



Munich Personal RePEc Archive

What influence the individual decision to participate? A microeconomic social capital approach for Civil Society organizations in Chile

César A. Salazar and Mónica M. Jaime

Departamento de Economía y Finanzas, Universidad del Bío-Bío,
Escuela de Administración y Negocios, Universidad de Concepción,
Campus Chillán

12. January 2009

Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/12795/>

MPRA Paper No. 12795, posted 16. January 2009 16:43 UTC

¿Qué influye en la decisión individual de participar? Un enfoque microeconómico del capital social para el caso de las organizaciones de la Sociedad Civil en Chile¹

What influence the individual decision to participate? A microeconomic social capital approach for Civil Society organizations in Chile

César A. Salazar² y Mónica M. Jaime³

Versión Enero 2009

Resumen

En la definición de los lineamientos de los gobiernos centrales, regionales y locales, paulatinamente se ha ido incorporando la participación de la sociedad civil como un principio orientador en la construcción de las estrategias de desarrollo. Esta iniciativa implica fortalecer las organizaciones y fomentar la participación de la comunidad. Para enfrentar este desafío se deben orientar esfuerzos a estudiar el proceso inherente en la formación de las organizaciones civiles. El objetivo de este trabajo es estudiar la problemática de la participación desde una perspectiva microeconómica, utilizando el enfoque del capital social para determinar los factores que influyen en la decisión de participar. Para tal efecto, a partir de información de la encuesta CASEN 2003, se realizan estimaciones econométricas utilizando un modelo Probit Binomial. Los resultados muestran menores niveles de participación en la medida que los costos de oportunidad crecen en función de ingresos individuales mas altos, un mayor número de niños en el hogar y mayores niveles de desempleo. La participación es mayor en el grupo de la población de mayor edad y nivel de educación, lo cual se relaciona con una mayor capacidad de expresión y negociación. Finalmente se corroboran mayores niveles de participación en la población que pertenece a algún pueblo originario, personas casadas, hogares que habitan una casa propia y que residen en zonas rurales, lo cual se asocia a la posibilidad de que las redes sociales son propias de comunidades específicas.

Abstract

In defining the guidelines of central governments, regional and local, the participation of civil society has been incorporated as a guiding principle in the construction of development strategies. This initiative involves promoting the participation of people and strengthening civil organizations. To face this challenge it should study the process of formation of civil organizations. The objective of this work is to study the problem of participation from a microeconomic perspective, using the approach of social capital to determine the factors influencing the decision to participate. In order to achieve this objective information of CASEN 2003 was used to estimate a Probit Model. The results show lower levels of participation to the extent that the opportunity costs grow with individual incomes higher, more children at home and higher levels of unemployment. Participation is higher in the older population and level of education, which is related to increased capacity of expression and negotiation. Finally higher levels of participation are observed in the population belongs to some native people, married people, households who have own house and living in rural areas, which is associated with the possibility that social networks are specific communities.

Palabras Clave:

Capital Social, Participación, Organizaciones de la Sociedad Civil.

Key words:

Social capital, Participation, Civil Society Organizations.

¹ Esta investigación ha sido financiada por la Dirección de Investigación de la Universidad del Bío Bío, proyecto DIUBB 081217 1/I.

² Facultad de Ciencias Empresariales, Departamento de Economía y Finanzas, Universidad del Bío-Bío. Avenida Collao No.1202, Casilla 5-C, Concepción (Chile). Teléfono: (56)(41)2731272, Fax: (56)(41)2731087, E-mail: csalazar@ubiobio.cl

³ Escuela de Administración y Negocios. Universidad de Concepción, Campus Chillán. Avenida Vicente Méndez 595, casilla 537, Chillán (Chile). Teléfono: (56)(42) 208733, Fax: (56)(42)275305, E-mail: mjaime@udec.cl.

I. Introducción

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNDU) define la asociatividad como toda organización voluntaria y no remunerada de personas o grupos de personas que establecen un vínculo explícito con el fin de conseguir un objetivo común; lo anterior incluye a las organizaciones no gubernamentales de promoción y desarrollo, y a todo tipo de organizaciones dedicadas principalmente a mejorar el bienestar de sus miembros (PNDU, 2000).

En los últimos años, dentro de los lineamientos de los gobiernos centrales, regionales y locales, se ha incorporado la participación de la sociedad civil como un principio orientador en la definición de sus estrategias de desarrollo. Al respecto, con el fin de promover una gestión pública participativa, el gobierno de Chile en el año 2006 presentó un conjunto de iniciativas enmarcadas en lo que se denominó la “Agenda Pro-participación Ciudadana”; este proyecto de ley incluye importantes iniciativas que tienen como objetivo potenciar la participación de la sociedad civil en la gestión de las políticas públicas, fortalecer las organizaciones y fomentar el voluntariado (Ministerio Secretaría General de Gobierno, 2007).

Si bien en el país se han realizado intentos para integrar a la sociedad civil en estas iniciativas, y algunos estudios en el área de la sociología han analizado la importancia de la participación en organizaciones desde un punto de vista social, económico y cultural, aún no se han dirigido los esfuerzos a estudiar el proceso inherente a la formación de las mismas desde una perspectiva económica. El objetivo de este trabajo es estudiar la problemática de la participación desde una perspectiva microeconómica, utilizando el enfoque del capital social⁴, y determinar los factores que influyen en las decisiones de los individuos con respecto a su afiliación en una organización. Para tal efecto, a partir de la información suministrada por la encuesta CASEN 2003, se realizará una caracterización de la participación, teniendo en consideración una serie de variables socioeconómicas, como la pertenencia a pueblos originarios (etnia), zona de residencia, y el nivel de ingreso de los hogares; posteriormente, se estimarán económicamente los determinantes de la participación, a través de un modelo Probit Binomial.

Los resultados obtenidos podrían ser de relevancia para las instituciones de gobierno, ya que proveen información con respecto a las motivaciones que tienen los individuos para participar en organizaciones, aspecto de gran importancia en el desarrollo de la gestión pública participativa; por otra parte, constituiría una base para el diseño de incentivos que tengan resultados favorables en la promoción y fortalecimiento de la asociatividad en el país. El estudio se estructura como sigue: En la sección 2 se presentan los lineamientos básicos de la Agenda Pro-participación ciudadana en Chile. El enfoque microeconómico de la participación es desarrollado en la sección 3; los detalles con respecto a los determinantes de la participación son presentados en la sección 4. Finalmente, se presentan y discuten las conclusiones del estudio.

⁴ La asociatividad formal en organizaciones sociales de distinta índole es una de las expresiones del nivel de capital social que presenta una sociedad (PNDU, 2000).

II. Organizaciones de la Sociedad Civil y Política de Participación Ciudadana en Chile

El concepto de asociatividad es algo que va más allá de la colaboración de un individuo en algún tipo determinado de organización: constituye un *vínculo voluntario* que le genera al individuo un conjunto de compromisos internos y de obligaciones externas, un *acuerdo explícito de acción* ya que los individuos buscan pertenecer a una serie de grupos que los identifican de una manera u otra con sus objetivos de vida, por lo que el encuentro con otros individuos o familias deja de ser algo aleatorio o circunstancial para dar paso a la consolidación de acuerdos formales, y una *pertenencia no remunerada* que tiene como objetivo la búsqueda de beneficios sociales a partir de la realización de acciones conjuntas (PNDU, 2000).

