individuos y la participación en organizaciones. Por estas razones, el modelo no puede ser tratado como un simple modelo lineal, sino que debe corregir el problema de la endogeneidad.

8.2.2. Sistematización formal del problema

Ante un problema de endogeneidad conjunta, se sospecha que existe correlación entre la variable explicativa (participación en organizaciones) y el error de la estimación. Por tanto, es necesaria una fuente de exogeneidad que elimine esa correlación. Para ello, se necesita un instrumento que cumpla con dos requisitos esencialmente. Primero, la variable Z (el instrumento) no deberá estar correlacionado con μ (el error de la estimación de la primera etapa) y segundo, sí deberá estar correlacionado con la variable explicativa. En otras palabras, Z deberá ser una variable exógena. Es decir, se debe cumplir que:

$$Cov(z, u) = 0 \quad \text{y} \quad Cov(z, x) \neq 0$$

Si se cumplen estas dos condiciones, se podrá afirmar que z es una variable instrumental. Por tanto, para la especificación a estimar, se necesita una variable que constituya una fuente exógena y que elimine el problema de la correlación entre

organizaciones y el error. La identificación en este caso estará dada por una variable que muestre los niveles de confianza de los individuos. Así, a mayor confianza, mayor participación en organizaciones. En ese sentido, $Cov(z, x) \neq 0$. Por otro lado, los niveles de confianza del individuo no tendrían por qué tener intuitivamente un efecto en los mejores resultados económicos. En ese sentido, el instrumento cumpliría también la condición $Cov(z, u) = 0$.

8.2.3. Explicación de diferentes instrumentos sugeridos por la literatura

Dado el conocido problema de la endogeneidad conjunta, los últimos estudios que tratan el tema del capital social han aplicado el enfoque de variables instrumentales. Sin embargo, la dificultad estriba en encontrar un instrumento que sea adecuado y que cumpla con las propiedades de un instrumento “válido”. Por ello, tal como lo sugiere Durlauf (2002) la elección de instrumentos para el capital social puede ser particularmente problemática. Para el autor, en muchos de los estudios de capital social, la elección de la variable de instrumento se basa en supuestos ad-hoc e insostenibles de endogeneidad.

Uno de los instrumentos comunes utilizados por la literatura (Narayan y Pritchett, 1999; Grootaert et. al., 2002) es una medida de niveles de confianza al nivel de hogar y de la villa. Para Narayan y Pritchett, las variables de confianza, particularmente la confianza del individuo en extraños y la confianza en diferentes funcionarios del gobierno, no están afectadas directamente por el ingreso del hogar ni afectan al mismo directamente. Sin embargo, los altos niveles de confianza sí conducen a más altos niveles de capital social. Mencionan también los autores que un estudio con data de *World Values Surveys* muestra una fuerte correlación bivariada entre los grados expresados de confianza y la membresía en asociaciones (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, y Vishny, 1997).

Por su parte, Aker (2007) sostiene que existe una debilidad con los instrumentos utilizados en la literatura y propone por ello tres nuevos instrumentos, que son además específicos al contexto de la comunidad. Estos instrumentos son: i) una variable que indique la duración en años que tiene un individuo viviendo en la comunidad actual, ii) una variable binaria que indique si el hogar ha contribuido a caridad o ha realizado alguna donación durante el año anterior, y iii) una variable binaria que indique si el hogar es miembro de una organización religiosa.

Aker argumenta que estos tres instrumentos son “válidos” por diferentes motivos. En primer lugar, la autora sostiene que la antigüedad que tiene un individuo viviendo en una misma comunidad está altamente correlacionada con el capital social, dado que toma tiempo construir relaciones y redes sociales. Por tanto, mientras más tiempo viva un hogar en la villa o comunidad, será potencialmente más propenso a crear capital social. Al mismo tiempo, la antigüedad del individuo en la villa podría estar correlacionado con el término de error si es que existen factores comunes

inobservables que generan a un hogar más rico que lo haga menos propenso a migrar. Sin embargo, los autores consideran que esta potencial correlación es pequeña, dada la relativamente alta media de la antigüedad de residencia de los hogares.

En segundo lugar, la variable binaria de donación está altamente correlacionada con el capital social porque indica el grado de parentesco o relación con la comunidad. Argumenta la autora que además en Tanzania (para donde realiza su estudio), la decisión de donar no está asociada fuertemente con los niveles de riqueza del hogar. Esta hipótesis está respaldada porque no se encuentran patrones significativos entre los niveles de correlación de los percentiles de gasto del hogar y la variable de donación.

Finalmente, Aker sostiene que la religión está altamente correlacionada con el capital social porque participar en una organización religiosa permite la posibilidad de construir redes y relaciones sociales, y así aumentar la membresía en asociaciones. Sin embargo, en Tanzania, la afiliación religiosa no está asociada con un mayor acceso a recursos ni con grupos específicos de poder, por lo que la autora sostiene que no es una variable correlacionada con el gasto del hogar.

8.2.4. Justificación del instrumento

De los instrumentos propuestos por la literatura empírica, para fines de este trabajo, se optó por utilizar como instrumento las variables relacionadas a los indicadores de confianza. Se eligió este instrumento porque cumple con los dos requisitos exigidos por el modelo de variables instrumentales. En primer lugar, no tendría por qué esperarse un impacto directo de esta variable en los ingresos, y en ese sentido, la variable es completamente exógena. Y en segundo lugar, porque se espera que tenga un alto impacto en la probabilidad de participar en las organizaciones sociales.

Tal como argumenta De Silva, et al, (2005), si bien los líderes de las diferentes organizaciones proveen la estructura institucional sobre la cual se pueden desarrollar los vínculos y beneficios que el capital social provee, estos resultados solo serán posibles si es que existen altos niveles correspondientes de capital social cognitivo. Es decir, si es que existe calidad en las relaciones sociales, que incluyan normas, confianza, reciprocidad, solidaridad y apoyo entre sí. Así, por ejemplo, si los miembros de la comunidad sospechan que sus autoridades son corruptas, se tendrán bajos niveles de confianza, lo que limitará la extensión y el acceso de y al capital social, debido a la falta de normas y valores. Esto evidencia la estrecha interrelación entre capital social estructural y cognitivo. Sea porque la confianza es un resultado de la participación, como lo argumenta Putnam (1993), o sea que es un prerrequisito para la participación, como lo argumentan Brehm y Rahn (1997); es necesario, en cualquier caso, para el correcto funcionamiento del capital social.

Si bien el instrumento propuesto por la literatura que refiere a una variable que indique la antigüedad que tienen los individuos viviendo en la localidad sería un buen instrumento para el caso peruano, se descartó esta posibilidad porque no se cuenta

con esta información en las encuestas de hogares nacionales. Por otro lado, se considera que el instrumento propuesto por la literatura de pertenencia a una organización religiosa no sería un buen instrumento para el caso peruano porque es conocido que sí existe cierta correlación entre poder económico y determinados grupos religiosos, por lo que la variable no cumpliría con el requisito de exogeneidad para el caso del Perú. En cualquier caso, tanto para este último instrumento, como para el instrumento que indique si la persona realizó alguna donación el año anterior, no se cuenta con información que revele estas condiciones en las encuestas de hogares nacionales.

Tomando esto en cuenta, se optó por utilizar diferentes variables que indicaran niveles de confianza en diversas instituciones públicas, propuestas por el módulo de gobernabilidad y confianza de la ENAHO. Estas variables se presentan de manera categórica, mostrando una escala del 1 al 5, donde los rangos de confianza en las instituciones fluctúan desde “no sabe” o “confía poco” a “confía mucho”. Estas variables fueron transformadas a variables *dummies*, que adoptan el valor de 1 si la persona confía en la institución mencionada y cero si no lo hace. Luego de explorar las diferentes variables de confianza como posibles instrumentos, se llegó a seleccionar las variables expuestas en la Tabla 3, puesto que de alrededor de 24 variables de confianza exploradas, eran las que mejor predecían la probabilidad de participar. En la misma tabla se observa la media de las mismas para cada condición de participación.

Tabla 3: Nivel de confianza según condición de participación en organizaciones

Instrumentos	No participa	Participa	Significancia
Confía en la Municipalidad provincial	0.239	0.209	***
Confía en el Gobierno regional	0.140	0.128	***
Confía en las ONG's	0.210	0.181	***
Confía en las comunidades u organizaciones	0.232	0.313	***
Confía en los partidos políticos	0.057	0.060	
Confía en los sindicatos y cooperativas	0.113	0.130	***
¿Cree que los políticos tienen interés en la población?	0.022	0.035	***
¿Le interesa y conoce de política?	0.474	0.494	***

Fuente: ENAHO (2005-2006)

8.2.5. Modelo econométrico

Por tanto, una vez obtenido el instrumento, la primera etapa del modelo consiste en instrumentalizar el capital social con el instrumento de confianza. Se estima así la siguiente ecuación:

$$KS_{ij} = \delta Z_{ij} + \theta X_{ij} + \mu_{ij}$$

donde i indica el hogar y j el grupo social, KS representa al capital social y es medido por los diferentes tipos de organizaciones, Z representa a los instrumentos antes propuestos, X es un vector de características de hogar, y finalmente μ es el término de error. Una vez estimada dicha ecuación, se utiliza la predicción del capital social para estimar cambios en el ingreso por hogar. Se estimará entonces la segunda etapa:

$$\ln(Y_{ij}) = \gamma \overline{KS}_{ij} + \beta X + \varepsilon_{ij}$$

donde Y representa el ingreso por hogar, \overline{KS} es el cambio predicho en el nivel de participación de los hogares en organizaciones, X es un vector de características del hogar y ε representa los errores de medición del efecto del capital social en el ingreso. La variable relevante –capital social– estará interactuada por la pertenencia a los diferentes grupos étnicos, de manera que se puedan estimar los retornos adicionales del efecto del capital social en el ingreso por pertenecer a un grupo social determinado. Las covariables utilizadas son variables empleadas usualmente en estudios de mercado laboral. Entre estas se incluyen indicadores de: capital humano (medido como años de educación) (+), experiencia potencial (+), experiencia potencial al cuadrado (-), experiencia específica (+), horas al mes (+), si el individuo es patrono (+), autoempleado (?), dependiente (+), hombre (+) y vive en área urbana (+). Los signos en paréntesis reportan el signo esperado de estas covariables. El modelo será corregido también por el sesgo de selección de participar en el mercado laboral, planteado inicialmente por Heckman. Es decir, el modelo corrige el hecho de que un grupo significativo de individuos no están empleados, por lo que no perciben ingresos y estarían sesgando los resultados de incluirse en el modelo.

9. Análisis Econométrico

9.1. Estimación de la participación en organizaciones

Para probar ambas partes de la hipótesis planteada, se empezará analizando el modelo probit que estima la probabilidad de participación en una o más organizaciones. El objetivo de esta sección es encontrar los principales determinantes que explican en mayor medida el acceso a cualquier tipo de organización social, así como a los diferentes tipos específicos. Estos resultados brindarán luces sobre el sentido en el que actúan las diferentes variables o características de los individuos en aumentar o disminuir el capital social. El tema de los determinantes de la participación en organizaciones sociales ha sido poco tratado por la literatura empírica en el Perú, sobre todo bajo el enfoque de las ciencias económicas. La profundización en este tema permitirá entender la dinámica de formación del capital social para fortalecer su investigación y brindar luces sobre los potenciales factores a fortalecer.

Con este objetivo en mente, la Tabla 4 muestra los efectos marginales obtenidos de un modelo probabilístico. Se muestran cuatro columnas. En la primera columna, la variable dependiente es una variable *dummy* que toma el valor de 1 si el individuo participa en una o más organizaciones sociales y 0 si no participa. Para las columnas 2, 3 y 4, la variable dependiente es la misma, pero la muestra está acotada a los individuos de los grupos étnicos A, Y y Z, respectivamente, según la clasificación por autodefinición. Es decir, la muestra corresponde a los individuos que se autodefinen como blancos, mestizos, y quechuas, aymaras o de la amazonía.

Se observan entonces diferentes resultados interesantes. El primero de ellos es que, como predice la teoría, el ingreso tiene un efecto negativo en predecir la participación. Esto se debe a que el salario de mercado constituye el costo de oportunidad de participar en organizaciones o construir capital social, por lo que, mientras mayor sea el costo de oportunidad (o el costo del tiempo invertido en las organizaciones), menor será la participación. Sin embargo, para el grupo que se autodefine como blanco el efecto es contrario. La hipótesis más plausible para este resultado es que, dado que este es el grupo cuyo promedio de ingresos es más alto, entre este grupo, los individuos que perciben más ingresos tienen ya cubiertas necesidades básicas y suntuarias, por lo que pueden darse el lujo de invertir tiempo en participar en organizaciones por otros fines, como por ejemplo, participar en organizaciones culturales y deportivas. Tal como lo señala Schady (2001) para las asociaciones de voluntariado, la participación en organizaciones puede aumentar el prestigio social en la comunidad, por lo que incluso las personas que ya cuentan con un estatus social alto, invertirán tiempo en organizaciones para conservarlo.

El segundo resultado interesante es que la educación secundaria y superior predice negativamente la probabilidad de participar en organizaciones. Nótese que la categoría excluida es la educación primaria, por lo que estos resultados son negativos en comparación a la educación primaria. Este resultado es contrario al resultado obtenido por Glaeser, Laibson y Sacerdote (2000) en su modelo de formación del capital social individual. Los autores encuentran que los individuos que invierten en capital humano, invierten también en capital social, y argumentan que la escuela y la educación entre pares son unos de los principales mecanismos para la formación de capital social. Sin embargo, los resultados obtenidos en este trabajo responden al contexto específico de la sociedad peruana. Dado que el acceso al capital social es mayor entre los más pobres y que cuentan, además, con menor dotación de activos; se entiende que las redes sociales son utilizadas como refugio contra la pobreza. Por tanto, para la sociedad peruana, es esperable que el mayor acceso a redes sociales se encuentre entre los individuos que cuentan con educación primaria o con ninguna.

Otro resultado, robusto a las diferentes especificaciones, es la predicción positiva de la edad en la participación en organizaciones sociales. Si bien el modelo teórico de Glaeser et. al. predice que esta variable tendría un efecto negativo; los autores sostienen que esta es la única excepción puesto que la dotación de capital social es suficientemente pequeña en el nacimiento, por lo que es de esperarse que a medida que el ciclo de vida aumenta, los individuos acumularán mayor dotación de capital social. Por otro lado, las variables que indican si el individuo es patrono,

autoempleado, dependiente y hombre predicen positivamente la probabilidad de participar; mientras que la variable que indica el total de miembros por hogar predice negativamente la participación. Este último resultado se debe, probablemente, a que sobre todo las mujeres que trabajan en el hogar tienen un costo de oportunidad más alto si es que los niños están en el hogar, lo que reduce su participación en las organizaciones.

Un resultado de particular importancia para este trabajo son las siguientes variables de confianza incluidas en la estimación. Son precisamente las últimas ocho variables finales incluidas en la estimación probit las que serán utilizadas como instrumentos en la siguiente sección para el modelo por variables instrumentales. Puede observarse entonces que casi la totalidad de estas variables son significativas en predecir la probabilidad de participación, por lo que son considerados buenos instrumentos para el modelo de variables instrumentales.