Este tipo de motivaciones ha llevado a la necesidad de clasificar las organizaciones de la sociedad civil en tres categorías. En primer lugar, se definen las organizaciones orientadas a lograr una *“potenciación estratégica”* como aquellas que buscan aprovechar las capacidades del colectivo en miras de mejorar una posición de negociación frente a grupos o personas, o bien una manera de aprovechar mejor las oportunidades y enfrentar las amenazas del entorno en la cual la organización se desenvuelve. Este tipo de orientación abarca principalmente organizaciones de tipo económico, ya sea relacionado con actividades productivas, presencia en el mercado del trabajo, desarrollo de profesionales u oficios y acceso al consumo, y también asociaciones indígenas y organizaciones estudiantiles⁵.

En segundo lugar, se agrupa un conjunto de organizaciones orientadas a la *“sociabilidad”*, las cuales buscan la generación de instancias de encuentro para la recreación y el desarrollo de vínculos de amistad; esta categoría reúne los mas diversos tipos de clubes deportivos, sociales, hobbies, grupos de scout, centros de madres y clubes de adulto mayor⁶. Finalmente, la clasificación incluye un conjunto de organizaciones orientadas a *“mejorar la calidad de vida”* de sus miembros, entre las cuales destacan las organizaciones de vecinos, de un barrio o comuna y las juntas de vecinos (PNDU, 2000).

De acuerdo con Jiménez (2004), la participación en Chile ha estado motivada por factores de distinta índole. En primer lugar, debido a la ausencia o deficiencia en la provisión de ciertos bienes o servicios de carácter social; y en segundo lugar, debido a la motivación de los ciudadanos para formar parte activa en las iniciativas asociadas al proceso de desarrollo local. Pese a lo anterior, solo a partir de la década del 90, a raíz de una serie de reformas que tenían como objetivo acercar a las personas a las organizaciones gubernamentales es que ésta comenzó a ser un elemento central en el contexto de las políticas públicas (Fawaz & Vallejo, 2007).

⁵ Las organizaciones definidas como orientadas a la potenciación estratégica se detallan a continuación: Centros de alumnos o Federación de Estudiantes; Partido político; Colegio Profesional; Agrupación de empresarios; Centro de Padres y Apoderados; Organización campesina, grupos de adelantos rurales; Agrupación o asociación indígena; Sindicatos; Cooperativa, taller productivo, laboral o microempresa.

⁶ Se define las siguientes organizaciones orientadas a la sociabilidad: Centros de Madres; Grupo de Mujeres; Club Deportivo y recreativo; Agrupación cultural o relacionada con la creación artística; Grupo de juegos, hobby o pasatiempos; Organizaciones de Adulto Mayor.

En la actualidad, la implementación y coordinación de la política pública en materias de participación ciudadana se encuentra a cargo de la Secretaría General de Gobierno, a través de la Dirección de Organizaciones Sociales (DOS). Esta institución tiene como objetivo mejorar la vinculación y la comunicación entre el Gobierno y las diversas organizaciones de la sociedad civil; facilitar la expresión de las necesidades de la ciudadanía; y mejorar el conocimiento y comprensión de los ciudadanos respecto de los planes y programas gubernamentales, para estimular la integración y la participación social. Estos objetivos se enmarcan en lo que el gobierno actual ha denominado “Agenda Pro-participación Ciudadana”, una iniciativa orientada a la creación de espacios para participar en la gestión pública, al ejercicio del derecho a la información, al fortalecimiento de las organizaciones sociales y al respeto a la diversidad, así como a la no discriminación y la democracia (Ministerio Secretaría General de Gobierno, 2007).

El desarrollo de esta política ha sido un proceso complejo que ha ido de la mano de un conjunto de cambios culturales y estructurales en los distintos niveles de gobierno, en el cual la variable “*participación*” ha comenzado a tomar un rol muy importante como instrumento de gestión. Al respecto, es preciso mencionar que la promoción y generación de espacios participativos que señala la Agenda de participación Ciudadana no hubiese sido posible en ausencia de una política de transferencia de metodologías participativas dirigida a los ministerios y al servicio público en general; y como un resultado de esta interacción, se han podido llevar a cabo iniciativas como la conformación del Consejo Ciudadano para el Fortalecimiento de la Sociedad Civil, la constitución de la Mesa Intergubernamental de Participación Ciudadana, entre otras.

Desde esta perspectiva, la participación que se desea promover incluye el derecho a informarse de la gestión pública; opinar sobre dicha gestión para perfeccionar o reorientar las políticas públicas a partir de la experiencia de los ciudadanos en caso de que fuese necesario; co-ejecutar acciones en materias pertinentes; y finalmente, constituir instancias para que la ciudadanía decida sobre ciertas acciones públicas en particular. En este contexto, es deber de cada ministerio y del servicio público promocionar cada uno de estos niveles de participación en forma creciente, ya que de esta manera se pueden abrir espacios para que la ciudadanía ejerza su soberanía mediante el desarrollo de una acción más cercana al gobierno, y no tan sólo a través del sufragio universal (Ministerio Secretaría General de Gobierno, 2007).

Si bien la literatura presenta distintas tipologías de la participación, en general, se definen seis niveles: participación para obtener información, para tener opinión, para obtener beneficios, para formar parte en el proceso de toma de decisiones, para tomar decisiones, y para tener un control social de la administración y gestión de los servicios (Jiménez, 2004). Como puede observarse, cada uno de estos niveles requiere de un mayor grado de involucramiento por parte de los individuos en las problemáticas sociales; de esta manera, pese a lo ambicioso de esta agenda, la participación efectiva de los individuos en las políticas públicas dependerá, además de la voluntad de las instituciones gubernamentales, de los objetivos y motivaciones que los individuos presentan al momento de formar parte de una organización.

III. Enfoque Microeconómico de la Participación

En la actualidad no existe un consenso con respecto a la definición de capital social, por lo que algunos autores han tratado de generalizar una definición que contenga algunos de sus elementos comunes. Putman (1995) define capital social como las “características de las organizaciones sociales tales como interrelaciones, normas y confianza que facilitan la cooperación y coordinación para beneficio mutuo”; Coleman (1990) y Narayan (1997) señalan que “el capital social es el conjunto de reglas, normas, obligaciones, reciprocidad, y confianza envuelta en las relaciones sociales, estructuras sociales y acuerdos institucionales de la sociedad, los cuales fomentan a los miembros para alcanzar sus objetivos individuales y comunitarios o colectivos”, mientras que Weinberger & Jütting (1999) lo definen en términos de las “relaciones que se han formado a partir de estructuras de asociación voluntaria, normas de reciprocidad y cooperación, así como de actitudes de respeto y confianza social”.