Tabla 4: Probabilidad de participación en una o más organizaciones sociales

VARIABLES	(1) Participa en organizaciones	(2) Participa - A	(3) Participa - Y	(4) Participa - Z
Ln (ingreso)	-0.0235*** (0.00)	0.0815*** (0.03)	-0.00887 (0.01)	-0.0358*** (0.01)
Miembros por hogar	-0.00519*** (0.00)	0.0113 (0.01)	-0.00142 (0.00)	-0.00770** (0.00)
Educación secundaria	-0.118*** (0.01)	-0.183*** (0.05)	-0.106*** (0.01)	-0.141*** (0.02)
Educación superior no universitaria	-0.107*** (0.01)	-0.172*** (0.04)	-0.0789*** (0.02)	-0.132*** (0.03)
Educación superior universitaria	0.00248 (0.02)	-0.148*** (0.05)	0.0098 (0.02)	-0.000854 (0.03)
Entre 29 y 40 años	0.169*** (0.01)	0.01 (0.07)	0.148*** (0.02)	0.199*** (0.02)
Entre 40 y 50 años	0.152*** (0.01)	0.075 (0.08)	0.131*** (0.02)	0.169*** (0.02)
Entre 50 y 60 años	0.136*** (0.02)	0.0128 (0.08)	0.125*** (0.02)	0.161*** (0.02)
Más de 60 años	0.102*** (0.02)	-0.0408 (0.08)	0.0934*** (0.03)	0.126*** (0.03)
Es patrono	0.192*** (0.02)	0.422** (0.18)	0.143*** (0.04)	0.144*** (0.04)
Es autoempleado	0.165*** (0.01)	0.314** (0.13)	0.0903*** (0.03)	0.155*** (0.03)
Es dependiente	0.0520*** (0.02)	0.231* (0.14)	0.0226 (0.03)	-0.00534 (0.04)
Hombre	0.0302*** (0.01)	0.00456 (0.04)	0.00696 (0.01)	0.0730*** (0.01)
Confía en la Muni. distrital	-0.0467*** (0.01)	-0.0809* (0.05)	-0.0367*** (0.01)	-0.0567*** (0.02)
Confía en el Gob. Regional	-0.0406*** (0.01)	-0.0797 (0.05)	-0.0197 (0.02)	-0.0617** (0.02)
Confía en los partidos políticos	-0.00181 (0.02)	0.139 (0.10)	0.0183 (0.02)	-0.0492 (0.03)
Confía en sindicatos y cooperativas	0.0156 (0.01)	-0.0932* (0.05)	0.029 (0.02)	0.0205 (0.02)
Confía en las comunidades u organizac.	0.114*** (0.01)	0.0911 (0.06)	0.0615*** (0.02)	0.138*** (0.02)
Confía en las ONGs	-0.0333*** (0.01)	0.111* (0.06)	-0.0310** (0.01)	-0.0349* (0.02)
Tienen los políticos interés en la población?	0.0835*** (0.03)	0.0106 (0.12)	0.0501 (0.04)	0.120*** (0.04)
Le interesa y participa en política?	0.0480*** (0.01)	0.128*** (0.04)	0.0545*** (0.01)	0.0512*** (0.01)
Observations	26,397.00	581.00	11,720.00	10,323.00

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

A modo ilustrativo, se ha considerado también la elaboración del Gráfico 7, que traza la predicción de la probabilidad de participar en una o más organizaciones dada una característica común, en este caso, los años de educación. Se realiza este ejercicio para cada grupo étnico (según la categorización por autodefinición), con el fin de analizar los efectos comparativos. Los resultados completos de estas estimaciones se presentan en el anexo 1.1.1. En primer lugar, nótese, que tal como se observó en la estimación anterior, a nivel general, los años de educación predicen negativamente la probabilidad de participar en asociaciones. Sin embargo, nótese también que este

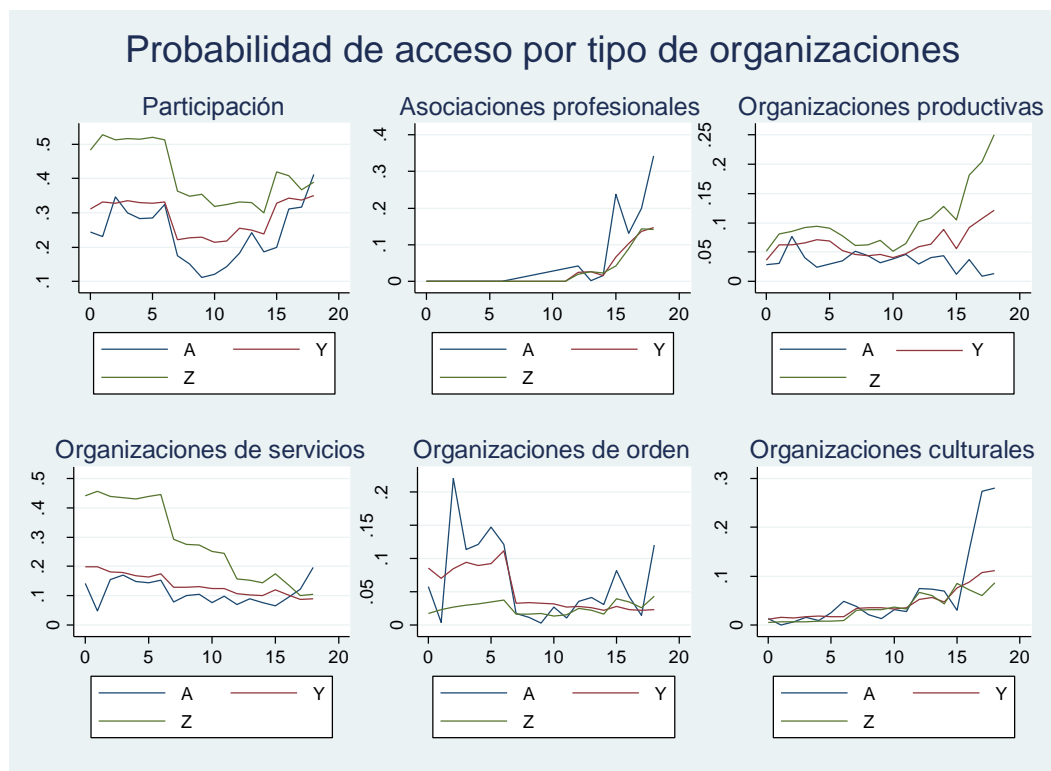
efecto está influenciado, sobre todo, por el efecto de la educación en las organizaciones de servicio, precisamente aquellas donde los individuos con menor educación son los que participan más. Por el contrario, el resto de organizaciones, sí presentan el efecto esperado según el cual la educación predice positivamente la probabilidad de participar, dado que es la institución en donde se obtienen las mayores fuentes de capital social.

Como se observa en el gráfico, a una característica común dada, es mayor la participación de los individuos que se autodefinen como mestizos y como de los grupos étnicos excluidos en las organizaciones productivas y de servicios. En estas organizaciones sí se aprecia una clara diferencia de participación, probablemente por la definición de las mismas. En el resto de organizaciones, si bien puede observarse una ligera preponderancia de la participación del grupo que se autodefine como blanco, no se encuentran claras evidencias de que las diferencias en participación sean muy significativas.

Gráfico 7. Probabilidad de acceso a organizaciones según años de educación para grupos A, Y y Z: Resultados obtenidos de las estimaciones logit para cada organización

Variable dependiente: Pr(Y=1), probabilidad de que el individuo pertenezca en organizaciones del tipo i

Grupos sociales clasificados según autodefinición



Fuente: Enaho, 2005-2008
Elaboración: propia

9.2. Estimación del impacto económico del capital social

Los datos han mostrado hasta ahora, tal como lo predecía el marco teórico, que las redes sociales son utilizadas como mecanismo de refugio anti-pobreza. El marco teórico predice que en una sociedad donde los individuos no solo se diferencian por sus características económicas, sino también por otras características sociales; la polarización socio-económica aumentará. Las personas más distantes de los grupos de poder se sentirán aun más excluidas, por lo que los grupos de poder reducirán su número de participantes; mientras que los grupos pobres difícilmente experimentarán una disminución de los participantes ni del tiempo invertido. Tanto las estadísticas descriptivas, como la estimación de la probabilidad de participar en organizaciones, muestran que en el Perú esta teoría se cumple, y que precisamente son los grupos más pobres los que mayores probabilidades tienen de participar.

Si bien, entonces, los excluidos son los que necesitan y acceden más del y al capital social, ¿se cumplirá necesariamente que reciben también mayores beneficios económicos por esta participación? Y si se retrocede un paso previo en la intuición, ¿poseer capital social o participar en una organización social, tendrá necesariamente un retorno económico positivo? Si es que la participación en organizaciones tuviese un impacto económico, y además este fuera diferenciado por grupos étnicos, ¿se repetirá el mismo resultado para cualquier tipo de organización?

Analícese pues la pregunta más básica, ¿invertir tiempo en organizaciones sociales representa un retorno económico positivo para los participantes? La Tabla 5 muestra los resultados de un modelo de retornos económicos en el mercado laboral, donde la variable dependiente es el logaritmo natural del ingreso. Se utiliza el ingreso en logaritmos con el objetivo de suavizar estos valores y obtener estimadores más consistentes. Es esta formulación la más conocida en la literatura empírica. La variable de interés es la participación en organizaciones, variable dicotómica que toma el valor de uno si el individuo participa en una o más organizaciones de cualquier tipo y cero si no lo hacen. La columna (1) muestra los resultados de un modelo Heckman, corregido por el sesgo de selección de participar en el mercado laboral, y seguidamente, la columna (2) compara estos resultados con un modelo de variables instrumentales, para corregir el problema de endogeneidad existente entre la participación en organizaciones y la variable de resultado. El instrumento es una variable construida con indicadores de confianza. Se utilizaron ocho variables dummies, las cuales toman el valor de 1 si la persona confía en la institución en cuestión y cero si no lo hace.

Para esta y el resto de estimaciones, se utilizaron diferentes aproximaciones del instrumento de confianza. Además del instrumento considerado en las estimaciones aquí presentadas, se exploró una medida que sumara 16 diferentes preguntas de confianza, obteniendo un índice del 0 al 80. Asimismo, se exploraron también los resultados de incluir un instrumento que sumara las diferentes respuestas categóricas de los individuos, obteniéndose el número de veces que una persona “confía poco” o “confía mucho” -entre otras respuestas- en las instituciones consideradas. Sin

embargo, se optó por considerar los instrumentos reportado puesto que los resultados mostraban ser los más sólidos; es decir, el modelo tenía un mayor poder explicativo.

Todas las estimaciones fueron controladas, además de por el sesgo de selección de participar en el mercado laboral, por los determinantes usuales de una ecuación Mincer de retornos en el mercado laboral, largamente explorados en la literatura. Estos controles incluyen las siguientes variables: años de educación, experiencia potencial, experiencia potencial al cuadrado, experiencia específica, horas al mes, si el individuo es patrono, autoempleado o dependiente, si el individuo es hombre y si vive en la zona urbana. Dado que la muestra se obtiene de un panel de datos no balanceado, cada estimación fue controlada además por efectos fijos anuales.

Se observa entonces en la Tabla 5¹² que la variable dummy relevante de participación en organizaciones tiene un impacto positivo en la estimación mediante el model de Heckman. Los resultados muestran que, en promedio, un individuo que participa en organizaciones obtiene 3.56% más de ingresos que uno que no participa. Sin embargo, este resultado podría predecir una mera causalidad entre los ingresos y la participación en organizaciones, puesto que existe un problema de endogeneidad entre ambas variables. Por ello, cuando se comparan estos resultados con los del método de variables instrumentales reportado en la columna (2), se obtiene que este efecto desaparece y ya no es estadísticamente significativo.

¹² Se notará que la estimación mediante el modelo de Heckman cuenta con 141,128 observaciones, mientras que la estimación por el método de variables instrumentales solo cuenta con 24,186 observaciones. Esta diferencia en observaciones se debe al hecho de que muy pocas personas de la muestra total responden el módulo de gobernabilidad de la ENAHO, por lo que la muestra que efectivamente cuenta con el instrumento es significativamente más pequeña que la muestra total.

Tabla 5: **Retornos económicos por la participación en organizaciones**
Variable dependiente: Logaritmo natural del ingreso

VARIABLES	(1) Heckman	(2) Heckman - IV
Participa en organizaciones	0.0356*** (0.01)	0.0276 (0.15)
Años de educación	0.102*** (0.00)	0.101*** (0.01)
Experiencia potencial	0.0290*** (0.00)	0.0258*** (0.00)
Experiencia potencial ²	-0.000280*** (0.00)	-0.000235*** (0.00)
Experiencia específica	0.00794*** (0.00)	0.00593*** (0.00)
Horas al mes	0.00373*** (0.00)	0.00326*** (0.00)
Patrono	0.557*** (0.02)	0.584*** (0.04)
Autoempleado	-0.132*** (0.01)	0.0467 (0.03)
Dependiente	0.371*** (0.01)	0.496*** (0.03)
Hombre	0.0852*** (0.01)	0.0725*** (0.02)
Urbano	0.602*** (0.01)	0.602*** (0.05)
Lambda	-1.500*** (0.07)	-1.647*** (0.22)
Constante	3.501*** (0.04)	3.524*** (0.11)
Observaciones	141,128	24,186
R-cuadrado	0.438	0.425
F estadístico	4035	746.9

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

La columna (1) fue estimada por el modelo de Heckman, corrigiendo por el sesgo de selección de participar en el mercado laboral, mientras que la columna (2) fue estimada por el modelo de variables instrumentales, considerando a variables de confianza como instrumento. Cada estimación fue controlada también por efectos fijos por año

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Es decir, si se considera la variable de participación en organizaciones en su forma más general, no se encuentra que esta cause una diferencia, en promedio, en los retornos económicos de los individuos. Pero, ¿qué sucedería si se desagregan estos resultados

para los diferentes grupos sociales? ¿Será que esta variable no tiene ningún impacto para el total de la población?

Para explorar estos resultados, la Tabla 7 muestra el mismo set de resultados, pero esta vez interactuando la variable relevante de participación por diferentes definiciones de grupos étnicos. Concretamente, se utilizaron tres definiciones de grupos étnicos: por lugar de nacimiento, por lengua materna y por autodefinición. La primera de estas definiciones es tomada de la clasificación de Figueroa (2006) para formar los grupos que el autor denomina A, Y y Z. Las otras dos definiciones son las variables que se utilizan usualmente en la literatura para diferenciar a los grupos étnicos. La definición de cada una de las categorías de los grupos étnicos se presentan en la Tabla 6. Para cada caso, se nombran también a los grupos étnicos con las letras A, Y y Z por fines ilustrativos.

Tabla 6: Definiciones de las categorías de cada grupo étnico considerado

	Por lugar de Nacimiento	Por lengua materna	Por autodefinición
Grupo A	Individuos nacidos en 11 distritos residenciales de Lima Metropolitana	Lo constituye la población con lengua materna castellana o extranjera	Se autodefine Blanco. Se consideran como tal a las personas de raza europea o caucásica.
Grupo Y	Lo constituirá la población nacida en capitales de los 24 departamentos y la población de los distritos residenciales de Lima no incluidos		Se autodefine mestizo. Son personas cuyos antepasados o padres son de razas diferentes.
Grupo Z	Lo constituye el resto de la población no incluida en las categorías mencionadas previamente	Lo constituye la población con lengua materna quechua, aymara u otras lenguas nativas	Se autodefine quechua, aymara, de la amazonía o negro. Quechua o aymara se consideran a las personas provenientes o que habitan la parte andina del país, tienen como lengua materna el quechua o aymará. De la amazonía son las personas que tienen un mismo idioma, cultura. Ejemplo: Amuesha, Ashaninka, Aguaruna, Shipibo-Conibo, Chayahuita, etc. Negros son aquellos nacidos de la unión de personas de raza negra, negro(a) con blanco(a) o indígena y hablan el idioma castellano.

Las dos primeras columnas de la Tabla 7 interactúan la variable explicativa relevante por las categorías étnicas definidas según lugar de nacimiento, las siguientes dos columnas lo hacen por las categorías étnicas de lengua materna, y finalmente, las últimas dos columnas lo hacen por las categorías de autodefinición. Las columnas impares presentan el modelo estimado por el método de Heckman, mientras que las columnas pares lo hacen por el método de variables instrumentales.

El primer resultado a la vista es que la participación en organizaciones tiene un resultado positivo para las diferentes especificaciones estimadas por el modelo de Heckman, tal como se revisó anteriormente. Sin embargo, el efecto es ahora negativo y estadísticamente significativo cuando se corrige el problema de endogeneidad, se

estima el modelo por variables instrumentales y se incluyen los efectos étnicos según las definiciones de lugar de nacimiento y autodefinición; y no se encuentra efecto alguno cuando se incluyen las interacciones étnicas por lengua materna.

Pero analícese las interacciones étnicas para desagregar este resultado y comprender el signo reportado. Se observa entonces que, tanto para las interacciones étnicas por lugar de nacimiento y por autodefinición, el efecto de participar en organizaciones y pertenecer además de un grupo étnico A o Y, es positivo y estadísticamente significativo. Los resultados reportados para estos grupos son comparados con los resultados para el grupo Z, por lo que un retorno positivo, estadísticamente significativo y además alto, implica que los resultados para el grupo Z son negativos y estadísticamente significativos. Esto es, los individuos del grupo étnico Z obtienen, en promedio, ingresos significativamente menores a los del grupo A e Y por participar. Se observa también, como apreciación general, que los resultados estimados por el método de variables instrumentales, que corrigen el problema de endogeneidad y selección de no observables, reportan resultados mayores que los estimados por el modelo de Heckman.

Según las columnas (1) y (2) de la Tabla 7, la estimación del modelo de Heckman muestra que un individuo del grupo A obtiene ingresos 18% mayores a los del grupo Z si participa en organizaciones, mientras que este efecto aumenta considerablemente cuando se considera la estimación por variables instrumentales. La razón por la que estos resultados para el grupo A son tan altos comparados con el resto de efectos étnicos es porque, en este caso, la definición del grupo A se limita a aquellos individuos que nacieron en los 11 distritos más ricos de Lima metropolitana, por lo que la muestra captura a una elite muy reducida.

En el caso de las interacciones por autodefinición, la especificación del modelo de Heckman muestra que un individuo del grupo Y obtiene, en promedio, 4% más de ingresos por participar en organizaciones que un individuo del grupo Z, mientras que uno del grupo A obtiene 10% más de ingresos que un individuo Z por participar. Asimismo, la especificación del modelo por variables instrumentales muestra que un individuo que se autodefine como mestizo obtiene en promedio 204% más de ingresos por participar en organizaciones y uno que se autodefine como blanco obtiene 734% más, comparados con los individuos que se autodefinen como quechua, aymara, negro o de la amazonía.