El PNDU señala que el aporte que realizan las distintas formas de organización para dinamizar y potenciar la vida social de un país recibe el nombre de capital social (PNDU, 2000); en este sentido, se evidencia una relación positiva entre los niveles de capital social y el bienestar económico y social de un país. De acuerdo con Kliksberg (1999), el capital social incentiva en las personas actitudes positivas como el cuidado de los espacios públicos, el pago de impuestos y la participación activa en organizaciones, por lo que los individuos empiezan a considerar dentro de sus objetivos personales, la búsqueda de beneficios sociales. Finalmente, Woolcock (1998) señala que una sociedad dotada con altos niveles de capital social será más segura, exhibirá mayores índices de calidad de vida, estará mejor gobernada, y sus habitantes serán más “felices” con respecto a una sociedad en la que el stock de capital social es bajo.

Lederman (2005) presenta dos enfoques para medir el capital social: la “confianza interpersonal” como una medida de stock, y la “participación en organizaciones sociales” como una medida de flujo. De acuerdo con el primer enfoque, la confianza interpersonal constituye un capital ya que proporciona mayores beneficios a los individuos que pueden establecer relaciones de este tipo; desde este punto de vista, las organizaciones voluntarias constituyen instrumentos para la formación de capital social, al disminuir la incertidumbre con respecto a la conducta de los otros y dar lugar a un proceso de familiaridad y cercanía, en el cual los individuos empiezan a compartir sus identidades en torno a un objetivo común (Gordon, 2005). Por su parte, el enfoque de la participación señala que ésta es importante para aquellos grupos que tienen una menor oportunidad de influir en las decisiones de políticas públicas. La pertenencia a grupos genera interacciones entre individuos facilitando la transmisión del conocimiento, aumentando los niveles de capital humano y el desarrollo de la confianza, la cual mejora el funcionamiento de los mercados (Alesina & La Ferrara, 2000a). Este último enfoque ha sido ampliamente utilizado en las aplicaciones empíricas.

El capital social permite que los individuos accedan a una serie de recursos de tipo *social* (acuerdos informales entre vecinos, confianza en comunidad), *colectivo* (grupos de autoayuda, programas de seguridad comunitaria, sindicatos de crédito), *económico* (acceso a insumos y a mercados, posibilidades de empleo) y *cultural* (librerías, centros de arte y escuelas locales), pero impone a su vez una serie de costos que van desde

las cuotas de membresía hasta la renuncia al tiempo disponible para la generación de ingreso y otras actividades recreativas (Yusuf, 2008). En general, los costos de afiliación a una organización se hacen presentes desde la formación del grupo, y se incrementan cada vez que se desea implementar un proyecto, pero los beneficios derivados de la asociación sólo se hacen visibles después de un horizonte de tiempo. De esta manera, el proceso subyacente a la decisión de participar en una organización hace necesaria la evaluación de los costos y beneficios esperados; así, en la medida en que los beneficios de participar excedan sus costos, los individuos tendrán una actitud favorable hacia la participación (Weinberger & Jütting, 1999; Behera, 2005; Behera & Engel, 2006).

Desde un punto de vista teórico, la decisión de participar involucra una comparación entre la utilidad esperada que percibiría un individuo si decide afiliarse a una organización y la utilidad esperada en el caso en que decide no afiliarse, los cuales son una función de sus costos de oportunidad. Sea P_i una variable binaria que toma el valor de 1 si el individuo i decide formar parte de una organización, y 0 en otro caso. Los beneficios esperados para el caso en que un individuo decide participar están dados por $E(U_i / P_i = 1)$; de manera análoga, los beneficios esperados para el caso en que un individuo decide no participar está dado por $E(U_i / P_i = 0)$. Si bien ambas utilidades son no observables, es posible conocer si el beneficio neto esperado de participar es mayor que cero, lo que es equivalente a manifestar que la utilidad esperada de afiliarse a una organización, $E(U_i / P_i = 1)$ es mayor a la que se percibiría en caso de no afiliarse $E(U_i / P_i = 0)$. Así:

$$BN_i = E(U_i / P_i = 1) - E(U_i / P_i = 0) > 0, \quad (1)$$

donde: BN_i son los beneficios netos de participar. Con base en lo anterior, es posible especificar un modelo teórico que permita estudiar el proceso que enfrenta un individuo al momento de tomar una decisión con respecto a participar o no en una organización.

$$\text{Individuo } i \text{ participa } (P_i = 1) \quad E(U_i / P_i = 1) > E(U_i / P_i = 0) \quad (2)$$

$$\text{Individuo } i \text{ no participa } (P_i = 0) \quad E(U_i / P_i = 1) < E(U_i / P_i = 0) \quad (3)$$

Debido a que la función de beneficios presenta un componente observable y un componente estocástico, a partir de las expresiones (2) y (3) es posible obtener una expresión que permita estimar la probabilidad de que un individuo decida participar en una organización.

$$P(P_i = 1) = P(E(U_i / P_i = 1) > E(U_i / P_i = 0)) = F(X, \beta) + \varepsilon_i, \quad (4)$$

donde: F es la función de distribución que se asocia al proceso de participación, X_i corresponde a un vector de variables explicativas que reflejan las características de los individuos, del hogar y de la comunidad, β son los coeficientes a estimar y ε_i es el término error. Para el ajuste de los datos del proceso de decisión, generalmente se

utiliza un modelo Logit o Probit. Para el modelo Logit, se asume que ε_i se distribuye logísticamente, con media cero y varianza $\tau^2\pi^2/3$. Para el modelo Probit, se asume que ε_i se distribuye normal, con media cero y varianza σ^2 . Si suponemos que la distribución acumulada de ε_i es normal estándar (Modelo Probit), la ecuación (4) se puede expresar de la siguiente manera:

$$P(P_i = 1) = F(\beta'X) = \Phi(\beta'X) = \int_{-\infty}^{\beta'X} \phi(t)dt, \quad (5)$$

donde: $\Phi(\cdot)$ es la distribución de probabilidad normal estándar; X es la matriz de información, y β es el vector de parámetros a ser estimados. Luego de realizar estos supuestos, es posible estimar el modelo anterior utilizando los procedimientos convencionales de estimación, y a partir de los resultados obtenidos, calcular los efectos marginales al evaluar los cambios en la probabilidad de participar cuando varía la k -ésima variable explicativa, tal y como se presenta a continuación:

$$\frac{\partial \Phi(X_i\beta)}{\partial X_{ki}} = P_i\beta_k \quad (6)$$

El proceso de decisión de participación en organizaciones ha sido abordado en una serie de aplicaciones empíricas. Con respecto a sus determinantes, Glaeser *et al.* (2002) proponen y evalúan empíricamente un modelo de inversión individual para analizar el proceso de formación de capital social desde una perspectiva económica, a partir de una adaptación de los modelos tradicionales de inversión en capital físico y humano, encontrando evidencia de que variables como la edad, el grado de sociabilidad de la ocupación, y la movilidad afectan los niveles de capital social en una economía. Asimismo, Lederman (2005) investiga los determinantes de la participación de la población argentina en organizaciones sociales, así como los factores que explican la disposición a confiar entre sus miembros, haciendo énfasis en el rol que cumple el ingreso y la riqueza, modelando los procesos de participación y confianza como medidas de flujo y stock de capital social, en función de un conjunto de variables económicas y sociales.