Una comparación interesante en estos resultados es que se aprecian diferencias importantes en los retornos por participar en organizaciones entre los individuos que nacen en los distritos más ricos de Lima versus los que nacen en las provincias que no son capitales de región en el resto de regiones del Perú; y se observan también diferencias importantes entre los individuos que se autodefinen como blancos y aquellos que se autodefinen como los grupos étnicos minoritarios. Sin embargo, los resultados análogos para la comparación entre los individuos cuya lengua materna es castellano y aquellos cuya lengua materna es quechua, aymara u otros dialectos no es estadísticamente significativa. La hipótesis para esta diferencia de resultados es que tanto la definición por lugar de nacimiento como la definición por autodefinición

aceptan diferencias muy marcadas de grupos. Es decir, la definición es tal que filtra a individuos muy homogéneos entre sí en cada uno de los grupos A, Y o Z, por lo que, por ejemplo, el grupo A termina admitiendo solo a una elite muy reducida. En cambio, la definición por lengua materna admite a individuos que podrían ser muy heterogéneos entre sí en cada uno de los grupos. Por ejemplo, entre aquellos individuos cuya lengua materna es castellano, se podrían encontrar también individuos que se autodefinan como indígenas o individuos que nacieron en alguna provincia de las regiones del Perú. Esta flexibilidad en la definición según lengua materna podría estar generando que los resultados comparativos entre grupos no sean estadísticamente significativos.

Tabla 7: Retornos económicos por la participación en organizaciones interactuada por grupos étnicos

Variable dependiente: Logaritmo natural del ingreso

VARIABLES	Por lugar de nacimiento		Por lengua materna		Por autodefinición	
	Heckman (1)	Heckman - IV (2)	Heckman (3)	Heckman - IV (4)	Heckman (5)	Heckman - IV (6)
Grupo étnico Y	0.159*** (0.01)	0.0187 (0.78)			0.0433*** (0.01)	-0.649* (0.37)
Grupo étnico A	0.535*** (0.02)	-5.153* (2.88)	0.0756*** (0.01)	0.0867 (0.33)	0.167*** (0.02)	-1.742** (0.83)
Participa en organizaciones	0.0480*** (0.01)	-0.166 (1.00)	0.0410*** (0.01)	0.161 (0.51)	0.0167 (0.01)	-1.058** (0.51)
Participa*Y	0.0105 (0.02)	0.757 (3.52)			0.0437*** (0.01)	2.047* (1.09)
Participa*A	0.187** (0.08)	40.78* (23.09)	0.00709 (0.01)	0.157 (0.76)	0.100* (0.06)	7.348** (3.57)
Años de educación	0.0957*** (0.00)	0.0911*** (0.02)	0.100*** (0.00)	0.0946*** (0.01)	0.0989*** (0.00)	0.0958*** (0.01)
Experiencia potencial	0.0285*** (0.00)	0.0462*** (0.02)	0.0290*** (0.00)	0.0236*** (0.01)	0.0281*** (0.00)	0.0272*** (0.01)
Experiencia potencial^2	-0.000275*** (0.00)	-0.000506*** (0.00)	-0.000278*** (0.00)	-0.000206*** (0.00)	-0.000272*** (0.00)	-0.000245*** (0.00)
Experiencia específica	0.00792*** (0.00)	0.00894*** (0.00)	0.00796*** (0.00)	0.00505*** (0.00)	0.00796*** (0.00)	0.00532*** (0.00)
Horas al mes	0.00375*** (0.00)	0.00293*** (0.00)	0.00374*** (0.00)	0.00332*** (0.00)	0.00370*** (0.00)	0.00321*** (0.00)
Patrono	0.551*** (0.02)	0.409*** (0.14)	0.549*** (0.02)	0.546*** (0.05)	0.562*** (0.02)	0.541*** (0.06)
Autoempleado	-0.141*** (0.01)	0.0204 (0.08)	-0.136*** (0.01)	0.0269 (0.03)	-0.107*** (0.01)	0.108** (0.05)
Dependiente	0.347*** (0.01)	0.481*** (0.09)	0.366*** (0.01)	0.480*** (0.03)	0.382*** (0.01)	0.509*** (0.04)
Hombre	0.0908*** (0.01)	0.185* (0.10)	0.0848*** (0.01)	0.0836** (0.04)	0.0770*** (0.01)	0.0853** (0.03)
Urbano	0.566*** (0.01)	0.439** (0.21)	0.592*** (0.01)	0.631*** (0.06)	0.591*** (0.01)	0.582*** (0.08)
Lambda	-1.557*** (0.07)	0.157 (0.82)	-1.513*** (0.07)	-1.576*** (0.35)	-1.561*** (0.08)	-1.466*** (0.30)
Constante	3.533*** (0.04)	3.419*** (0.42)	3.462*** (0.04)	3.425*** (0.20)	3.511*** (0.04)	3.937*** (0.23)
Observaciones	141,128	24,186	141,110	24,184	123,990	22,623
R-cuadrado	0.447	-3.077	0.438	0.42	0.434	0.093
F estadístico	3279	215.1	3572	659.9	2866	346.6

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

Nota: Cada columna proviene de estimaciones independientes. Las columnas impares fueron estimadas con el modelo de Heckman, mientras que las columnas pares fueron estimadas por el método de variables instrumentales, también controlado por el sesgo de selección de pertenecer al mercado laboral. Ambos modelos fueron corregidos por el sesgo de selección de pertenecer al mercado laboral. Cada estimación incluye efectos fijos por año.

Se ha comprobado hasta ahora entonces que la participación en organizaciones no tiene un impacto económico positivo en sí misma, y que cuando se trata de limpiar este efecto añadiendo posibles efectos étnicos a estos retornos, el efecto llega a ser incluso negativo. Se mostró que este efecto es el resultado de una diferencia muy marcada entre grupos étnicos, donde los grupos étnicos definidos como A obtienen un

retorno económico significativamente superior a los grupos étnicos definidos como Z. Por tanto, esta diferencia de resultados llega a eliminarse mutuamente, produciendo un efecto nulo en el agregado. Es decir, se cumple lo que predice la teoría, según la cual, la polarización socio-económica inicial del país conlleva, en el largo plazo, a una mayor polarización económica, donde la elite económica participa menos de organizaciones sociales pero obtiene mayores retornos económicos, con lo que aumenta la desigualdad.

Pero, ¿será posible afirmar que este sea el caso para todos los tipos de organizaciones? Con el objetivo de responder esta pregunta, se utilizaron dos clasificaciones de organizaciones distintas, las organizaciones del tipo vinculante y relacional; y la clasificación provista por Diez (1999). Analícese entonces la primera de estas. La tabla 9 reporta el mismo set de resultados anteriores, estimados mediante el modelo de Heckman y el de variables instrumentales, pero esta vez considerando la participación en organizaciones desagregada entre organizaciones del tipo vinculante y relacional. Las organizaciones consideradas en cada uno de estos grupos se presentan en la Tabla 8.

Tabla 8: Tipos de organizaciones según la clasificación del tipo *vinculante* y *relacional*

<i>Vinculante</i>	<i>Relacional</i>
Agrupación o partidos políticos	Clubes y asociaciones deportivas
Asociación profesional	Clubes culturales
Asociación de trabajadores o sindicato	Ronda campesina
Mesa de concertación	Asociación de regantes
Comité local administrativo de salud (CLAS)	Club de madres
Núcleo ejecutor	Asociación de padres de familia (APAFA)
Comité de gestión municipal	Vaso de leche
Asociación vecinal	Comedor popular

Se observa entonces que, en el agregado, ambos tipos de organizaciones tienen un retorno económico positivo. Sin embargo, en cualquier caso, el impacto económico de las organizaciones del tipo *vinculante* es más alto que el retorno por participar en las organizaciones del tipo *relacional*. Según el modelo por variables instrumentales, las personas que se afilian a organizaciones del tipo *vinculante* obtienen 250% más ingresos por participar que aquellas que no lo hacen, mientras que las personas que se afilian a organizaciones del tipo *relacional* obtienen 109% más de ingresos por participar que aquellas que no lo hacen.

Tabla 8: Retornos por la participación en organizaciones vinculante y relacional

VARIABLES	(1) Heckman	(2) Heckman - IV
Participa en organizaciones bridging	0.269*** (0.02)	2.150*** (0.37)
Participa en organizaciones bonding	0.0657*** (0.01)	1.099*** (0.34)
Años de educación	0.0975*** (0.00)	0.0717*** (0.01)
Experiencia potencial	0.0315*** (0.00)	0.0351*** (0.01)
Experiencia potencial^2	-0.000276*** (0.00)	-0.000347*** (0.00)
Experiencia específica	0.00357*** (0.00)	0.00658*** (0.00)
Horas al mes	0.00352*** (0.00)	0.00307*** (0.00)
Patrono	0.186*** (0.03)	0.294*** (0.09)
Autoempleado	-0.374*** (0.02)	-0.156** (0.07)
Dependiente	0.187*** (0.03)	0.169* (0.10)
Hombre	0.184*** (0.02)	0.297*** (0.07)
Urbano	0.425*** (0.03)	0.0321 (0.14)
Lambda	-1.174*** (0.20)	-0.177 (0.71)
Constante	3.696*** (0.08)	2.803*** (0.38)
Observaciones	41,948	8,961
R-cuadrado	0.429	0.162
F estadístico	1126	168.2

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

La columna (1) fue estimada por el modelo de Heckman, corrigiendo por el sesgo de selección de participar en el mercado laboral, mientras que la columna (2) fue estimada por el modelo de variables instrumentales, considerando a variables de confianza como instrumento. Cada estimación fue controlada también por efectos fijos por año.

Ahora bien, ¿qué sucede si se interactúan estos resultados con las categorías de etnicidad antes definidas? ¿Se seguirán manteniendo los mismos retornos positivos? La Tabla 10 muestra que los impactos positivos de la participación en organizaciones del tipo vinculante son robustos y homogéneos para todas las especificaciones presentadas. Sin embargo, para el caso de las organizaciones del tipo *relacional*, los retornos positivos y estadísticamente significativos solo se mantienen para las especificaciones del modelo de Heckman, pero cuando se corrige por la endogeneidad conjunta, los retornos significativos desaparecen. Es decir, sí existe evidencia sólida de que la participación en organizaciones del tipo vinculante tenga un impacto positivo en los ingresos de los participantes; pero no ocurre lo mismo para el caso de las organizaciones del tipo *relacional*. Incluso para aquellas estimaciones por el modelo de Heckman en las que la participación en organizaciones relacionales sí resulta estadísticamente significativa, el efecto es muy pequeño comparado al efecto de las organizaciones vinculantes.

Pero, ¿cuál es el efecto entonces para los diferentes grupos étnicos? Se observa que para el caso de las organizaciones del tipo vinculante, no existen efectos significativos en los ingresos por participar en estas organizaciones y pertenecer además a un grupo étnico A o Y. En el único caso en el que se encuentran efectos es para el grupo cuya lengua materna es el castellano y en la estimación por el modelo de Heckman, pero estos efectos desaparecen cuando se estima el modelo por variables instrumentales, por lo que no es preciso garantizar que estos resultados positivos para el grupo A sean robustos. Entonces, no es posible afirmar que las organizaciones del tipo *vinculante* sean, precisamente, determinantes de una mayor polarización o desigualdad en la economía, ni de una mayor equidad económica.

Por el contrario, para el caso de las organizaciones del tipo *relacional*, se observan resultados aparentemente contradictorios para las diferentes especificaciones étnicas. Pero, analícese cada resultado particular para desmenuzar estos hallazgos. Cuando se utiliza la definición étnica según lugar de nacimiento, se observa que aquellas personas que nacieron en los 11 distritos más ricos de Lima obtienen, en promedio, significativamente mayores ingresos que aquellos individuos que nacieron en el resto del Perú. A pesar de que este resultado podría resultar contraintuitivo, dado que según las estadísticas descriptivas revisadas anteriormente la mayoría de la población definida como Z participa más de las organizaciones *relacionales*, no lo es. Si bien los individuos más pobres y con determinadas características étnicas participan, en promedio, más de estas organizaciones, es pertinente resaltar que este grupo de organizaciones *relacionales* incluye también a las organizaciones del tipo de clubes y asociaciones deportivas y clubes culturales. Y es precisamente en este tipo de organizaciones donde los individuos pertenecientes al grupo A participan más. De hecho, del total de personas del grupo A que participan en organizaciones del tipo *relacional*, el 55% lo hace en estas dos organizaciones culturales y deportivas señaladas. La hipótesis es que estos resultados son tan altos para el grupo étnico A que contrarrestan los posibles resultados positivos para el grupo Z por participar en el resto de asociaciones del tipo *relacional*. Es así como, en este caso, los resultados muestran que estas organizaciones serían también determinantes de una mayor polarización

económica. Esta hipótesis quedará más clara cuando se analice la clasificación de organizaciones propuesta por Diez (1999).

Ahora bien, esta hipótesis no puede aplicarse para el resto de definiciones étnicas puesto que los resultados muestran lo contrario. La explicación para estos resultados es que, tanto para la definición por lengua materna como para la clasificación por autodefinición, los grupos A no incluyen a una elite tan pequeña como en el caso de la definición por lugar de nacimiento, sino que admiten suficiente heterogeneidad entre los individuos. Por ello, en este caso, los fuertes impactos positivos que obtienen las personas del grupo A por participar en las organizaciones culturales y deportivas son contrarrestados por los importantes resultados positivos que obtienen los individuos del grupo Z al participar en este tipo de asociaciones. En este caso, el 70% de la población del grupo étnico Z que participa en organizaciones del tipo *relacional* lo hace en las siguientes asociaciones: Asociación vecinal, club de madres, APAFA, Vaso de leche, comedores populares y Comités locales administrativos de salud (CLAS). Es por ello que, en promedio, los individuos que tienen el quechua como lengua materna o se autodefinen como los grupos étnicos minoritarios obtienen mayores ingresos por la participación en estas organizaciones que los individuos que se autodefinen como blancos y tienen el castellano como lengua materna. Sin embargo, a diferencia de los resultados para la definición por lugar de nacimiento, estos resultados no son robustos a la corrección de la endogeneidad conjunta por el método de variables instrumentales, por lo que el efecto desaparece con la estimación de este modelo.

Una pregunta válida al comparar estos resultados con los resultados de la participación en organizaciones agregada es ¿por qué en este caso tanto las organizaciones del tipo *vinculante* como *relacional* presentan impactos positivos mientras que antes la participación conjunta no presentaba ningún retorno estadísticamente significativo? Una respuesta plausible a esta pregunta es que si bien los resultados para las organizaciones del tipo *vinculante* son lo suficientemente robustos, no ocurre lo mismo con los resultados para las organizaciones del tipo *relacional*, donde los efectos desaparecen cuando se estima el modelo por variables instrumentales y es muy cercano a cero cuando se estima el modelo por el método de Heckman. Esto, como se analizó, se debe a que los individuos del grupo A obtienen altos impactos por la participación en organizaciones culturales y deportivas y, a su vez, los del grupo Z obtienen altos retornos económicos por la participación en organizaciones del tipo más asistencialistas. Como resultado de ambos efectos, los impactos son contrarrestados, por lo que en el agregado no se perciben efectos por la participación en general.

Tabla 9: Retornos por la participación en organizaciones vinculante y relacional considerando efectos étnicos

VARIABLES	Por lugar de nacimiento		Por lengua materna		Por autodefinición	
	Heckman (1)	Heckman - IV (2)	Heckman (3)	Heckman - IV (4)	Heckman (5)	Heckman - IV (6)
Grupo étnico Y	0.188*** (0.05)	0.524 (1.49)			0.137*** (0.03)	1.064 (1.76)
Grupo étnico A	0.542*** (0.14)	-17.76* (10.56)	0.159*** (0.02)	-1.478 (1.36)	0.218** (0.10)	0.788 (2.49)
Participa en organizaciones bridging	0.282*** (0.02)	2.052*** (0.47)	0.223*** (0.02)	2.379*** (0.87)	0.261*** (0.02)	2.707*** (0.63)
Bridging*Y	-0.0175 (0.05)	-0.34 (1.57)			0.012 (0.03)	-2.119 (1.98)
Bridging*A	0.0895 (0.16)	22.67 (14.31)	0.0468** (0.02)	0.0665 (1.37)	0.124 (0.13)	2.036 (3.18)
Participa en organizaciones bonding	0.0580*** (0.01)	0.528 (0.43)	0.0999*** (0.01)	-0.175 (1.10)	0.0814*** (0.02)	0.961 (0.68)
Bounding*Y	0.00157 (0.06)	-0.221 (2.29)			-0.0726** (0.03)	-0.827 (2.22)
Bounding*A	0.410** (0.17)	11.61* (6.64)	-0.101*** (0.02)	2.75 (2.16)	0.048 (0.12)	-1.642 (3.77)
Años de educación	0.0923*** (0.00)	0.0471*** (0.02)	0.0950*** (0.00)	0.0591*** (0.02)	0.0935*** (0.00)	0.0745*** (0.01)
Experiencia potencial	0.0311*** (0.00)	0.0249*** (0.01)	0.0322*** (0.00)	0.0124 (0.02)	0.0295*** (0.00)	0.0323*** (0.01)
Experiencia potencial^2	-0.000276*** (0.00)	-0.000290*** (0.00)	-0.000281*** (0.00)	-9.14E-05 (0.00)	-0.000258*** (0.00)	-0.000316*** (0.00)
Experiencia específica	0.00381*** (0.00)	0.00746*** (0.00)	0.00357*** (0.00)	0.00703*** (0.00)	0.00376*** (0.00)	0.00790*** (0.00)
Horas al mes	0.00350*** (0.00)	0.00265*** (0.00)	0.00354*** (0.00)	0.00317*** (0.00)	0.00345*** (0.00)	0.00277*** (0.00)
Patrono	0.189*** (0.03)	0.345*** (0.07)	0.172*** (0.02)	0.145 (0.13)	0.215*** (0.03)	0.291*** (0.10)
Autoempleado	-0.372*** (0.02)	-0.203*** (0.07)	-0.375*** (0.02)	-0.245** (0.10)	-0.337*** (0.02)	-0.103 (0.10)
Dependiente	0.176*** (0.03)	0.104 (0.11)	0.174*** (0.02)	0.15 (0.11)	0.203*** (0.03)	0.277** (0.12)
Hombre	0.187*** (0.02)	0.271*** (0.09)	0.196*** (0.01)	0.0149 (0.21)	0.164*** (0.02)	0.213* (0.12)
Urbano	0.391*** (0.03)	-0.0305 (0.11)	0.404*** (0.02)	0.204 (0.18)	0.414*** (0.03)	0.0227 (0.14)
Lambda	-1.221*** (0.20)	0.182 (0.73)	-1.135*** (0.15)	-1.812 (1.28)	-1.305*** (0.21)	-0.425 (0.81)
Constante	3.731*** (0.08)	3.528*** (0.45)	3.627*** (0.06)	3.904*** (1.03)	3.708*** (0.08)	2.820*** (0.62)
Observaciones	41948	8961	41944	8960	37976	8459
R-cuadrado	0.437	-0.498	0.432	-0.166	0.432	0.1
F estadístico	865.9	213.8	1810	232.8	774.8	219.7

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

Nota: Cada columna proviene de estimaciones independientes. Las columnas impares fueron estimadas con el modelo de Heckman, mientras que las columnas pares fueron estimadas por el método de variables instrumentales, también controlado por el sesgo de selección de pertenecer al mercado laboral. Ambos modelos fueron corregidos por el sesgo de selección de pertenecer al mercado laboral. Cada estimación incluye efectos fijos por año.

Si bien los resultados mostrados hasta ahora han brindado luces importantes para comprender la estructura de la participación en organizaciones y su impacto, todavía

persisten complicaciones debido a generalidades en la agregación de la diversidad de organizaciones sociales en solo dos grandes grupos. Por ello, se procederá ahora a examinar los resultados de las mismas especificaciones, considerando ahora una definición más desagregada de las organizaciones en el Perú. Para este propósito se utilizará la clasificación desarrollada por Diez (1999), quien estipula que las organizaciones en el Perú rural se clasifican en cuatro grandes grupos: organizaciones productivas, de servicios, de orden y control, y organizaciones culturales y deportivas. Como esta clasificación se formula solo a partir de la organización en la zona rural, se agregó también la categoría de asociaciones de profesionales, dado que del total de personas que participan en las asociaciones profesionales, 96% son de la zona urbana. Además de esta consideración, los datos demuestran que la clasificación propuesta por Diez es pertinente tanto para la zona urbana como para la rural. Las organizaciones que se incluyen en cada una de las categorías propuestas por Diez se especifican en la Tabla 10.

Tabla 10: Tipificación de organizaciones

<i>Tipos de Organizaciones</i>	<i>Descripción de Organizaciones</i>
Profesionales	Pertenencia del individuo a una asociación profesional
Productivas	Pertenencia del individuo a cualquiera de las siguientes organizaciones: Asociación de regantes, asociación de trabajadores o sindicato, núcleo ejecutor.
Servicios	Pertenencia del individuo a siguientes organizaciones: Asociación vecinal, club de madres, asociación de padres de familia (APAFA), vaso de leche, comedor popular, Comité local administrativo de salud (CLAS).
Orden y Control	Pertenencia a las siguientes organizaciones: Agrupación o partido político, ronda campesina, mesa de concertación, comité de gestión municipal.
Culturales y Deportivas	Pertenencia a las siguientes organizaciones: clubes y asociaciones deportivas, clubes culturales (danza, música, etc).

Los resultados para el mismo set de estimaciones, pero utilizando ahora las categorías propuestas por Diez se presentan en la Tabla 11. Esta tabla presenta solo los coeficientes de las variables relevantes de participación en cada una de las categorías de organizaciones propuestas por Diez, por lo que cada resultado proviene de una estimación independiente. Los resultados de cada una estas estimaciones se presentan en el anexo I.2. Es pertinente mencionar que los valores numéricos de los coeficientes aquí presentados no son estrictamente comparables entre sí puesto que provienen de estimaciones independientes.

Se observa entonces que tanto las organizaciones productivas, como las asociaciones de profesionales y las organizaciones culturales y deportivas presentan resultados positivos y estadísticamente significativos. Las organizaciones de orden y control

presentan impactos negativos cuando se estima mediante el modelo de Heckman; sin embargo el efecto reportado es leve. Al corregir la endogeneidad conjunta, se observa por el contrario que el impacto de la participación en estas organizaciones se vuelve positivo y estadísticamente significativo. Cabe resaltar que dada la aparente contradicción, se estimaron diferentes especificaciones con diferentes instrumentos para este caso, pero en todos los casos se reportó un coeficiente positivo y estadísticamente significativo, por lo que la evidencia parece ser robusta para indicar que estas organizaciones sí tienen un impacto económico positivo. El único caso claro de estas organizaciones que presenta retornos económicos negativos y estadísticamente significativos es el caso de las organizaciones de servicios. El resultado es negativo y estadísticamente significativo con la estimación por el modelo de Heckman y continúa siendo negativo, pero esta vez no significativo, cuando se estima mediante el modelo de variables instrumentales.

Tabla 11: Retornos de estimaciones independientes para cada tipo de organización

VARIABLES	(1) Heckman	(2) Heckman - IV
Participa en asociaciones profesionales	0.507*** (0.03)	16.61** (6.93)
Participa en organizaciones productivas	0.151*** (0.01)	0.821** (0.33)
Participa en organizaciones de servicios	-0.0636*** (0.01)	-0.24 (0.18)
Participa en organizaciones de orden y control	-0.0286* (0.02)	1.829*** (0.63)
Participa en organizaciones culturales y deportivas	0.245*** (0.03)	3.518*** (1.02)
Observaciones	141,128	24,186

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

La columna (1) fue estimada por el modelo de Heckman, corrigiendo por el sesgo de selección de participar en el mercado laboral, mientras que la columna (2) fue estimada por el modelo de variables instrumentales, considerando a variables de confianza como instrumento. Cada estimación fue controlada también por efectos fijos por año.

Visto esto, considérense ahora los efectos étnicos relacionados a la participación en cada una de estas organizaciones. Estos resultados son presentados en la Tabla 13. Nuevamente, se reportan solo los resultados de las variables relevantes, pero las estimaciones independientes son presentadas en el anexo I.3. Obsérvense primero los resultados “puros” de la participación en cada una de estas organizaciones. Se observa que, nuevamente, los resultados de las organizaciones productivas, las asociaciones profesionales y las organizaciones culturales y deportivas presentan resultados positivos y estadísticamente significativos, robustos a las diferentes especificaciones. Los retornos por la participación en organizaciones de orden y control son también positivos y estadísticamente significativos, pero no son robustos a las diferentes

especificaciones, puesto que solamente se cumplen para la estimación por el modelo de Heckman, en la especificación de etnia según lengua materna, pero desaparece cuando se corrige la endogeneidad por el método de variables instrumentales.

Los resultados más interesantes en este set de estimaciones, sin embargo, son los obtenidos de la interacción de la participación en estas organizaciones por las variables que categorizan las diferentes definiciones de etnia. Se observa que, para el caso de las asociaciones de profesionales, tanto las personas que tienen el castellano como lengua materna, como las personas que se autodefinen como mestizos o blancos, tienen mayores ingresos producto de la participación en estas asociaciones que las personas que tienen lengua materna quechua, aymara u otras, y que las personas que se autodefinen como quechuas, aymaras, de la amazonía o negros. Este efecto además es muy superior para el grupo que se autodefine como blanco que para el grupo que se autodefine como parte de los grupos étnicos excluidos.

La hipótesis más plausible para este resultado es que son justamente los grupos A y Y los que más participan de estas asociaciones puesto que son precisamente los grupos más educados y en donde se encuentra la mayor concentración de profesionales. De hecho, el porcentaje de personas que participan en las asociaciones profesionales es de 0.9% entre los que tienen el castellano como lengua materna y de 1.2%, en promedio, entre los que se autodefinen como blancos y mestizos. Nótese, sin embargo, que el efecto significativo y positivo desaparece cuando estos grupos se acotan a una elite más reducida de los que nacieron en los 11 distritos más pudientes de Lima. Una hipótesis muy plausible para este resultado es que, dado que en este caso la muestra está acotada a una elite muy reducida de individuos con ingresos altos, participar en una asociación profesional no representa ningún impacto en sus ingresos, relativamente al resto del grupo. Es decir, si las personas que nacieron en los 11 distritos más pudientes de Lima se asociaran a una organización profesional, no deberían esperar un aumento de sus ingresos particular por esta participación diferente del resto de individuos con sus mismas características. Esto se debe a que esta muestra de individuos tiene además mayor educación que el resto, lo que ya les representa ingresos significativos, sin necesidad de recurrir a una asociación que los respalde. Este no es el caso, sin embargo, de los individuos que hablan castellano o se autodefinen como blancos. Al ser un grupo más heterogéneo y con menor educación, el respaldo de una asociación profesional sí representa un efecto adicional en sus ingresos.

Debe advertirse, empero, que al corregir la endogeneidad del modelo, los efectos étnicos de estas asociaciones desaparecen. Este resultado podría sugerir la existencia de endogeneidad entre la mayor participación de los individuos del grupo A y el mayor efecto positivo en sus ingresos. Sin embargo, se observa en la columna 6 que el efecto positivo agregado aún permanece. Por tanto, se concluiría que estas organizaciones sí representan un aumento considerable de los ingresos en el promedio de la población, pero que no constituyen un mecanismo excluyente ni incluyente.

Para el caso de las organizaciones productivas, la evidencia muestra ser robusta a las diferentes especificaciones y se obtiene que los individuos que pertenecen al grupo Z,

para las tres diferentes definiciones, obtienen, en promedio, mayores ingresos por participar en estas organizaciones que los individuos que pertenecen al grupo A o Y. La explicación de este efecto es que las personas que se autodefinen como mestizos o de los grupos étnicos excluidos, así como las personas que nacieron en las diferentes provincias del Perú, con excepción de los distritos más pudientes de Lima metropolitana, son las que más participan de estas organizaciones porque son las personas que más las necesitan, mientras que del total de personas que se autodefinen como blancos, solo el 2% participa y solo 0.3% de los que nacieron en los 11 distritos más ricos de Lima. Según esto, podría pensarse que el efecto es circular, puesto que las personas que más participan son las que reciben, efectivamente, mayores retornos por la participación. Pero esta hipótesis se descarta puesto que estos resultados permanecen incluso para el modelo por variables instrumentales que estaría corrigiendo la endogeneidad antes mencionada. Según estos resultados, la evidencia indica que este tipo de organizaciones sí contribuyen a reducir la desigualdad y la polarización económica, y son mecanismos efectivos para que la población más excluida pueda mejorar su condición económica.

Este no es el caso, sin embargo, de las organizaciones de servicios. Contrariamente al caso de las organizaciones productivas, las organizaciones de servicio muestran evidencia sólida de presentar efectos negativos, en promedio, en los ingresos de aquellas personas que participan de estas organizaciones. Se observa entonces que tanto bajo la definición étnica por lugar de nacimiento, como por autodefinición; los efectos en los ingresos son negativos y estadísticamente significativos. El efecto, sin embargo, es más alto cuando se elimina el problema de endogeneidad. Así, una persona que participa en las organizaciones de servicios obtiene, en promedio, 155% menos ingresos que una persona que no lo hace (según lo reportado en la columna 6). Si bien este resultado es lógicamente esperable puesto que, por definición, los programas asistenciales como vaso de leche, comedores populares, clubes de madres, entre otros, están dirigidos precisamente a las personas más pobres; el resultado persiste cuando se corrige este problema y se estima por el método de variables instrumentales. La explicación de este resultado, entonces, es que dado que estas asociaciones están dirigidas principalmente a los pobres, el tipo de “contactos” que se pueden generar allí son muy homogéneos en términos de sus características y no tienen la facultad de vincularse a una institución de mayor nivel, por lo que se les conoce como organizaciones del tipo *relacional*. No generan entonces ningún impacto directo en los ingresos ni tampoco a través del capital social.

Ahora bien, cuando se consideran efectos étnicos por la participación en las organizaciones de servicios, se obtiene que en todas las estimaciones por el modelo de Heckman, los coeficientes para los grupos étnicos A y Y son negativos, comparados a los retornos para el grupo étnico Z. Esto quiere decir que los individuos que nacen en las provincias del Perú, con excepción de las capitales de provincia y Lima; los individuos que tienen el quechua, aymara u otras como lengua materna; y los individuos que se autodefinen como parte de los grupos étnicos excluidos, obtienen, en promedio, mayores retornos por la participación en estas asociaciones, a pesar de que el efecto general es negativo. Sin embargo, este efecto desaparece cuando se corrige la endogeneidad del modelo y se estima por el método de variables

instrumentales, donde el efecto pasa incluso a ser positivo para el grupo que se autodefine como mestizo.

Una explicación posible para este conjunto de resultados es que, dado que los individuos que pertenecen a los diferentes grupos étnicos Z son los que, por definición, participan más de las organizaciones de servicios o asistencialistas, son precisamente estos los que obtienen los mayores resultados económicos producto de la participación en estas asociaciones. De hecho, del total de individuos que nacieron en las provincias del Perú que no sean capitales y estén fuera de Lima, el 18% participa en organizaciones asistencialistas, mientras que, dentro de los individuos que nacieron en los 11 distritos más pudientes de Lima, solo el 3% participa. Asimismo, entre los individuos que se autodefinen como parte de los grupos étnicos excluidos, la participación es de 23% y solo de 7% entre los individuos que se autodefinen como blancos. Esta diferencia en la participación de los diferentes grupos étnicos genera que el efecto para el grupo que más participa sea mayor que el efecto por participar para el grupo que no se involucra en estas asociaciones.

Sin embargo, recuérdese que el efecto en general es negativo, por lo que, si bien las organizaciones de servicio generan un efecto positivo para los grupos más excluidos, no constituyen un mecanismo de superación de la pobreza. Es posible que por esta misma razón, al corregir la endogeneidad del modelo, los resultados sean no significativos para las especificaciones que interactúan la participación con la definición étnica por lugar de nacimiento y lengua materna. Esto estaría sugiriendo que los resultados obtenidos mediante el método de Heckman podrían ser correlaciones simples, de allí la circularidad de los efectos. Esto explicaría también por qué al corregir la endogeneidad el efecto para los individuos que se autodefinen como mestizos es positivo, y por lo tanto mayor que para los individuos que se autodefinen como de los grupos étnicos excluidos. La razón es que al corregir la endogeneidad y “limpiar” los resultados de una mera correlación, se corrige la circularidad según la cual el efecto significativo es “atraído” por aquellos que más participan. Es decir, el resultado muestra que las personas que se autodefinen como mestizos, a pesar de participar menos en las organizaciones de servicios, obtienen mayores retornos por su participación que las personas que se autodefinen como de los grupos étnicos excluidos, por lo que, en conclusión, estas asociaciones no constituyen un mecanismo de inclusión.