Con respecto a las diferencias en las características de los individuos en la participación, Weinberger & Jütting (1999) analizan los determinantes de la participación en grupos de desarrollo local para el caso de dos iniciativas financiadas por el PNUD en Kashmir, y por la GTZ en Chad, para concluir que los grupos de individuos con ingresos medios tienden a participar más debido a que presentan menores costos de oportunidad con respecto a los de menores y mayores ingresos, y que la participación puede ser explicada por la existencia de redes sociales al interior de las localidades. De manera análoga, Jütting (2003) identifica los factores que explican la participación en los programas de salud basados en esfuerzos comunitarios en la zona rural de Senegal utilizando una muestra que incluía tanto a los participantes como a los no participantes, encontrando evidencia de que el nivel de ingreso del

hogar, la religión, las características de la localidad, y la pertenencia a un cierto grupo étnico, presenta una fuerte influencia en la probabilidad de participar.

Alesina & La Ferrara (2000b) estudian y evalúan empíricamente si la existencia de individuos heterogéneos en términos de raza, grupo étnico e ingreso afecta la probabilidad de que un individuo se afilie en algún tipo de organización, concluyendo que la participación en actividades sociales es significativamente menor en localidades desiguales y étnicamente fragmentadas. De la misma manera, Agarwal (2001) estudia el proceso de inclusión de los grupos más desfavorecidos en organizaciones de distinto índole, evaluando el impacto que tiene sobre la eficiencia la existencia de fenómenos como la desigualdad de género, de raza e ingreso. [Para mayor información con respecto a los efectos de la heterogeneidad en la participación, ver: Davis & Negash, 2007].

Finalmente, se tiene una serie de aplicaciones que han estudiado las distintas formas de participación. Al respecto, Khanal (2005) analiza los factores que influyen los niveles de participación en actividades de administración forestal comunitaria en Nepal a partir de un conjunto de variables de carácter biofísico, económico y social. Por su parte, Katungi *et al.* (2007) identifican los factores que determinan la participación de los hogares en organizaciones locales y la intensidad de su participación en Uganda, para concluir que las características de los hogares y la homogeneidad de las comunidades tienen influencia en las distintas dimensiones del capital social, y que existe una relación positiva entre el capital social generado a través de las organizaciones locales y el obtenido a través de las redes sociales.

IV. Análisis de los Determinantes de la Participación

Para el estudio de los determinantes de la participación en organizaciones se utilizará información socioeconómica proveniente de la base de datos del Ministerio de Planificación y Desarrollo de Chile (MIDEPLAN), específicamente los datos proporcionados por la encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) para el año 2003. Esta encuesta recaba información a nivel individual y por hogar de una muestra representativa a nivel nacional a través de una serie de preguntas que intentan reflejar la situación socioeconómica de los hogares chilenos. En particular, esta encuesta incorpora una pregunta orientada a conocer la participación individual en organizaciones de distinta índole⁷. Desde esta perspectiva, la medición del capital social se hará sobre la base de la información disponible con respecto a la participación de los individuos.

⁷ Las organizaciones propuestas como alternativas de respuestas son las siguientes: Organización de vecinos, Centro de madres, Grupo de mujeres, Centro de alumnos o federación de estudiantes, Club deportivo y recreativo, Agrupación cultural o de creación artística, Grupo de juegos, hobby o pasatiempos, Partido político, Grupo religioso o de iglesia, Organización de voluntariado, Colegio profesional, Agrupación de empresarios, Grupo de salud o autoayuda, Organización de adulto mayor, Organización de personas con discapacidad, Centro de padres y apoderados, Organización campesina, grupos de adelanto rurales, ONG, fundación o corporación, Agrupación o asociación indígena, Sindicato, Cooperativa, taller productivo o microempresa, Otra.

La muestra esta conformada por 186.381 individuos, de los cuales un 37,3% declara participar en alguna organización. Con el objeto de presentar de manera preliminar la variabilidad al interior de la muestra para el conjunto de individuos que participa y no participa en algún tipo de organización, a continuación se presenta un análisis descriptivo para un conjunto de variables socioeconómicas.

Insertar Tabla 1

De acuerdo a la información anterior, se puede afirmar en términos descriptivos que los individuos que participan se caracterizan por presentar niveles de ingresos más bajos (*ING*), niveles de escolaridad menores (*ESC*), y una edad superior en promedio a los 40 años (*EDAD*) con relación a los individuos que no participan. Asimismo, los hogares que presentan una menor participación en organizaciones, presentan en promedio ingresos más altos (*INGH*), tienen un mayor número de integrantes desocupados (*DESC*) y en sus familias se tiene un mayor número de niños menores o iguales a 4 años con relación a los individuos que participan. Por otra parte, al hacer una distinción entre los grupos de la población, se tiene que la participación es superior en individuos de sexo masculino, con residencia en zonas rurales o que pertenecen a un pueblo originario. Adicionalmente, la participación individual crece en las personas casadas o que habitan una vivienda propia.

Insertar Tabla 2

Teniendo en consideración la tipología de las organizaciones, debido a las diferencias en las oportunidades que tienen los individuos para entablar relaciones sociales, es de esperarse que éstos alcancen diferentes niveles de bienestar económico como resultado de la participación. Desde esta perspectiva, ser miembro de un tipo específico de organización podría generar efectos positivos en el bienestar de algunos grupos vulnerables, y es aquí donde surge la importancia de estudiar los niveles de participación de los grupos de extrema condición en los distintos tipos de organizaciones. Las familias ubicadas en zonas rurales, los pueblos originarios y hogares pertenecientes a los distintos quintiles de ingreso son un buen ejemplo de ello.

Insertar Figura 1

Al desagregar la participación por tipo de organización dentro de las zonas rurales, se evidencia una concentración en organizaciones orientadas a mejorar la calidad de vida de sus miembros, entre las cuales se encuentran las organizaciones de vecinos. La participación en organizaciones sociales relacionadas a actividades de recreación y esparcimiento, llega a un 26,7%, destacando la participación en clubes deportivos y recreativos. Finalmente, la evidencia muestra un nivel bajo de participación en organizaciones que persiguen mejorar una posición de negociación, cuyo nivel bordea un 15%. En este conjunto de organizaciones, destaca la participación en organizaciones indígenas, la cual llega a un nivel de 7%. En el conjunto de organizaciones definidas bajo la categoría “otros” destaca la participación en grupos religiosos o de iglesia que alcanza a un 18% de la población rural.

Insertar Figura 2

Con respecto a la población constituida por pueblos originarios, se observa una participación activa en organizaciones que potencian estratégicamente a sus miembros. Estos altos valores se encuentran ampliamente explicados por el mayor nivel de organización reflejado en el pueblo mapuche, lo que se ha traducido en movimientos sociales sobre la base de agrupaciones o asociaciones indígenas. Por otro lado, se tiene que un 27,41% de la población indígena participa en organizaciones vecinales y un 23,31% afirma pertenecer a algún otro tipo de organización, donde prevalece la participación en grupos religiosos o de iglesia.

Cuando se analiza la participación en organizaciones con orientación estratégica por quintiles de ingreso se puede observar un mayor nivel de afiliación en los dos quintiles más ricos de la población y en el quintil más pobre. Lo primero tiene su explicación en mayores niveles de participación en organizaciones como colegios profesionales y partidos políticos. Los mayores niveles de participación del primer quintil se encuentran influenciados por el rol activo que juega este segmento en los movimientos indígenas. La participación en organizaciones vecinales se vuelve decreciente a medida que nos acercamos a los estratos socioeconómicos más altos de la población. Finalmente, la participación en organizaciones con fines recreativos, deportivos y culturales está correlacionada positivamente con el nivel socioeconómico del hogar, lo que revela que la participación en este tipo de organizaciones puede ser vista como un bien de lujo, donde la decisión se encuentra directamente relacionada al poder adquisitivo del hogar. En este último aspecto, destaca la mayor participación en los quintiles medios de la población en organizaciones de adulto mayor y clubes deportivos o recreativos. La participación en grupos de pasatiempos, culturales o de creación artística, se hace más evidente en los dos quintiles más ricos de la población.

Insertar Figura 3

El análisis anterior hace posible tener una visión general con respecto a algunos determinantes de la participación en organizaciones en Chile, cuya mirada descriptiva permite distinguir diferencias en los niveles de participación para un conjunto de grupos de la población sobre la base de una serie de variables que entregan una primera aproximación a la problemática en estudio. Con el objetivo de contrastar econométricamente algunos de los resultados anteriores y relaciones conceptuales revisadas desde la literatura, se plantea la siguiente ecuación a estimar, donde el proceso de decisión de afiliación a una organización es de la forma:

$$P(P_i = 1) = F(EDAD_i, EDAD_i^2, ESC_i, ESC_i^2, ING_i, ING_i^2, CASADO_i, MUJER_i, ETNIA_i, DESC_j, CASA_j, NIÑOS4_j, INGH_j, INGH_j^2, RURAL_K, DES_K, DESIG_K, HABT_K, REG1, REG2, REG3, REG4, REG5, REG6, REG7, REG9, REG10, REG11, REG12, REG13), \quad (7)$$

donde: $P(P_i = 1)$ hace referencia a la probabilidad de que un individuo i participe en una organización; P_i es una variable binaria que toma el valor de 1 si el individuo i

pertenece al menos a una organización, y 0 si no pertenece a ninguna. Con respecto al vector de variables explicativas a nivel individual, se define $EDAD_i$ como el número de años de vida del individuo; ESC_i como el número de años de escolaridad formal de cada individuo⁸; e ING_i como el nivel de ingreso autónomo del individuo i . Con el propósito de definir una relación no lineal entre los niveles de capital social, la edad y la escolaridad, estas variables fueron definidas tanto en niveles como al cuadrado. Por otra parte, para controlar por un conjunto de variables sociales, se definen las variables dicotómicas $CASADO_i$, que toma el valor de 1 si la persona se encuentra casada y 0 en otro caso; $MUJER_i$, que toma el valor de 1 si el individuo es mujer y 0 si es hombre; finalmente, se incorpora la variable $ETNIA_i$, que toma el valor 1 cuando éste pertenece a algunos de los pueblos originarios del país y 0 en otro caso.

Con respecto al vector de variables explicativas asociada a los hogares, se incorpora la variable $DESC_j$, que hace referencia al número de personas desempleadas en el hogar. Asimismo, para controlar por la posibilidad de que las relaciones sociales propias de redes específicas se deprecien como consecuencia de la movilidad, se incorpora la variable dicotómica $CASA$ que toma el valor de 1 si el hogar ocupa una vivienda propia, y 0 en otro caso (Glaeser *et al.*, 2002; Lederman 2005). Debido a que la composición de los miembros del hogar por edades podría implicar diferencias en los costos de oportunidad que enfrentan los hogares, lo que podría tener incidencia en la probabilidad de participar, se incorpora la variable $NIÑOS4_j$, definida como el número de integrantes del hogar j menores o iguales a 4 años de edad (Weinberger & Jütting, 1999). Finalmente, con el propósito de identificar cambios en la probabilidad de participación como consecuencia de diferencias en el ingreso de los hogares, se construyen las variables $INGH_j$ y $INGH_j^2$, definidas como el ingreso autónomo per capita del hogar j expresado tanto en niveles como al cuadrado.

Con respecto al vector de variables explicativas asociadas a la comunidad de residencia del individuo i , se define una variable dicotómica $RURAL$, que toma el valor de 1 si el individuo reside en una zona rural, y 0 en una zona urbana, lo que permite evaluar la capacidad de generar redes sociales en las distintas zonas de residencia. Adicionalmente, se incorporan tres variables a nivel comunal: la tasa de desempleo, denotada por DES_k ; la desigualdad en el ingreso ($DESIG_k$), medida a través del coeficiente de Gini de la comuna k , lo que permite evaluar el efecto de la heterogeneidad de los individuos en la participación (Lederman, 2005; Alesina & La Ferrara, 2000b) y $HABT_k$ que hace referencia a la población (expresada en número de habitantes), que permite evaluar si el tamaño de la comuna k donde habita el individuo tiene incidencia en la probabilidad de participar (Putnam, 2000).

⁸ Weinberger & Jütting (1999) utilizan información con respecto al nivel de escolaridad de un individuo como variable proxy para definir las diferencias en el poder de negociación de los individuos. Este planteamiento es respaldado por Behera & Engel (2006), quienes sostienen que en la medida en que los miembros de la comunidad alcancen mayores niveles de educación, tendrán un mayor poder de negociación, y por consiguiente, serán quienes probablemente tengan una mayor influencia en las decisiones de las organizaciones, lo que les permitiría tener mejores oportunidades para poder acceder a los beneficios de participar en organizaciones. Para mayor información ver: Glaeser *et al.* (2002).

Finalmente, para controlar el efecto de diferencias regionales sobre la probabilidad de participar, se incluye un conjunto de variables dicotómicas que reflejan la región de residencia del individuo. De esta manera, se definen las variables *REG1*, *REG2*, *REG3*, *REG4*, *REG5*, *REG6*, *REG7*, *REG9*, *REG10*, *REG11*, *REG12*, *REG13* las cuales toman el valor de 1 cuando el individuo pertenece a la región mencionada, y 0 cuando pertenece a la Región del Bío-Bío. Esta ecuación fue modelada econométricamente a través de un modelo Probit que corrige por heterocedasticidad, cuyos resultados son presentados en la tabla 3.