Para el caso de las organizaciones de orden y control, los resultados no muestran ser robustos a las diferentes especificaciones. Cuando se considera el efecto simple por participar en este tipo de organizaciones, se observa que solo para una de las seis especificaciones el resultado muestra ser positivo y estadísticamente significativo. Sin embargo, este efecto desaparece cuando se corrige la endogeneidad del modelo. Es interesante comparar estos resultados y las interacciones por las variables étnicas con los resultados encontrados anteriormente. En la estimación del modelo por Heckman, que no consideraba efectos étnicos se encontró que el efecto total por participar en este tipo de asociaciones era negativo. Sin embargo, se observa en este set de resultados que el resultado ahora es positivo y estadísticamente significativo en promedio, pero negativo para las personas que se autodefinen como blancas y para

aquellas que poseen el castellano como lengua materna. Esto quiere decir que la aparente contradicción en el efecto promedio negativo estimado por el modelo Heckman y el efecto positivo estimado por el modelo de variables instrumentales está explicada porque en el modelo Heckman el efecto negativo era “atraído” por el resultado de los individuos que pertenecen al grupo A, porque son precisamente estos individuos los que más participan. Es decir, la evidencia muestra que las organizaciones de orden y control sí tienen un efecto positivo en los ingresos, en promedio, pero este efecto solo es positivo para las personas que se autodefinen como de grupos étnicos excluidos o que no tienen como lengua materna el castellano. Lo interesante de este resultado es que muestra que el valor agregado por la participación es mayor para los grupos excluidos, probablemente, porque estas organizaciones constituyen un canal directo de obtener contactos políticos y vincularse con instituciones de mayor nivel. En cambio, los individuos que se autodefinen como blancos tienen un costo de oportunidad muy alto, por lo que participar en estas asociaciones no genera un impacto positivo relativo comparado al grupo que se autodefine como mestizo, quechua o amazónico.

Esta es la misma razón por la que al estimar el modelo por el método de variables instrumentales, el efecto significativo desaparece. Es decir, los resultados anteriores estaban mostrando una mera correlación. El único efecto que permanece, luego de corregir la endogeneidad del modelo, es el efecto positivo y estadísticamente significativo asociado a participar en estas organizaciones para las personas que nacieron en las capitales de provincia o en Lima (excluyendo los 11 distritos más ricos). Este resultado es interesante puesto que solo el 0.6% de personas que nacieron en los lugares indicados participan en estas organizaciones, mientras que la participación aumenta a 3% para el grupo que nació en las provincias del Perú que no son capitales de provincia. Este dato es una muestra de que el modelo elimina la endogeneidad intrínseca del modelo y prueba que estas asociaciones no constituyen mecanismos efectivos para contrarrestar la exclusión.

Finalmente, para el caso de las organizaciones culturales y deportivas se encuentran resultados robustos de un efecto altamente positivo y estadísticamente significativo. Estos resultados son consistentes casi en la totalidad de especificaciones utilizadas. Para el caso del modelo Heckman, se encuentra que tanto los resultados positivos en el promedio como los resultados para los grupos étnicos Y y Z según las diferentes definiciones es positivo y estadísticamente significativo. Si bien intuitivamente no tendría por qué esperarse un efecto directo por la participación en las organizaciones culturales y deportivas, la explicación de este resultado es precisamente lo que dicta la teoría del capital social. Es decir, no es necesariamente la actividad en sí la que genera los retornos económicos positivos, sino la calidad y cantidad de contactos que se generan, producto de estas actividades. Por ello, los impactos positivos no desaparecen cuando se corrige la endogeneidad del modelo.

Sin embargo, se observa también que para las especificaciones según el modelo de Heckman, hay un significativo efecto positivo por participar de estas organizaciones y haber nacido además en Lima o en las capitales de provincia, hablar castellano como lengua materna o autodefinirse como blanco o mestizo. Según lo analizado en el

marco teórico, los individuos tenderán a relacionarse con otros individuos de su mismo grupo étnico. Así, los contactos que adquieran los individuos del grupo A serán de “mejor calidad”¹³ que los contactos que adquiera un individuo del grupo Y o Z, por lo que podrán brindarle mayores oportunidades. Sin embargo, no existe evidencia suficiente para pensar que el efecto de estas organizaciones sea excluyente, puesto que cuando se corrige la endogeneidad del modelo, el efecto étnico desaparece. Esto mostraría que los resultados significativos del modelo Heckman podrían deberse a que existe una correlación positiva entre la variable étnica y la participación en organizaciones culturales y deportivas, dado que solo el 2% de la población que se autodefine como parte de un grupo étnico excluido participa en estas organizaciones, mientras que en el caso de las personas que se autodefinen como blancos el porcentaje es 6%. Así, no es posible afirmar que estas asociaciones sean causantes de mayor polarización económica ni que la reduzcan, aunque sí producen un efecto positivo para aquellos que participan. Se observa en las estimaciones un único caso en donde las organizaciones culturales y deportivas sí representan un mecanismo homogeneizador, dado que el efecto es mayor para el grupo que no tiene el castellano como lengua materna.

¹³ Esta expresión no es valorativa. Se refiere, por el contrario, a que los contactos que adquiera el grupo A tendrán mayor cantidad de activos que los individuos del grupo Y y Z.

Tabla 12: Efectos étnicos de la participación en diferentes organizaciones, estimaciones por el modelo de Heckman

VARIABLES	Por lugar de nacimiento		Por lengua materna		Por autodefinición	
	Heckman (1)	Heckman - IV (2)	Heckman (3)	Heckman - IV (4)	Heckman (5)	Heckman - IV (6)
Participa en asociaciones profesionales	0.536*** (0.04)	3.91 (16.86)	0.220*** (0.07)	38.22 (55.99)	0.369*** (0.04)	20.82** (10.51)
Profesionales*Y	-0.0219 (0.06)	5.748 (33.50)			0.177*** (0.05)	-13.9 (11.48)
Profesionales*A	-0.0869 (0.14)	46.67 (56.29)	0.314*** (0.08)	-21.83 (59.29)	0.438*** (0.15)	19.16 (37.59)
Participa en organizaciones productivas	0.198*** (0.01)	0.625 (1.78)	0.167*** (0.02)	3.975*** (1.23)	0.163*** (0.02)	0.531 (1.75)
Productivas*Y	-0.0912*** (0.03)	0.532 (6.42)			-0.00856 (0.02)	3.427 (3.54)
Productivas*A	-0.393*** (0.13)	70.08 (92.61)	-0.0178 (0.02)	-4.601** (1.81)	-0.185* (0.11)	-47.76* (24.43)
Participa en organizaciones de servicios	-0.0321*** (0.01)	-1.095* (0.61)	-0.00572 (0.01)	-0.486 (0.59)	-0.0434*** (0.01)	-1.555** (0.62)
Servicios*Y	-0.120*** (0.03)	4.678 (3.19)			-0.0346** (0.02)	4.512** (2.14)
Servicios*A	-0.152 (0.13)	41.78 (29.49)	-0.0745*** (0.02)	1.67 (1.43)	-0.0314 (0.07)	9.435 (7.18)
Participa en organizaciones de orden y control	-0.0194 (0.02)	-1.427 (2.32)	0.0753** (0.04)	6.05 (3.76)	0.016 (0.03)	-7.635 (6.66)
Orden y control*Y	-0.0335 (0.05)	16.95** (7.99)			-0.0545 (0.03)	13.57 (10.12)
Orden y control*A	0.47 (0.32)	35.52 (30.06)	-0.144*** (0.04)	-6.811 (4.97)	-0.210* (0.11)	37.66 (23.68)
Participa en organizaciones culturales y deportivas	0.180*** (0.03)	3.751** (1.58)	0.116** (0.05)	13.16*** (4.76)	0.0973*** (0.04)	1.676 (6.08)
Culturales y deportivas*Y	0.169** (0.07)	0.331 (3.54)			0.158*** (0.05)	1.95 (9.24)
Culturales y deportivas*A	0.624*** (0.11)	30.9 (23.93)	0.151*** (0.06)	-13.03** (5.63)	0.667*** (0.13)	21.02 (20.27)

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

Nota: Cada columna y cada tres filas provienen de estimaciones independientes. Las columnas impares fueron estimadas con el modelo de Heckman, mientras que las columnas pares fueron estimadas por el método de variables instrumentales. Ambos modelos fueron corregidos por el sesgo de selección de pertenecer al mercado laboral. Cada una de las filas que indican retornos por participación y la interacción de estas por los grupos étnicos provienen de estimaciones independientes, controladas por variables de capital humano. Cada estimación incluye efectos fijos por año.

Se ha analizado hasta ahora que determinados tipos de organizaciones presentan mayores retornos económicos para determinados grupos étnicos. Pero, ¿son comparables los retornos económicos que cada una de estas organizaciones presenta? ¿Cuál de estas genera mayores retornos para la población en general y para cada grupo étnico? Si bien el set de estimaciones anterior permitía conocer el efecto de la participación en cada tipo de organización, no proveía el marco adecuado para comparar los efectos, puesto que correspondían a estimaciones diferenciadas. Por ello, se pretenderá ahora aproximar una comparación de efectos económicos. Sin embargo, es necesario aclarar que la comparación entre estos tipos de organizaciones resulta, parcialmente, forzada, puesto que la naturaleza de cada organización corresponde a necesidades y contextos diferentes. Resulta interesante, sin embargo, analizar, a manera de ejercicio, los efectos comparativos de estas organizaciones al incluir todos estos tipos en una determinada estimación, lo que posibilita su comparación.

La Tabla 13 muestra los resultados de las estimaciones de cada tipo de organización, así como las mismas interactuadas por las diferentes definiciones étnicas. La inclusión de los diferentes tipos de organizaciones en una sola estimación permite la posibilidad de que sus efectos sean comparables, ya que cada efecto es aislado de los beneficios que el resto de asociaciones pudiesen generar. Sin embargo, es necesario aclarar que en este set de estimaciones no se elimina el problema de endogeneidad intrínseco a este modelo, puesto que es estimado mediante el modelo de Heckman. La razón por la que no se realizaron estimaciones por el método de variables instrumentales es por un problema metodológico, ya que la inclusión de tantas variables endógenas dificulta encontrar la misma cantidad o más de instrumentos.

Se observa entonces que el signo de los efectos de cada organización no cambia en estas estimaciones con respecto a los sets anteriores, lo que contribuye a asegurar la robustez de los resultados. Con respecto a los efectos de las mismas, se evidencia que las asociaciones profesionales son aquellas que producen los mayores impactos económicos. Así, participar en una asociación profesional genera, en promedio, entre 20 y 52% más de ingresos que no estar asociado a una de estas organizaciones, además de los efectos para cada grupo étnico. Es esperable, sin embargo, que este sea el tipo de organización que genera mayores retornos por su misma naturaleza. Es decir, para participar en estas organizaciones existe previamente una selección, donde los participantes cuentan con determinadas características, donde la principal es tener una profesión. Es esperable por lo tanto que este tipo de asociación genere mayores retornos económicos que el resto de organizaciones, las cuales están dirigidas al total de la población o a los más pobres.

El segundo tipo de organizaciones que generan los mayores retornos económicos son aquellas de los tipos culturales y deportivas. Así, las personas que participan en estas organizaciones reciben, en promedio, 23% más de ingresos que las personas que no lo hacen. Debe resaltarse, sin embargo, que el efecto para los grupos étnicos A (bajo las diferentes definiciones) es significativamente superior al efecto para el grupo Y, y sobre que los retornos para el grupo Z. Como se mencionó anteriormente, la hipótesis más plausible para el efecto económico de estas organizaciones es que, si bien no suponen un efecto directo en los ingresos, las conexiones que se establecen básicas para el posicionamiento de los individuos en el mercado laboral.

El siguiente tipo de organizaciones en el “ránking” de los efectos que generan son las asociaciones productivas. Los individuos que participan en estas organizaciones reciben, en promedio, 14% más de ingresos que las personas que no lo hacen. Este es un resultado muy positivo para la realidad peruana, porque son precisamente estas organizaciones en donde más participan los grupos étnicos excluidos, luego de las organizaciones de servicios. Los resultados muestran además contribuir en la reducción de la polarización económica, por lo que brinda luces importantes para la intervención mediante políticas públicas.

Finalmente, tanto las organizaciones de orden y control, como las organizaciones de servicios muestran evidencia de presentar efectos negativos. Sin embargo, la magnitud del efecto de cada una de estas es relativamente pequeño, ya que una persona que se

asocia a las organizaciones de servicio, y de orden y control recibe, en promedio, 7 y 5% menos de ingresos que las que no lo hacen, respectivamente. Los efectos, no obstante, son más perjudiciales para los grupos étnicos que no son excluidos, bajo las diferentes definiciones étnicas.

Tabla 13: Efectos comparativos de las diferentes organizaciones

VARIABLES	Heckman (1)	Lugar de nacimiento Heckman - IV (2)	Lengua materna Heckman - IV (3)	Autodefinición Heckman - IV (4)
Grupo Y		0.174*** (0.01)		0.0501*** (0.01)
Grupo A		0.556*** (0.02)	0.0895*** (0.01)	0.174*** (0.02)
Organizaciones productivas	0.143*** (0.01)	0.194*** (0.01)	0.167*** (0.02)	0.157*** (0.02)
Productivas*Y		-0.0934*** (0.03)		-0.00447 (0.02)
Productivas*A		-0.385*** (0.12)	-0.0242 (0.02)	-0.198* (0.11)
Organizaciones de servicios	-0.0671*** (0.01)	-0.0337*** (0.01)	-0.0078 (0.01)	-0.0471*** (0.01)
Servicios*Y		-0.124*** (0.02)		-0.0343** (0.02)
Servicios*A		-0.207* (0.11)	-0.0775*** (0.02)	-0.0411 (0.06)
Organizaciones de orden y control	-0.0500*** (0.02)	-0.0352** (0.02)	0.0618* (0.04)	-0.00208 (0.03)
Orden*Y		-0.0415 (0.05)		-0.0523 (0.03)
Orden*A		0.192 (0.18)	-0.147*** (0.04)	-0.235*** (0.09)
Organizaciones culturales y deportivas	0.232*** (0.03)	0.166*** (0.03)	0.103** (0.05)	0.0897** (0.04)
Culturales*Y		0.172** (0.07)		0.151*** (0.05)
Culturales*A		0.616*** (0.11)	0.150*** (0.06)	0.610*** (0.13)
Asociaciones profesionales	0.493*** (0.03)	0.517*** (0.04)	0.195*** (0.08)	0.347*** (0.04)
Asociaciones profesionales*Y		-0.0153 (0.06)		0.190*** (0.05)
Asociaciones profesionales*A		-0.113 (0.13)	0.324*** (0.08)	0.286* (0.15)
Años de educación	0.0990*** (0.00)	0.0923*** (0.00)	0.0974*** (0.00)	0.0956*** (0.00)
Experiencia potencial	0.0302*** (0.00)	0.0291*** (0.00)	0.0299*** (0.00)	0.0299*** (0.00)
Experiencia potencial^2	-0.000297*** (0.00)	-0.000285*** (0.00)	-0.000292*** (0.00)	-0.000286*** (0.00)
Experiencia específica	0.00766*** (0.00)	0.00753*** (0.00)	0.00760*** (0.00)	0.00762*** (0.00)
Horas al mes	0.00374*** (0.00)	0.00376*** (0.00)	0.00375*** (0.00)	0.00371*** (0.00)
Patrono	0.557*** (0.02)	0.551*** (0.02)	0.552*** (0.02)	0.565*** (0.02)
Autoempleado	-0.123*** (0.01)	-0.133*** (0.01)	-0.127*** (0.01)	-0.0980*** (0.01)
Dependiente	0.362*** (0.01)	0.337*** (0.01)	0.357*** (0.01)	0.373*** (0.01)
Hombre	0.0824*** (0.01)	0.0851*** (0.01)	0.0801*** (0.01)	0.0730*** (0.01)
Urbano	0.582*** (0.01)	0.551*** (0.01)	0.576*** (0.01)	0.574*** (0.01)
Lambda	-1.462*** (0.07)	-1.543*** (0.07)	-1.493*** (0.07)	-1.533*** (0.08)
Constante	3.538*** (0.04)	3.577*** (0.04)	3.493*** (0.04)	3.553*** (0.04)
Observaciones	141128	141128	141110	123990
R-cuadrado	0.442	0.452	0.443	0.439
F estadístico	3342	2127	2562	1870

El conjunto de resultados obtenidos muestran que si se busca una estrategia que pueda funcionar como mecanismo para promover la inclusión social, debería considerarse que no todos los tipos de organizaciones promueven el crecimiento de igual manera. Cuando las estimaciones son realizadas mediante el método de Heckman, se observa que existe cierta circularidad, según la cual el acceso de los individuos es mayor en aquellas organizaciones en las que existen más personas de su misma etnia. Y además, los individuos obtienen mayores retornos económicos en aquellas organizaciones en donde su grupo étnico participa más. Sin embargo, estos resultados no se deben a la endogeneidad intrínseca del modelo puesto que persisten incluso cuando se corrige dicho problema.

Una explicación de esta circularidad es que, efectivamente, los individuos de determinado grupo étnico participan más en algunas organizaciones precisamente porque son aquellas organizaciones que más necesitan. Así, es de esperarse que el grupo A obtenga mayores beneficios, por ejemplo, de las organizaciones profesionales, porque requieren de la agremiación profesional y es precisamente allí encontrarán “contactos” con “mejores” características que el resto de individuos.