Insertar Tabla 3

Como puede observarse, se tiene evidencia de la existencia de una relación no lineal entre la variable edad y la probabilidad de afiliarse a una organización, lo que soporta la idea de que en las fases iniciales del ciclo de la vida de una persona se tiende a participar más, luego se llega a un punto máximo, y posteriormente se tiene un decrecimiento en las etapas finales de la vida (Glaeser *et al.*, 2002; Weinberger & Jütting, 1999; Behera & Engel, 2006); como un resultado de lo anterior, debido a la mayor experiencia asociada a la edad, esta variable ha sido considerada como una proxy del poder de negociación de los individuos al interior de una organización⁹. Una situación similar se tiene en el caso del nivel de escolaridad, lo que permite concluir que las habilidades sociales que se aprenden con la educación hacen posible que los individuos manejen un mejor lenguaje y desarrollen mejores habilidades comunicacionales, por lo que obtienen mayores niveles de utilidad en las interacciones sociales, lo que tiene un efecto positivo en la probabilidad de participar (Glaeser *et al.*, 2002); de manera análoga a la variable edad, el nivel de escolaridad ha sido utilizado también como una proxy del poder de negociación de los individuos, específicamente en lo que concierne a una mayor influencia en la toma de decisiones¹⁰.

Con respecto al efecto del ingreso en la participación, se evidencia también una relación no lineal, lo que sugiere que los individuos con ingresos bajos y altos tienden a participar menos debido a presencia de altos costos de oportunidad; en el caso de los individuos con ingresos bajos, estos hacen referencia a la búsqueda de alternativas de generación de ingreso, especialmente en el caso de los jefes de hogar, mientras que en el caso de los individuos con mayores niveles de ingreso, se tienen costos asociados al dejar la administración de los activos en manos de terceras personas.

⁹ Weinberger & Jütting (1999) sostiene que el poder de negociación puede influir en las decisiones de participar, y para ello utilizan información con respecto a la edad para determinar las diferencias observadas en el poder de negociación de los individuos. Behera & Engel (2006) argumentan que las familias cuyo jefe de hogar tiene más años de edad, probablemente tendrán un mayor nivel de participación, ya que es de esperar que su experiencia tendrá gran influencia en las decisiones, otorgándole un mayor poder de negociación.

¹⁰ Weinberger & Jütting (1999) utilizan información con respecto al nivel de escolaridad de un individuo como variable proxy para definir las diferencias en el poder de negociación de los individuos. Behera & Engel (2006), quienes sostienen que en la medida en que los miembros de la comunidad alcancen mayores niveles de educación, tendrán un mayor poder de negociación, y por consiguiente, serán quienes probablemente tengan una mayor influencia en las decisiones.

Por otra parte, se encontró evidencia de que los individuos casados tienden a participar más con respecto a los demás estados civiles (soltero, divorciado, viudo, etc.), así como una menor participación de las mujeres con respecto a los hombres, lo que se puede explicar debido a los mayores costos de oportunidad asociados al cuidado de los hijos, o al costo de oportunidad del tiempo en el caso de las que tienen un empleo. Finalmente, se tiene una relación positiva entre la pertenencia a algún grupo étnico (mapuche, aymara, etc.) y la probabilidad de participar, lo que se puede atribuir al hecho de que estos grupos minoritarios presentan un fuerte interés en participar en organizaciones a través de las cuales puedan hacer valer sus derechos, o tener acceso a mayores oportunidades en distintas esferas.

Con relación a las variables asociadas al hogar, se encontró una relación inversa entre la presencia de personas desempleadas en la familia y la probabilidad de participar, lo que se puede explicar debido a que en situaciones de este tipo, se genera una mayor presión a los individuos empleados para hacer frente a los gastos del hogar, lo que provoca un aumento en el costo de oportunidad de su tiempo. Por otra parte, se encontró evidencia a favor de que la posesión de una vivienda propia tiene un efecto positivo en la generación de vínculos y redes sociales, lo que incrementa los niveles de capital social, y por consiguiente, aumenta la probabilidad de participar en organizaciones de distinta índole, especialmente aquellas que implican relaciones con sus vecinos; este hallazgo concuerda con el trabajo de Glaeser *et al.*, (2002), en el que se argumenta que en la medida en que los individuos tienen acceso a una vivienda propia, se tiene una menor probabilidad de moverse de su zona de origen, lo que tiene un efecto positivo en la participación.

Con respecto a la composición de los miembros del hogar, se encontró una relación negativa entre el número de niños menores de 4 años y la probabilidad de afiliación, aspecto que puede ser explicado debido a que los niños en este rango de edad requieren de mayores cuidados, por lo que sus padres disponen de menor tiempo para participar en otro tipo de actividades por fuera del hogar. Finalmente, se encontró evidencia a favor de la existencia de una relación no lineal entre el ingreso del hogar y la probabilidad de participar, lo que indica que los hogares de los quintiles más bajos y más altos de ingreso tienden a participar menos con respecto a las familias de ingresos medios.

Con relación a las variables asociadas a la comuna de residencia del individuo, se encontró que los individuos que habitan la zona rural tienden a participar más con respecto a los que viven en la zona urbana; lo anterior se puede explicar debido a que en localidades rurales se tienen mayores facilidades de interacción, lo que permite la generación de vínculos, lo que incentiva a una mayor participación. Por otra parte, se encontró que en la medida en que las comunas son más desiguales en términos de ingreso (Coeficiente de Gini), los individuos tienden a participar más; si bien esta conclusión se aleja un poco de lo que predice la teoría, es posible afirmar que en las comunas más desiguales los individuos presentan un mayor descontento social, lo que actúa como incentivo a la búsqueda de soluciones colectivas a las problemáticas de la comuna, y en este sentido la participación puede ser entendida como una instancia para la búsqueda de oportunidades.

Al evaluar el efecto del tamaño de las comunas, se encontró que a mayor número de habitantes se tiene una disminución en la probabilidad de participar; esta situación se debe a las menores facilidades que tienen estos individuos para establecer redes sociales, lo que unido a otros aspectos como mayores tiempos y costos de desplazamiento, generan un efecto negativo en la participación. Finalmente, se encontró que los individuos que habitan las regiones I-IV y IX participan más con respecto a los habitantes de la VIII región, mientras que en las demás regiones se tiende a participar menos.

V. Conclusiones

El fortalecimiento de la sociedad civil pasa en primer lugar por la capacidad que tienen los individuos de asociarse y participar activamente en las organizaciones que los representan. Si bien, la condición de afiliado a una organización no garantiza con plenitud la influencia que la ciudadanía pueda tener en las decisiones públicas, es relevante conocer que motiva individualmente a las personas a pertenecer a una organización.

Desde una perspectiva económica, un elemento importante a considerar son los costos de oportunidad asociados al tiempo que se destina a las actividades propias de una organización, el cual podría ser mucho más alto dependiendo de algunas características individuales y del hogar. Al respecto, los resultados econométricos muestran que la participación disminuye en la medida que los ingresos individuales son más altos, el número de niños en el hogar aumenta y cuando existe mayor desempleo en el hogar. Todos estos elementos incrementarían los costos de oportunidad y por consiguiente desincentivarían la participación. También aparecen como relevantes los costos de traslado, asociados específicamente a la extensión de la comuna de residencia, los cuales reducen los niveles de participación.

En segundo lugar, una mejora en la posición negociadora implica una probabilidad más alta de influir en el proceso de toma de decisiones de la organización, y por consiguiente, en el acceso a sus beneficios. Los resultados sugieren una mayor participación de las personas con niveles más altos de educación y de mayor edad, argumentando que la expresión de opiniones y argumentos más convincentes se fortalecen con la experiencia y la educación.

En tercer lugar, se entiende que las redes sociales son específicas a cada comunidad, en el que el capital social sigue un proceso de acumulación vía participación y confianza, pero a la vez enfrenta procesos de depreciación cuando las redes sociales se desgastan como consecuencia de la movilidad. En este sentido, los resultados muestran mayores niveles de participación individual de la población que pertenece a algún pueblo originario, casados, hogares que habitan una casa propia y que residen en zonas rurales. Las características anteriormente señaladas se asocian a una menor probabilidad de movilidad lo que permitiría aprovechar de mejor manera los procesos asociativos. Otro hecho relevante de destacar, contrario a lo que sugiere la teoría, es que la participación se fortalece en comunas más heterogéneas en términos de ingreso, lo cual puede ser visto como una opción para hacer notar el descontento social de la comunidad.

Finalmente, se propone una reflexión en dos futuras líneas de investigación: en primer lugar, no es suficiente con fomentar la formación de organizaciones civiles y la participación de la sociedad en éstas, que en la mayoría de los casos sólo permite acceder al derecho de informarse de la gestión pública y de opinar sobre ella, sino también se hace necesario promover iniciativas que permitan a la sociedad ser un co-ejecutor activo de las acciones en materias pertinentes y en las decisiones de política pública. Por otro lado, la formación de organizaciones puede ser vista como una instancia para mejorar el bienestar de sus miembros. En este aspecto, persiste el desafío de poder potenciar la asociación en aquellos grupos más vulnerables y orientar estos esfuerzos hacia aquellas organizaciones que potencien estratégicamente a sus miembros a objeto de que éstas constituyan una real oportunidad para mejorar su bienestar material.

VI. Referencias

Agarwal, B. (2001). Participatory exclusions, community forestry, and gender: an analysis for South Asia and a conceptual framework. *World Development* 29(10):1623-1648.

Alesina, A., and E. La Ferrara (2000a). Determinants of trust. Working paper 7621, National Bureau of Economic Research.

Alesina, A. and E. La Ferrara (2000b). Participation in heterogeneous communities, *Quarterly Journal of Economics*, 115(3):847-904.

Behera, B. (2005). Who forms local institutions? Levels of household participation in India's Joint Forest Management program. Working paper, Center for Development Research, University of Bonn, Germany.

Behera, B., and S. Engel (2006). How participatory are Joint Forest Management institutions in Andhra Pradesh, India? ZEF-Discussion Papers on Development Policy 103.

Coleman, J. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge, Massachusetts and London, England: Harvard University Press.

Davis, K. and M. Negash (2007). Gender, health and participation in community groups in Meru Central District, Kenya. Collective action and property right (CAPRI) working paper 65.

Fawaz, M. y R. Vallejos (2007). Participación y ciudadanía en el espacio rural: el caso de los pequeños productores de la Provincia de Ñuble. *Proyecto Fondecyt* 1050723.

Glaeser, E., Laibson, D., and B. Sacerdote (2002). An economic approach to social capital, *The Economic Journal* 112(483).

Gordon, S. (2005). Confianza, capital social y desempeño de organizaciones. *Revista Mexicana de Ciencia Políticas y Sociales*, vol. XLVII, núm. 193, pp. 41-55.

Jiménez, M. (2004). Participación a nivel local. Documento de trabajo, Ilustre Municipalidad de Vitacura. Disponible online en: <http://www.subdere.gov.cl/1510/article-65917.html>

Jutting, J. (2003). Health insurances for the poor? Determinants of participation in community-based health insurances schemes in rural Senegal. Technical paper No.204, OECD Development Center.

Khanal B. (2005). Community Forestry Program in the Hills of Nepal: Determinants of User Participation and Household Dependency, Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirement for the Degree of Master of Science in Management of Natural Resources and Sustainable Agriculture, Department of International Environment and Development Studies, Norwegian University of Life Sciences.

Katungi, E., Machethe, C., and M. Smale (2007). Determinants of social capital formation in rural Uganda: Implications for group-based agricultural extension approaches. *African Journal of Agricultural and Resource Economics* 1(2): 167-190.

Kliksberg, B. (1999). Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo. *Revista de la CEPAL* 69, pp. 85-102.

Lederman, D. (2005). Income, wealth, and socialization in Argentina. *Cuadernos de Economía*, vol. 42 (mayo), pp. 3-30.

Ministerio Secretaría General de Gobierno (2007). Agenda pro-participación ciudadana.

Narayan, D. (1997). Voices of the poor: poverty and social capital in Tanzania. *Environmentally Sustainable Studies and Monograph Series* 20. The World Bank, Washington, DC.

PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2000). Asociatividad y capital social. *Desarrollo Humano en Chile*. pp.107-172.

Putnam, R. (1995). Bowling alone: American's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6: 65-78.

Weinberger, K. and J. Jütting (1999). Determinants of participation in community based organizations: experiences from group based projects in Kashmir and Chad. *International Journal of Economic Development*, 1(4).

Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society* 27: 151-208.

Yusuf, S. (2008). Social capital and social welfare in Kwara state, Nigeria. *Journal of Human Economics* 23(3): 219-229.

Tablas

Tabla 1. Media de las principales variables socioeconómicas con respecto a la participación

Variable	No participa	Participa	Total
ING	108.446	98.295	104.656
INGH	114.111	104.554	110.543
EDAD	39,64	42,35	40,65
ESC	8,97	8,32	8,73
DESC	0,18	0,16	0,17
NIÑOS4	0,32	0,29	0,31

Fuente. Elaboración propia con base en la Encuesta CASEN 2003.

Tabla 2. Porcentaje de participación en organizaciones de acuerdo a características sociales, de género y etnia

GÉNERO	
Hombre	Mujer
39%	36%
ZONA	
Urbana	Rural
32%	46%
ESTADO CIVIL	
Casado	No casado
41,60%	34,00%
VIVIENDA	
Propia	No propia
38,90%	32,40%
ETNIA	
Indígena	No Indígena
55,50%	35,40%

Fuente. Elaboración propia con base en la Encuesta CASEN 2003.