Asimismo, los grupos étnicos Y y Z obtienen mayores retornos económicos, comparados con el grupo étnico A, por su participación en organizaciones productivas puesto que necesitan de estas asociaciones para participar en el mercado. El grupo étnico A, se encuentra concentrado principalmente en la costa, donde las pequeñas organizaciones productivas no presentan altos retornos económicos.

10. Limitaciones de la investigación

La primera limitación propia y característica de la investigación en temas de capital social es la medición del mismo. Si bien el concepto abarca una amplia variedad de formas bajo las cuales puede manifestarse; como las redes familia, compañeros de trabajo o de cualquier tipo de institución con la que se interactúe e incluso características de la persona, como su habilidad para socializar; el indicador comúnmente utilizado para la medición del capital social son las organizaciones sociales. Este indicador es evidentemente limitado y es, por consecuencia, una gran limitación de la investigación. Sin embargo, es muy difícil poder encontrar un indicador medible de otras manifestaciones del capital social; es por ello que las organizaciones sociales es el proxy más utilizado en la literatura.

Una segunda limitación es que si bien se asume usualmente que la participación en organizaciones sociales implica necesariamente una decisión previa; este no necesariamente es el caso en el Perú y sobre todo en las organizaciones campesinas. En las comunidades campesinas del Perú, la participación es intrínseca al lugar de nacimiento. Es decir, el individuo que nace en una comunidad campesina no tiene la potestad de decidir no participar en la misma, ni los campesinos la posibilidad de decidir no pertenecer a la asociación de regantes. Esto no ocurre, por ejemplo, en

organizaciones como los comedores populares u asociaciones de profesionales, donde los individuos pueden elegir libremente si quieren participar o no y pueden elegir la cantidad de tiempo a invertir en estas organizaciones.

Para propósitos de la evaluación empírica, esta precisión, que aplica para algunos pocos tipos de organizaciones sociales como las mencionadas, sesgaría los resultados obtenidos por el método empírico utilizado. De no existir una decisión de participación, la introducción de un instrumento que elimine la endogeneidad no tendría sentido para las organizaciones mencionadas, puesto que no es la diferencia en los valores de la variable instrumental la que explica la diferencia entre los individuos que participan y los que no lo hacen. Es decir, la variable de participación en las pocas organizaciones mencionadas no estaría correlacionada con la variable instrumental elegida, los niveles de confianza en instituciones públicas y organizaciones sociales.

Sin embargo, existen dos motivos por lo que esta disyuntiva no representaría un sesgo significativo en los resultados obtenidos. Primero, no es cierto que la participación en comunidades campesinas sea obligatoria para la totalidad de la población que nace en las mismas. Si bien podría no ser una decisión directa, la decisión de migrar es, a fin de cuentas, la elección libre de renunciar a la membresía en la comunidad campesina por parte de los migrantes. De hecho, las posibles restricciones a la libertad individual por parte de las comunidades campesinas podrían ser una fuerte causal de la migración de los jóvenes. Y segundo, basándose en la revisión de literatura de organizaciones sociales peruanas, las únicas organizaciones que podrían representar un problema en la metodología empírica dado que no implican una decisión previa son las comunidades campesinas y las asociaciones de regantes. Tomando como referencia la muestra utilizada para la estimación, la participación en ambas organizaciones representa solo el 13 % de la participación total en organizaciones. Por lo tanto, si bien este problema sí implica una limitación de la investigación, no se espera que fuese un problema que afecte los resultados obtenidos.

Finalmente, una tercera limitación se enmarca en la correspondencia entre el marco teórico y el método empírico utilizado. El marco teórico presentado predice el impacto de la dinámica del capital social en una medida de polarización económica. Sin embargo, en la evaluación empírica se utiliza como variable de resultado los ingresos de los individuos. La razón por la que no se utiliza una medida propiamente de polarización es, en primer lugar, porque las variables utilizadas son a nivel de individuo; y, en segundo lugar, porque las medidas de polarización tienen normalmente muy poca variación.

11. Conclusiones

1. La probabilidad de acceso al total de organizaciones sociales, en general, es mayor para aquellos grupos étnicos excluidos. Esto es, el capital social en el Perú constituye una red de refugio contra la pobreza. Los únicos casos de organizaciones sociales que evidencian una probabilidad de participación para

los grupos étnicos no excluidos, son las asociaciones profesionales y los clubes deportivos y culturales. Es decir, ambos tipos de organizaciones estarían operando con mecanismos de exclusión ya que presentan barreras a la entrada. En el primer caso se exige como requisito una profesión y en el segundo, una inversión importante de tiempo libre, ambas condiciones propias de los grupos étnicos dominantes.

2. La comparación del modelo econométrico por el método de Heckman con el modelo por el método de variables instrumentales ratificó la existencia de endogeneidad entre la participación en organizaciones y los resultados de ingresos económicos. Esto corrobora que las estimaciones mediante modelos econométricos lineales están sesgadas, y los resultados positivos y estadísticamente significativos del capital social no permanecen cuando se corrige la endogeneidad. No existe evidencia de que en el Perú el efecto general de participar en organizaciones sociales tenga un impacto económico positivo.
3. Tal como predice el marco teórico empleado, la diferencia en la dotación inicial de activos económicos, sociales y políticos de los diferentes grupos étnicos; esto es, la mayor polarización socio-económica; conlleva a una mayor polarización económica a través de los impactos diferenciados del capital social. Los grupos étnicos dominantes cada vez participan menos de las organizaciones sociales, pero obtienen los mayores retornos económicos por su participación, lo que contribuye a aumentar la mayor polarización de la economía. Es decir, en la relación entre capital social e ingresos, la etnicidad sí importa y es un factor determinante de la mayor polarización económica.
4. Tanto las organizaciones del tipo vinculante como las organizaciones del tipo relacional generan efectos positivos y estadísticamente significativos en los ingresos de los individuos, aunque los efectos de este último no son robustos a las diferentes especificaciones. Sin embargo, los efectos económicos de las organizaciones del tipo vinculante son considerablemente mayores que los impactos por la participación en las organizaciones del tipo relacional. No se encuentran retornos étnicos diferenciados para las organizaciones del tipo vinculante, por lo que estas no son causantes de mayores disparidades económicas. No es este el caso, sin embargo, de las organizaciones relacional. Estas sí son causantes de mayor polarización económica, principalmente por el efecto de los clubes culturales y deportivos.
5. El análisis del capital social en el Perú debe responder al contexto social específico. No todos los tipos de organizaciones sociales promueven beneficios económicos de igual manera. Mientras que las organizaciones profesionales, productivas y los clubes deportivos y culturales presentan significativos retornos económicos positivos, las organizaciones de servicios presentan retornos económicos negativos. De estos tres tipos de organizaciones que promueven retornos económicos positivos, solo las organizaciones productivas son determinantes de una mayor inclusión social. Las organizaciones

profesionales y culturales y deportivas podrían incluso contribuir a aumentar la polarización económica, aunque este resultado no es robusto a las diferentes especificaciones. Las organizaciones de servicios, en cambio, si bien presentan mayores retornos económicos para los grupos étnicos excluidos, no constituyen mecanismos de superación de la pobreza. Finalmente, las organizaciones de orden y control presentan resultados mixtos, donde el impacto es positivo solo para los grupos étnicos excluidos y no para los grupos étnicos dominantes.

12. Recomendaciones de política

Se ha comprobado que Invertir en determinados tipos de capital social tiene importantes implicancias en el bienestar de los hogares, sobre todo en el de aquellos más pobres. Sin embargo, dado que el capital social tiene sus orígenes en la tradición histórica, fuera del control del gobierno, una clara implicancia causal es fomentar la habilidad del gobierno para generar capital social a través de la educación. Asimismo, proporcionar bienes públicos eficientemente (como seguridad y derechos de propiedad) para facilitar la creación de dichas normas de confianza. Finalmente, brinda luces al gobierno para saber que su intervención podría tener impactos negativos cuando se apropia de actividades que son mejor resueltas por el privado o por la sociedad civil (Fukuyama, 2000).

La falta de una red de protección social de este tipo podría conllevar serias consecuencias en el bienestar para la población más vulnerable, sobre todo al encontrarse desprotegida en casos de shocks naturales o económicos. De allí la importancia de evaluar qué tipo de organizaciones son las que otorgan mayores retornos económicos, así como cuáles de ellas son particularmente más rentables para la población más vulnerable.

Se colige así la importancia de fortalecer aquellas redes de protección social idóneas para cada grupo poblacional, así como promover políticas sociales fomentando la creación de las mismas. En ese sentido, uno de los más importantes hallazgos en este trabajo sobre potenciales políticas públicas es la verificación de que aquellas organizaciones del tipo *vinculante* y aquellas organizaciones productivas son determinantes de la reducción de polarización económica o de una mayor inclusión. El caso contrario ocurre con las organizaciones *relacionales* y las organizaciones de servicios, las cuales presentan evidencia de generar incluso retornos económicos negativos. Sin embargo, paradójicamente, son precisamente estas últimas organizaciones las más abundantes entre los grupos étnicos excluidos. Es imperante, entonces, un cambio de estrategia política con respecto al tipo de organizaciones a fomentarse entre la población más pobre.

En el Perú, en los últimos años se han implementado diversos proyectos que se focalizan en fortalecer redes productivas a nivel rural¹⁴. Así, se aprovecha la pre-existencia de organizaciones comunales para promover un desarrollo autogenerado. Son, ciertamente, las propias organizaciones de productores, campesinos, etc, las que llevan a cabo sus propios proyectos de desarrollo, impulsados por fondos concursables provistos por el Gobierno y las instituciones encargadas. A este tipo de planteamiento se le conoce como un “enfoque de demanda”. Los resultados encontrados en este trabajo constituyen una prueba fehaciente de que este tipo de organizaciones son mecanismos efectivos para el aumento del bienestar económico y la reducción de la polarización económica.

¹⁴ Algunos ejemplos de estas intervenciones los constituyen la estrategia FIDA (Corredor Puno-Cusco, Sierra Sur, Sierra Norte), MARENASS, ALIADOS, etc

13. Bibliografía

Adger, Neil (2003). Social capital, *Collective Action, and the Adaptation to Climate Change*. *Economic Geography*, Vol. 79, N°4, pp. 387-404.

Antoci, Angelo; Sacco, Pier Luigi; Vanin, Paolo (2008). *Participation, growth and social poverty: social capital in a homogeneous society*. Munich Personal RePEc Archive (MPRA).

Aker, Jenny (2007). *Social Networks and Household Welfare in Tanzania: Working Together to Get out of Poverty*. California: Berkely Working paper.

Alesina, Alberto; La Ferrara, Eliana (1999). *Participation in Heterogeneous Communities*. MA: NBER.

Almirall, Catherine (2006). *Collective Action for Public Goods provision in Low-Income Groups: A Model and Evidence from Perú*. Lima: PUCP.

Arrigada, Irma (2005). *Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza*. Santiago de Chile: CEPAL.

Bain, K., & Hicks, N. 1998. Building social capital and reaching out to excluded groups: The challenge of partnerships. Paper presented at the CELAM meeting on The Struggle against Poverty towards the Turn of the Millenium, Washington, DC

Bernabé, Michael (2002). "The impact of Social Capital on Labor Force Participation: Evidence from the 2000 Social Capital Benchmark Survey". *Social Science Quarterly*, volumen 83, Número 3.

Carter, Michael; Mogues, Tewodaj (2004). *Social Capital and the reproduction of inequality in Social Polarized Economies*. Submitted for presentation at the August 2004 Annual Meeting of the American Agricultural Economics Association.

Cox, Donald. Fachamps, Marcel (2008). *Extended family and Kinship Networks: Economic Insights and Evolutionary Directions*. Handbook of Development Economics, Volume 4

Cueto, Santiago; Guerrero, Gabriela; Leon, Juan; De Silva, Mary; Huttly, Sharon; E Penny, Mary; Lanata, Claudio; Villar, Eliana. *Social Capital and Educational Outcomes in Urban and Rural Perú*. Working paper N°28. Young lives.

De Silva, Mary; Harpham, Trudy; Huttly, Sharon; Bartolini, Rosario; E Penny, Mary (2005). *Understanding sources and types of social capital in Peru*. Oxford University Press and *Community Development Journal*.

Diez, Alejandro (1999). "Organizaciones de base y gobiernos locales rurales. Mundos de vida, ciudadanía y clientelismo". En: Varadles, Elsa; Tanaka, Martín; Zapata, Antonio (ed). *Repensando la política en el Perú*. Lima: PUCP.

- Durlauf, Steven (2002). *On the empirics of social capital*. MA: The Economic Journal.
- Durston, John (2000). *¿Qué es el capital social comunitario?* Santiago de Chile: División de Desarrollo Social
- Escobal, Javier, et.al (2003). Young lives Preliminary country report: Peru. Young lives: An international study of childhood poverty.
- Esteban, Joan-María; Ray, Debraj (1994). "On the measurement of polarization". *Econometrica*, Vol. 62, N°4 (July, 1994), 819-851.
- Figuroa, Adolfo (2003). *La Sociedad Sigma: una teoría del desarrollo económico*. Lima: PUCP
- Figuroa, Adolfo (1996). Altamirano, Teófilo. Sulmont, Denis. *Exclusión social y desigualdad en el Perú*. Lima : OIT.
- Figuroa Arévalo, Adolfo (2006). *El problema del empleo en una sociedad sigma*. Lima: PUCP. CISEPA.
- Fukuyama, Francis (2000). *Social Capital and Civil Society*. DC: FMI
- Grootaert, C. and T. e. van Bastelaer (2002). *Understanding and measuring social capital: a multi-disciplinary tool for practitioners*. New York, World Bank
- Glaeser, Edward; Laibson, David; Sacerdote, Bruce (2000). *The economic approach to social capital*. MA: NBER.
- Glave, Manuel y Jaramillo, Miguel (2007). *Investigación, políticas y desarrollo en el Perú*. Lima: GRADE.
- Harpham, Trduy; Grant, Emma; Thomas, Elizabeth (2002). "Measuring social capital within health surveys: key issues". Oxford Univeristy Press, Health, Policy and Planning; 17(1): 106-111
- Hoff, Karla; Braverman, Avishay; Stiglitz, Joseph (1993). *The Economics of Rural Organization. Theory, practice and policy*. DC: The World Bank.
- Inurritegui, Marisol (2006). "El rol del capital social en la pequeña agricultura comercial de los valles de Piura". En: Trivelli, Ecobal, Revesz. *Pequeña agricultura comercial: dinámica y retos en el Perú*. Lima: IEP.
- Jaramillo, Miguel y Saavedra, Jaime (2005). "Governability, Reforms and Economic Performance in 1990s Peru", en A. Solimano (ed.), Political Crises, Social Conflict and Economic Development: The Political Economy of the Andean Region. Nueva York: Edward Elgar Publishing

Karlan, Dean. "Using experimental economics to measure social capital and predict financial decisions". The American Economic Review, Volume 95, Number 5, December 2005 , pp. 1688-1699(12)

Kliksberg, Bernardo. Rivera, Marcia (2007). *El capital social movilizado contra la pobreza. La experiencia del Proyecto de Comunidades Especiales de Puerto Rico*. Buenos Aires: CLACSO.

Knack, Stephen. Keefer, Philip (1997) *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*. The Quarterly Journal of Economics.

Knack, Stephen; Keefer, Philip (1997). *Does Social Capital have an economic Payoff? A Cross-Country Investigation*. The Quarterly Journal of Economics.

La Porta, Rafael et.al (1997). "Trust in large organizations". The American Economic Review, Vol 87, N°2.

Molina, George. Jiménez, Wilson. Pérez de Rada, Ernesto. Yáñez, Ernesto (1999). *Pobreza y Activos en Bolivia: ¿Qué rol juega el Capital Social?* BID: Working papaer R-356

Narayan, Deepa. Pritchett, Lan (1997). *Cents and Sociability: Households Income and Social Capital in Rural Tanzania*. DC: World Bank.

Ostrom, Elinor (1995). *Self organization and social capital*. Oxford University Press, vol. 4(1), pages 131-59

Portela, Marta (2002). *Capital social: Concepto y estudio econométrico sobre el capital social en España*. Estudios Económicos de Desarrollo Internacional. AEEADE. Vol 2, Núm 2

Portes, Alejandro (2000). *The two meanings of Social Capital*. Sociological Forum, Vol 15, N I

Portocarrero, Felipe (2006). *Capital Social y Democracia: explorando normas, valores y redes sociales en el Perú*. Lima : Universidad del Pacífico. Centro de Investigación.

Schady, Norbert (2001). *Who participates? The Supply of Volunteer Labor and the Distribution of Government Programs in Rural Peru*. Policy Research Working Paper 2671. The World Bank.

Seibert, Scout; Kraimer, María y Liden, Robert (2001). "A social capital theory of career success" En: *Academy of Management*, vol 44, N°2, pp 219-237.

Tuesta, Jorge (2003). *El capital social y la pobreza en el Perú rural: una aproximación a partir de la Encuesta Nacional de Hogares del IV Trimestre* Lima: SEPIA X.