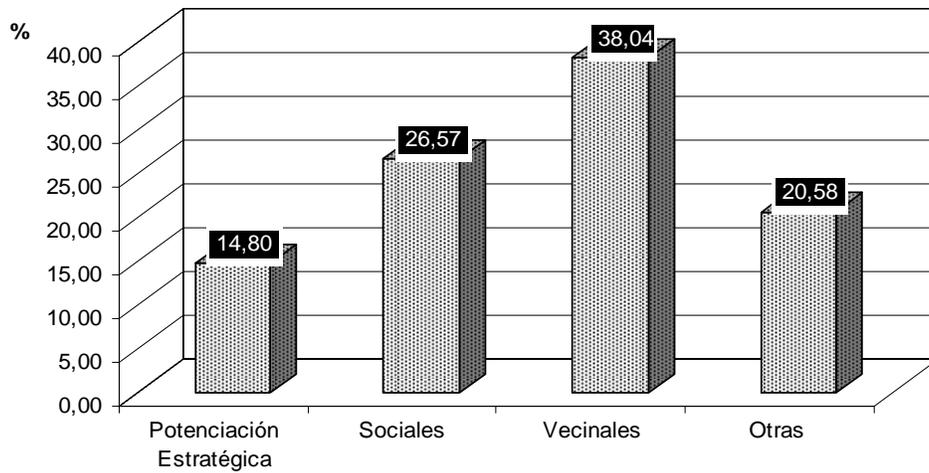
Tabla 3. Coeficientes estimados del modelo

Variable	Coeficiente	Error estándar	Estadístico t	Valor p
VARIABLES INDIVIDUALES				
C	-1,0028	0,028583	-35,08472	0,0000
EDAD	0,0168	0,000888	18,94481	0,0000
EDAD2	-0,000139	9,19E-06	-15,11558	0,0000
ESC	0,0320	0,002637	12,13432	0,0000
ESC2	-0,00156	0,000147	-10,58123	0,0000
ING	-7,80E-08	1,56E-08	-5,014128	0,0000
ING2	2,17E-15	7,49E-16	2,893318	0,0038
CASADO	0,148106	0,006943	21,33108	0,0000
MUJER	-0,084164	0,006215	-13,54186	0,0000
ETNIA	0,403096	0,011273	35,75809	0,0000
VARIABLES DEL HOGAR				
DESC	-0,0313	0,006609	-4,744315	0,0000
CASA	0,1293	0,007292	17,73457	0,0000
NINOS4	-0,0629	0,00556	-11,30743	0,0000
INGH	9,69E-08	2,19E-08	4,428931	0,0000
INGH2	-4,48E-15	1,69E-15	-2,647709	0,0081
VARIABLES COMUNA DE RESIDENCIA				
RURAL	0,2382	0,007113	33,49594	0,0000
DES	-0,0713	0,093100	-0,766292	0,4435
DESIG	0,4930	0,138473	3,560444	0,0004
HABT	-8,51E-07	5,98E-08	-14,24544	0,0000
REG1	0,1324	0,019287	6,86577	0,0000
REG2	0,0603	0,020069	3,004357	0,0027
REG3	0,0940	0,01928	4,877425	0,0000
REG4	0,0494	0,015859	3,118595	0,0018
REG5	-0,1351	0,012392	-10,89882	0,0000
REG6	-0,2661	0,017701	-15,03538	0,0000
REG7	-0,1691	0,012932	-13,075	0,0000
REG9	0,0279	0,012476	2,240647	0,0250
REG10	-0,0897	0,011925	-7,523204	0,0000
REG11	-0,0537	0,033833	-1,587791	0,1123
REG12	-0,3670	0,031592	-11,61873	0,0000
REG13	-0,2847	0,011485	-24,79548	0,0000
ANÁLISIS DE VARIANZA				
Mean dependent var.	0,373354	S.D. dependent var.	0,483696	
S.E of regression	0,470354	Akaike info criterion	1,26747	
Sum squared residuals	41226,7	Schwarz criterion	1,269156	
Log likelihood	-118085,2	Hannan-Quinn criteria	1,267968	
Rest. log likelihood	-123145	Avg. log likelihood	-0,63357	
LR statistic (30 df)	10119,65	McFadden R-squared	0,041088	
Probability(LR stat)	0,00000			

Fuente. Elaboración propia con base en las estimaciones econométricas

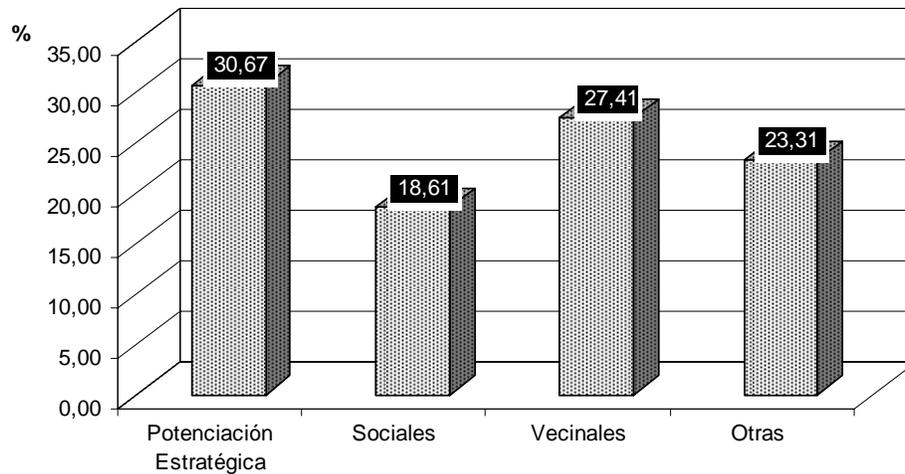
Figuras

Figura 1. Porcentaje de participación de la población rural según tipo de organización



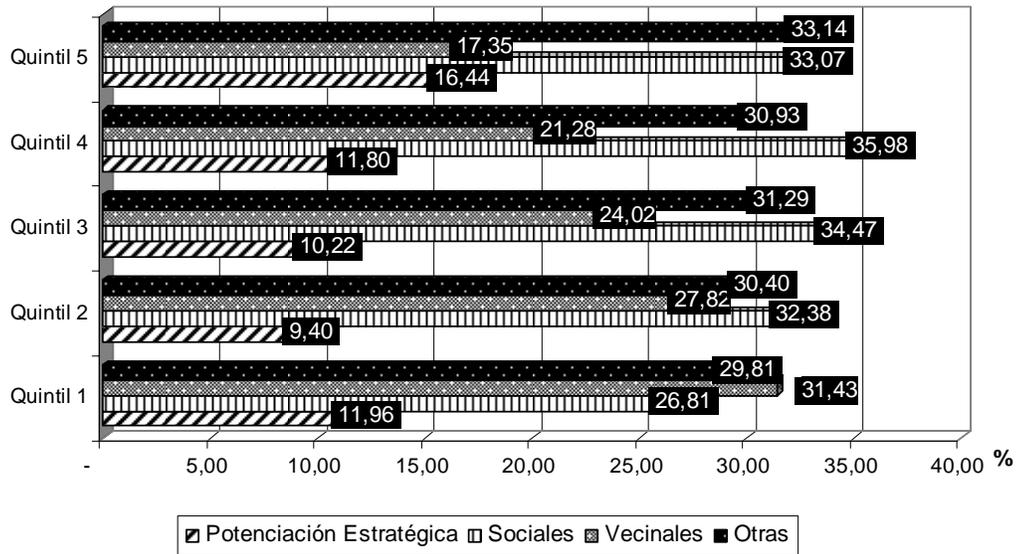
Fuente. Elaboración propia con base en la Encuesta CASEN 2003.

Figura 2. Porcentaje de participación de la población indígena según tipo de organización



Fuente. Elaboración propia con base en la Encuesta CASEN 2003.

Figura 3. Porcentaje de participación por quintiles de ingreso autónomo per capita según tipo de organización



Fuente. Elaboración propia con base en la Encuesta CASEN 2003.