Van Staveren, Irene (2000). *A conceptualisation of Social Capital in Economics: Commitment and Spill-Over Effects*. Insitute of Social Studies: Working paper Series N 324.

Valcárcel, Marcel (2008). *Aspectos teóricos del capital social y elementos para su uso y análisis de la realidad*. Lima: PUCP.

I. ANEXOS – ESTIMACIONES CON BASES DE PANEL NO BALANCEADO DEL 2005 – 2008

1.1. Probabilidad de participación por tipo de organización

VARIABLES	(1) Asociaciones profesionales	(2) Organizaciones productivas	(3) Organizaciones de servicios	(4) Organizaciones de control del orden	(5) Organizaciones culturales y deportivas
Ln (ingreso)	0.000518** (0.00)	0.0114*** (0.00)	-0.0421*** (0.00)	-0.00201** (0.00)	0.00431*** (0.00)
Miembros por hogar	-0.0000858 (0.00)	-0.00272*** (0.00)	0.000784 (0.00)	0.000146 (0.00)	-0.00226*** (0.00)
Educación secundaria	0.000337 (0.00)	-0.00106 (0.00)	-0.0829*** (0.01)	-0.0218*** (0.00)	0.0201*** (0.00)
Educación superior no universitaria	0.00889** (0.00)	0.0318*** (0.01)	-0.111*** (0.01)	-0.0153*** (0.00)	0.0331*** (0.01)
Educación superior universitaria	0.0529*** (0.02)	0.0134** (0.01)	-0.0962*** (0.01)	-0.0118*** (0.00)	0.0658*** (0.01)
Entre 29 y 40 años	0.00103* (0.00)	0.0724*** (0.01)	0.129*** (0.01)	0.0129*** (0.00)	(0.00)
Entre 40 y 50 años	0.00182* (0.00)	0.114*** (0.01)	0.0975*** (0.01)	0.0136*** (0.00)	-0.00268 (0.00)
Entre 50 y 60 años	0.00253* (0.00)	0.163*** (0.02)	0.0557*** (0.01)	0.00938** (0.00)	-0.00296 (0.00)
Más de 60 años	0.0014 (0.00)	0.174*** (0.02)	0.0416*** (0.01)	-0.00968*** (0.00)	0.000582 (0.01)
Es patrono	-0.000551** (0.00)	0.113*** (0.02)	0.120*** (0.02)	0.0430*** (0.01)	-0.00764** (0.00)
Es autoempleado	-0.000837* (0.00)	0.0559*** (0.01)	0.128*** (0.01)	0.0189*** (0.01)	-0.0147*** (0.00)
Es dependiente	-0.000487 (0.00)	0.0681*** (0.01)	0.0125 (0.01)	0.00594 (0.01)	-0.0128*** (0.00)
Hombre	-0.000323 (0.00)	0.0248*** (0.00)	-0.0540*** (0.01)	0.0422*** (0.00)	0.0228*** (0.00)
Confía en la Muni. distrital	0.000153 (0.00)	-0.0141*** (0.00)	-0.0301*** (0.01)	-0.00399* (0.00)	0.00249 (0.00)
Confía en el Gob. Regional	-0.0000554 (0.00)	-0.00884** (0.00)	-0.0580*** (0.01)	0.00247 (0.00)	0.00412 (0.00)
Confía en los partidos políticos	-0.000231 (0.00)	-0.0113** (0.01)	-0.0118 (0.01)	0.0250*** (0.01)	-0.000369 (0.00)
Confía en sindicatos y cooperativas	0.000388 (0.00)	0.0306*** (0.01)	-0.0219** (0.01)	0.000357 (0.00)	-0.00248 (0.00)
Confía en las comunidades u organizac.	-0.0000253 (0.00)	0.0133*** (0.00)	0.125*** (0.01)	0.00149 (0.00)	0.00612 (0.00)
Confía en las ONGs	-0.0000912 (0.00)	-0.0041 (0.00)	-0.0127 (0.01)	0.00104 (0.00)	0.000568 (0.00)
Tienen los políticos interés en la población?	-0.000451** (0.00)	-0.00904 (0.01)	0.0593*** (0.02)	0.0194** (0.01)	0.0157** (0.01)
Le interesa y participa en política?	0.000335* (0.00)	0.0194*** (0.00)	0.0116* (0.01)	0.00691*** (0.00)	0.00879*** (0.00)
Observations	26,397.00	26,397.00	26,397.00	26,397.00	26,397.00

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

1.2. Retornos de estimaciones independientes para cada tipo de organización

i. Retornos por participar en organizaciones productivas

VARIABLES	(1) Heckman	(2) Heckman - IV
Participa en organizaciones productivas	0.151*** (0.01)	0.821** (0.33)
Años de educación	0.101*** (0.00)	0.0901*** (0.01)
Experiencia potencial	0.0287*** (0.00)	0.0204*** (0.01)
Experiencia potencial^2	-0.000279*** (0.00)	-0.000189*** (0.00)
Experiencia específica	0.00770*** (0.00)	0.00390*** (0.00)
Horas al mes	0.00372*** (0.00)	0.00326*** (0.00)
Patrono	0.553*** (0.02)	0.534*** (0.05)
Autoempleado	-0.131*** (0.01)	0.03 (0.03)
Dependiente	0.367*** (0.01)	0.452*** (0.04)
Hombre	0.0822*** (0.01)	0.0536** (0.03)
Urbano	0.601*** (0.01)	0.635*** (0.03)
Lambda	-1.517*** (0.07)	-1.709*** (0.23)
Constante	3.525*** (0.04)	3.679*** (0.12)
Observaciones	141,128	24,186
R-cuadrado	0.438	0.41
F estadístico	4106	725.6

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

La columna (1) fue estimada por el modelo de Heckman, corrigiendo por el sesgo de selección de participar en el mercado laboral, mientras que la columna (2) fue estimada por el modelo de variables instrumentales, considerando a variables de confianza como instrumento. Cada estimación fue controlada también por efectos fijos por año.

ii. *Retornos por participar en organizaciones de servicios*

VARIABLES	(1) Heckman	(2) Heckman - IV
Participa en organizaciones de servicios	-0.0636*** (0.01)	-0.24 (0.18)
Años de educación	0.103*** (0.00)	0.100*** (0.00)
Experiencia potencial	0.0303*** (0.00)	0.0269*** (0.00)
Experiencia potencial^2	-0.000294*** (0.00)	-0.000249*** (0.00)
Experiencia específica	0.00821*** (0.00)	0.00634*** (0.00)
Horas al mes	0.00371*** (0.00)	0.00324*** (0.00)
Patrono	0.561*** (0.02)	0.594*** (0.04)
Autoempleado	-0.127*** (0.01)	0.0684** (0.03)
Dependiente	0.369*** (0.01)	0.496*** (0.03)
Hombre	0.0811*** (0.01)	0.0463* (0.03)
Urbano	0.582*** (0.01)	0.550*** (0.05)
Lambda	-1.514*** (0.07)	-1.717*** (0.22)
Constante	3.522*** (0.04)	3.633*** (0.12)
Observaciones	141,128	24,186
R-cuadrado	0.438	0.423
F estadístico	4037	730.8

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

La columna (1) fue estimada por el modelo de Heckman, corrigiendo por el sesgo de selección de participar en el mercado laboral, mientras que la columna (2) fue estimada por el modelo de variables instrumentales, considerando a variables de confianza como instrumento. Cada estimación fue controlada también por efectos fijos por año.

iii. *Retornos por participar en organizaciones de orden y control*

VARIABLES	(1) Heckman	(2) Heckman - IV
Participa en organizaciones de orden y control	-0.0286* (0.02)	1.829*** (0.63)
Años de educación	0.103*** (0.00)	0.0838*** (0.01)
Experiencia potencial	0.0300*** (0.00)	0.00593 (0.01)
Experiencia potencial^2	-0.000290*** (0.00)	-1.13E-05 (0.00)
Experiencia específica	0.00812*** (0.00)	0.00517*** (0.00)
Horas al mes	0.00372*** (0.00)	0.00330*** (0.00)
Patrono	0.560*** (0.02)	0.512*** (0.05)
Autoempleado	-0.129*** (0.01)	0.013 (0.03)
Dependiente	0.371*** (0.01)	0.486*** (0.03)
Hombre	0.0866*** (0.01)	-0.0672 (0.05)
Urbano	0.591*** (0.01)	0.755*** (0.06)
Lambda	-1.496*** (0.07)	-2.293*** (0.31)
Constante	3.502*** (0.04)	3.832*** (0.15)
Observaciones	141,128	24,186
R-cuadrado	0.438	0.334
F estadístico	4029	700.6

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

La columna (1) fue estimada por el modelo de Heckman, corrigiendo por el sesgo de selección de participar en el mercado laboral, mientras que la columna (2) fue estimada por el modelo de variables instrumentales, considerando a variables de confianza como instrumento. Cada estimación fue controlada también por efectos fijos por año.

iv. *Retornos por participar en organizaciones culturales y deportivas*

VARIABLES	(1) Heckman	(2) Heckman - IV
Participa en organizaciones culturales y deportivas	0.245*** (0.03)	3.518*** (1.02)
Años de educación	0.102*** (0.00)	0.0987*** (0.01)
Experiencia potencial	0.0300*** (0.00)	0.0402*** (0.01)
Experiencia potencial^2	-0.000290*** (0.00)	-0.000381*** (0.00)
Experiencia específica	0.00808*** (0.00)	0.00547*** (0.00)
Horas al mes	0.00373*** (0.00)	0.00339*** (0.00)
Patrono	0.558*** (0.02)	0.567*** (0.05)
Autoempleado	-0.129*** (0.01)	0.0816** (0.04)
Dependiente	0.372*** (0.01)	0.500*** (0.04)
Hombre	0.0806*** (0.01)	0.0338 (0.03)
Urbano	0.593*** (0.01)	0.555*** (0.03)
Lambda	-1.483*** (0.07)	-0.847*** (0.32)
Constante	3.498*** (0.04)	3.220*** (0.14)
Observaciones	141,128	24,186
R-cuadrado	0.439	0.198
F estadístico	4075	523.4

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

La columna (1) fue estimada por el modelo de Heckman, corrigiendo por el sesgo de selección de participar en el mercado laboral, mientras que la columna (2) fue estimada por el modelo de variables instrumentales, considerando a variables de confianza como instrumento. Cada estimación fue controlada también por efectos fijos por año.

v. *Retornos por participar en asociaciones profesionales*

VARIABLES	(1) Heckman	(2) Heckman - IV
Participa en asociaciones profesionales	0.507*** (0.03)	16.61** (6.93)
Años de educación	0.100*** (0.00)	0.026 (0.03)
Experiencia potencial	0.0297*** (0.00)	0.0219*** (0.01)
Experiencia potencial^2	-0.000289*** (0.00)	-0.000260*** (0.00)
Experiencia específica	0.00787*** (0.00)	0.0013 (0.00)
Horas al mes	0.00374*** (0.00)	0.00356*** (0.00)
Patrono	0.561*** (0.02)	0.615*** (0.08)
Autoempleado	-0.127*** (0.01)	0.0406 (0.05)
Dependiente	0.367*** (0.01)	0.269** (0.11)
Hombre	0.0905*** (0.01)	0.281*** (0.09)
Urbano	0.591*** (0.01)	0.499*** (0.06)
Lambda	-1.469*** (0.07)	-0.406 (0.59)
Constante	3.516*** (0.04)	3.975*** (0.25)
Observaciones	141128	24186
R-cuadrado	0.44	-1.84
F estadístico	4105	175.5

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

La columna (1) fue estimada por el modelo de Heckman, corrigiendo por el sesgo de selección de participar en el mercado laboral, mientras que la columna (2) fue estimada por el modelo de variables instrumentales, considerando a variables de confianza como instrumento. Cada estimación fue controlada también por efectos fijos por año.

1.3. Efectos étnicos de la participación en diferentes organizaciones, estimaciones por MCO

i. Organizaciones productivas

VARIABLES	Por lugar de nacimiento		Por lengua materna		Por autodefinición	
	Heckman (1)	Heckman - IV (2)	Heckman (3)	Heckman - IV (4)	Heckman (5)	Heckman - IV (6)
Grupo étnico Y	0.165*** (0.01)	0.159 (0.37)			0.0546*** (0.01)	-0.108 (0.25)
Grupo étnico A	0.561*** (0.02)	0.327 (0.48)	0.0753*** (0.01)	0.524*** (0.15)	0.195*** (0.02)	2.307** (1.05)
Participa en organizaciones productivas	0.198*** (0.01)	0.625 (1.78)	0.167*** (0.02)	3.975*** (1.23)	0.163*** (0.02)	0.531 (1.75)
Participa*Y	-0.0912*** (0.03)	0.532 (6.42)			-0.00856 (0.02)	3.427 (3.54)
Participa*A	-0.393*** (0.13)	70.08 (92.61)	-0.0178 (0.02)	-4.601** (1.81)	-0.185* (0.11)	-47.76* (24.43)
Años de educación	0.0947*** (0.00)	0.0865*** (0.02)	0.0997*** (0.00)	0.0741*** (0.01)	0.0980*** (0.00)	0.0572*** (0.02)
Experiencia potencial	0.0282*** (0.00)	0.0229* (0.01)	0.0288*** (0.00)	0.0093 (0.01)	0.0277*** (0.00)	-0.00776 (0.02)
Experiencia potencial^2	-0.000272*** (0.00)	-0.000214* (0.00)	-0.000278*** (0.00)	-6.71E-05 (0.00)	-0.000269*** (0.00)	5.68E-05 (0.00)
Experiencia específica	0.00767*** (0.00)	0.00370** (0.00)	0.00775*** (0.00)	0.00422*** (0.00)	0.00772*** (0.00)	0.00391 (0.00)
Horas al mes	0.00374*** (0.00)	0.00320*** (0.00)	0.00373*** (0.00)	0.00311*** (0.00)	0.00369*** (0.00)	0.00331*** (0.00)
Patrono	0.546*** (0.02)	0.538*** (0.06)	0.546*** (0.02)	0.577*** (0.06)	0.560*** (0.02)	0.618*** (0.14)
Autoempleado	-0.140*** (0.01)	0.0296 (0.03)	-0.134*** (0.01)	-0.000904 (0.04)	-0.106*** (0.01)	0.120** (0.05)
Dependiente	0.342*** (0.01)	0.423*** (0.05)	0.362*** (0.01)	0.462*** (0.04)	0.379*** (0.01)	0.449*** (0.07)
Hombre	0.0862*** (0.01)	0.092 (0.12)	0.0813*** (0.01)	-0.0345 (0.04)	0.0731*** (0.01)	-0.0741 (0.08)
Urbano	0.563*** (0.01)	0.588*** (0.06)	0.589*** (0.01)	0.652*** (0.04)	0.589*** (0.01)	0.672*** (0.08)
Lambda	-1.590*** (0.07)	-1.616** (0.64)	-1.533*** (0.07)	-2.368*** (0.33)	-1.586*** (0.08)	-2.795*** (0.64)
Constante	3.563*** (0.04)	3.665*** (0.26)	3.488*** (0.04)	3.656*** (0.13)	3.531*** (0.04)	4.399*** (0.44)
Observaciones	141,128	24,186	141,110	24,184	123,990	22,623
R-cuadrado	0.447	0.037	0.439	0.152	0.435	-2.425
F estadístico	3336	505.6	3633	503.8	2908	136.9

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

Nota: Cada columna proviene de estimaciones independientes. Las columnas impares fueron estimadas con el modelo de Heckman, mientras que las columnas pares fueron estimadas por el método de variables instrumentales, también controlado por el sesgo de selección de pertenecer al mercado laboral. Ambos modelos fueron corregidos por el sesgo de selección de pertenecer al mercado laboral. Cada estimación incluye efectos fijos por año.

ii. Organizaciones de servicios

VARIABLES	Por lugar de nacimiento		Por lengua materna		Por autodefinición	
	Heckman (1)	Heckman - IV (2)	Heckman (3)	Heckman - IV (4)	Heckman (5)	Heckman - IV (6)
Grupo étnico Y	0.165*** (0.01)	-0.4 (0.36)			0.0519*** (0.01)	-0.878** (0.42)
Grupo étnico A	0.554*** (0.02)	-1.894 (1.26)	0.0824*** (0.01)	-0.312 (0.40)	0.182*** (0.02)	-1.195* (0.71)
Participa en organizaciones de servicios	-0.0321*** (0.01)	-1.095* (0.61)	-0.00572 (0.01)	-0.486 (0.59)	-0.0434*** (0.01)	-1.555** (0.62)
Participa*Y	-0.120*** (0.03)	4.678 (3.19)			-0.0346** (0.02)	4.512** (2.14)
Participa*A	-0.152 (0.13)	41.78 (29.49)	-0.0745*** (0.02)	1.67 (1.43)	-0.0314 (0.07)	9.435 (7.18)
Años de educación	0.0968*** (0.00)	0.0972*** (0.01)	0.101*** (0.00)	0.106*** (0.01)	0.100*** (0.00)	0.0994*** (0.01)
Experiencia potencial	0.0296*** (0.00)	0.0406*** (0.01)	0.0299*** (0.00)	0.0318*** (0.01)	0.0293*** (0.00)	0.0310*** (0.01)
Experiencia potencial^2	-0.000286*** (0.00)	-0.000423*** (0.00)	-0.000288*** (0.00)	-0.000287*** (0.00)	-0.000285*** (0.00)	-0.000274*** (0.00)
Experiencia específica	0.00817*** (0.00)	0.00791*** (0.00)	0.00816*** (0.00)	0.00618*** (0.00)	0.00821*** (0.00)	0.00673*** (0.00)
Horas al mes	0.00373*** (0.00)	0.00327*** (0.00)	0.00372*** (0.00)	0.00335*** (0.00)	0.00368*** (0.00)	0.00324*** (0.00)
Patrono	0.556*** (0.02)	0.491*** (0.11)	0.556*** (0.02)	0.551*** (0.05)	0.568*** (0.02)	0.620*** (0.07)
Autoempleado	-0.135*** (0.01)	0.0950* (0.06)	-0.130*** (0.01)	0.0233 (0.04)	-0.101*** (0.01)	0.118** (0.06)
Dependiente	0.346*** (0.01)	0.479*** (0.06)	0.365*** (0.01)	0.502*** (0.04)	0.382*** (0.01)	0.582*** (0.07)
Hombre	0.0854*** (0.01)	0.106 (0.08)	0.0782*** (0.01)	0.210* (0.11)	0.0717*** (0.01)	0.284** (0.13)
Urbano	0.550*** (0.01)	0.322** (0.14)	0.578*** (0.01)	0.582*** (0.05)	0.573*** (0.01)	0.569*** (0.07)
Lambda	-1.586*** (0.07)	-0.638 (0.63)	-1.543*** (0.07)	-1.082** (0.54)	-1.583*** (0.08)	-1.145** (0.46)
Constante	3.551*** (0.04)	3.717*** (0.23)	3.480*** (0.04)	3.432*** (0.17)	3.525*** (0.04)	3.722*** (0.24)
Observaciones	141,128	24,186	141,110	24,184	123,990	22,623
R-cuadrado	0.447	-1.461	0.438	0.312	0.434	-0.38
F estadístico	3277	193.1	3576	570.6	2865	226.3

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

Nota: Cada columna proviene de estimaciones independientes. Las columnas impares fueron estimadas con el modelo de Heckman, mientras que las columnas pares fueron estimadas por el método de variables instrumentales, también controlado por el sesgo de selección de pertenecer al mercado laboral. Ambos modelos fueron corregidos por el sesgo de selección de pertenecer al mercado laboral. Cada estimación incluye efectos fijos por año.

iii. Organizaciones de orden y control

VARIABLES	Por lugar de nacimiento		Por lengua materna		Por autodefinición	
	Heckman (1)	Heckman - IV (2)	Heckman (3)	Heckman - IV (4)	Heckman (5)	Heckman - IV (6)
Grupo étnico Y	0.157*** (0.01)	-0.0901 (0.13)			0.0548*** (0.01)	-0.502 (0.42)
Grupo étnico A	0.546*** (0.02)	-0.226 (0.33)	0.0777*** (0.01)	0.308* (0.19)	0.194*** (0.02)	-1.993* (1.09)
Participa en organizaciones de orden y control	-0.0194 (0.02)	-1.427 (2.32)	0.0753** (0.04)	6.05 (3.76)	0.016 (0.03)	-7.635 (6.66)
Participa*Y	-0.0335 (0.05)	16.95** (7.99)			-0.0545 (0.03)	13.57 (10.12)
Participa*A	0.47 (0.32)	35.52 (30.06)	-0.144*** (0.04)	-6.811 (4.97)	-0.210* (0.11)	37.66 (23.68)
Años de educación	0.0970*** (0.00)	0.100*** (0.03)	0.102*** (0.00)	0.0827*** (0.01)	0.100*** (0.00)	0.0771*** (0.03)
Experiencia potencial	0.0296*** (0.00)	0.0349 (0.03)	0.0302*** (0.00)	0.014 (0.01)	0.0291*** (0.00)	-0.0141 (0.03)
Experiencia potencial^2	-0.000286*** (0.00)	-0.000374 (0.00)	-0.000291*** (0.00)	-0.000105 (0.00)	-0.000283*** (0.00)	0.000204 (0.00)
Experiencia específica	0.00815*** (0.00)	0.00844*** (0.00)	0.00818*** (0.00)	0.00515*** (0.00)	0.00816*** (0.00)	0.00442* (0.00)
Horas al mes	0.00374*** (0.00)	0.00311*** (0.00)	0.00373*** (0.00)	0.00325*** (0.00)	0.00369*** (0.00)	0.00321*** (0.00)
Patrono	0.555*** (0.02)	0.675*** (0.11)	0.554*** (0.02)	0.597*** (0.07)	0.568*** (0.02)	0.387** (0.18)
Autoempleado	-0.137*** (0.01)	0.0768 (0.05)	-0.132*** (0.01)	0.0404 (0.04)	-0.104*** (0.01)	0.0422 (0.07)
Dependiente	0.347*** (0.01)	0.453*** (0.03)	0.366*** (0.01)	0.492*** (0.03)	0.383*** (0.01)	0.468*** (0.06)
Hombre	0.0911*** (0.01)	0.117 (0.17)	0.0867*** (0.01)	0.0175 (0.07)	0.0780*** (0.01)	-0.228 (0.21)
Urbano	0.553*** (0.01)	0.495** (0.21)	0.577*** (0.01)	0.636*** (0.09)	0.579*** (0.01)	0.992*** (0.29)
Lambda	-1.562*** (0.07)	-0.989 (0.99)	-1.508*** (0.07)	-2.178*** (0.37)	-1.561*** (0.08)	-2.967*** (1.02)
Constante	3.536*** (0.04)	3.508*** (0.42)	3.461*** (0.04)	3.613*** (0.19)	3.504*** (0.04)	4.407*** (0.58)
Observaciones	141,128	24,186	141,110	24,184	123,990	22,623
R-cuadrado	0.446	-0.648	0.438	0.224	0.434	-2.171
F estadístico	3272	288.7	3563	534.6	2858	111.3

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

Nota: Cada columna proviene de estimaciones independientes. Las columnas impares fueron estimadas con el modelo de Heckman, mientras que las columnas pares fueron estimadas por el método de variables instrumentales, también controlado por el sesgo de selección de pertenecer al mercado laboral. Ambos modelos fueron corregidos por el sesgo de selección de pertenecer al mercado laboral. Cada estimación incluye efectos fijos por año.

iv. Organizaciones culturales y deportivas

VARIABLES	Por lugar de nacimiento		Por lengua materna		Por autodefinición	
	Heckman (1)	Heckman - IV (2)	Heckman (3)	Heckman - IV (4)	Heckman (5)	Heckman - IV (6)
Grupo étnico Y	0.155*** (0.01)	0.166 (0.12)			0.0486*** (0.01)	0.0318 (0.24)
Grupo étnico A	0.531*** (0.02)	-0.543 (0.48)	0.0681*** (0.01)	0.365*** (0.11)	0.157*** (0.02)	-1.095 (0.80)
Participa en organizaciones culturales y deportivas	0.180*** (0.03)	3.751** (1.58)	0.116** (0.05)	13.16*** (4.76)	0.0973*** (0.04)	1.676 (6.08)
Participa*Y	0.169** (0.07)	0.331 (3.54)			0.158*** (0.05)	1.95 (9.24)
Participa*A	0.624*** (0.11)	30.9 (23.93)	0.151*** (0.06)	-13.03** (5.63)	0.667*** (0.13)	21.02 (20.27)
Años de educación	0.0962*** (0.00)	0.0881*** (0.01)	0.101*** (0.00)	0.0908*** (0.01)	0.0992*** (0.00)	0.0932*** (0.01)
Experiencia potencial	0.0297*** (0.00)	0.0423*** (0.01)	0.0301*** (0.00)	0.0313*** (0.01)	0.0290*** (0.00)	0.0423*** (0.01)
Experiencia potencial^2	-0.000287*** (0.00)	-0.000421*** (0.00)	-0.000290*** (0.00)	-0.000270*** (0.00)	-0.000282*** (0.00)	-0.000422*** (0.00)
Experiencia específica	0.00812*** (0.00)	0.00732*** (0.00)	0.00813*** (0.00)	0.00675*** (0.00)	0.00813*** (0.00)	0.00665*** (0.00)
Horas al mes	0.00375*** (0.00)	0.00326*** (0.00)	0.00374*** (0.00)	0.00327*** (0.00)	0.00370*** (0.00)	0.00318*** (0.00)
Patrón	0.554*** (0.02)	0.558*** (0.07)	0.552*** (0.02)	0.538*** (0.06)	0.565*** (0.02)	0.619*** (0.06)
Autoempleado	-0.136*** (0.01)	0.0875** (0.04)	-0.131*** (0.01)	0.0459 (0.04)	-0.103*** (0.01)	0.111* (0.06)
Dependiente	0.348*** (0.01)	0.497*** (0.05)	0.367*** (0.01)	0.507*** (0.04)	0.383*** (0.01)	0.528*** (0.11)
Hombre	0.0861*** (0.01)	0.018 (0.04)	0.0801*** (0.01)	0.00731 (0.03)	0.0718*** (0.01)	0.000223 (0.05)
Urbano	0.554*** (0.01)	0.540*** (0.05)	0.582*** (0.01)	0.609*** (0.05)	0.582*** (0.01)	0.532*** (0.08)
Lambda	-1.542*** (0.07)	-0.697* (0.41)	-1.496*** (0.07)	-1.439*** (0.41)	-1.548*** (0.08)	-0.663 (0.78)
Constante	3.533*** (0.04)	3.253*** (0.17)	3.465*** (0.04)	3.187*** (0.18)	3.508*** (0.04)	3.288*** (0.25)
Observaciones	141,128	24,186	141,110	24,184	123,990	22,623
R-cuadrado	0.448	-0.569	0.439	-0.176	0.436	-0.452
F estadístico	3317	273.2	3613	403.8	2926	254.7

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

Nota: Cada columna proviene de estimaciones independientes. Las columnas impares fueron estimadas con el modelo de Heckman, mientras que las columnas pares fueron estimadas por el método de variables instrumentales, también controlado por el sesgo de selección de pertenecer al mercado laboral. Ambos modelos fueron corregidos por el sesgo de selección de pertenecer al mercado laboral. Cada estimación incluye efectos fijos por año.

v. Asociaciones profesionales

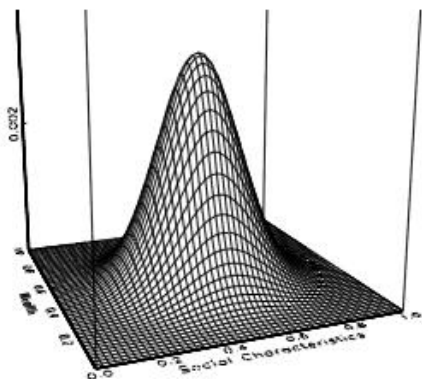
VARIABLES	Por lugar de nacimiento		Por lengua materna		Por autodefinición	
	Heckman (1)	Heckman - IV (2)	Heckman (3)	Heckman - IV (4)	Heckman (5)	Heckman - IV (6)
Grupo étnico Y	0.160*** (0.01)	0.103 (0.51)			0.0503*** (0.01)	0.239** (0.11)
Grupo étnico A	0.553*** (0.02)	-2.916 (2.75)	0.0711*** (0.01)	0.221 (0.21)	0.179*** (0.02)	-0.494 (0.54)
Participa en asociaciones profesionales	0.536*** (0.04)	3.91 (16.86)	0.220*** (0.07)	38.22 (55.99)	0.369*** (0.04)	20.82** (10.51)
Participa*Y	-0.0219 (0.06)	5.748 (33.50)			0.177*** (0.05)	-13.9 (11.48)
Participa*A	-0.0869 (0.14)	46.67 (56.29)	0.314*** (0.08)	-21.83 (59.29)	0.438*** (0.15)	19.16 (37.59)
Años de educación	0.0943*** (0.00)	0.05 (0.04)	0.0990*** (0.00)	0.02 (0.03)	0.0973*** (0.00)	0.04 (0.03)
Experiencia potencial	0.0294*** (0.00)	0.0264** (0.01)	0.0298*** (0.00)	0.0228** (0.01)	0.0288*** (0.00)	0.0212* (0.01)
Experiencia potencial^2	-0.000286*** (0.00)	-0.000310*** (0.00)	-0.000289*** (0.00)	-0.000270*** (0.00)	-0.000282*** (0.00)	-0.000236** (0.00)
Experiencia específica	0.00790*** (0.00)	0.00619* (0.00)	0.00793*** (0.00)	0.000723 (0.00)	0.00790*** (0.00)	0.0026 (0.00)
Horas al mes	0.00375*** (0.00)	0.00303*** (0.00)	0.00374*** (0.00)	0.00360*** (0.00)	0.00371*** (0.00)	0.00333*** (0.00)
Patrono	0.556*** (0.02)	0.535** (0.21)	0.554*** (0.02)	0.623*** (0.09)	0.569*** (0.02)	0.628*** (0.07)
Autoempleado	-0.135*** (0.01)	0.0146 (0.10)	-0.131*** (0.01)	0.055 (0.06)	-0.102*** (0.01)	0.0818* (0.04)
Dependiente	0.343*** (0.01)	0.379*** (0.13)	0.362*** (0.01)	0.265** (0.12)	0.379*** (0.01)	0.335*** (0.09)
Hombre	0.0958*** (0.01)	0.233* (0.12)	0.0902*** (0.01)	0.279*** (0.10)	0.0824*** (0.01)	0.191** (0.08)
Urbano	0.553*** (0.01)	0.527*** (0.08)	0.580*** (0.01)	0.460*** (0.07)	0.580*** (0.01)	0.533*** (0.06)
Lambda	-1.533*** (0.07)	-0.398 (0.70)	-1.483*** (0.07)	-0.341 (0.60)	-1.533*** (0.08)	-0.963* (0.54)
Constante	3.550*** (0.04)	3.830*** (0.36)	3.481*** (0.04)	3.874*** (0.31)	3.523*** (0.04)	3.865*** (0.31)
Observaciones	141,128	24,186	141,110	24,184	123,990	22,623
R-cuadrado	0.449	-2.968	0.441	-2.42	0.437	-1.695
F estadístico	3343	191.5	3638	146.7	2936	209.4

Fuente: ENAHO (2005 - 2008)

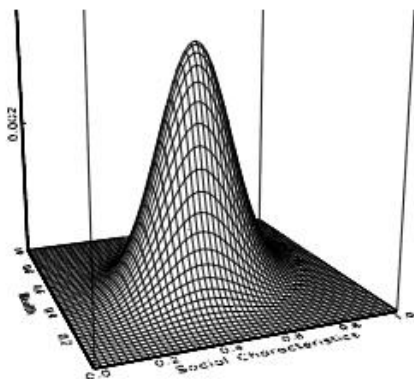
Nota: Cada columna proviene de estimaciones independientes. Las columnas impares fueron estimadas con el modelo de Heckman, mientras que las columnas pares fueron estimadas por el método de variables instrumentales, también controlado por el sesgo de selección de pertenecer al mercado laboral. Ambos modelos fueron corregidos por el sesgo de selección de pertenecer al mercado laboral. Cada estimación incluye efectos fijos por año.

1.4. Distribución inicial (Carter y Mogues, 2004)

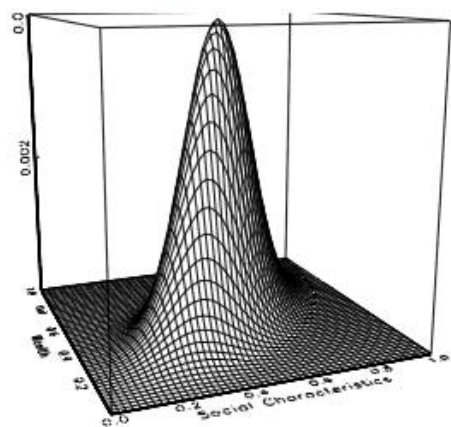
$\rho=0$



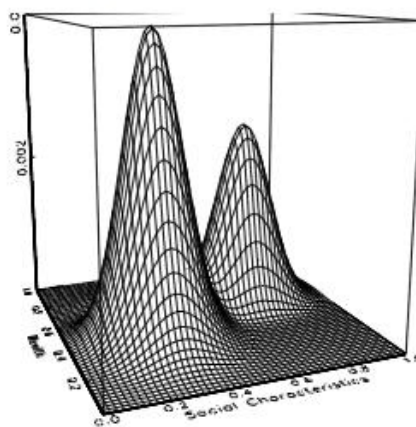
$\rho=0.3$



$\rho=0.6$



Bipolar distribution



1.5. Polarización y formación de grupos (Carter y Mogues, 2004)

