



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
MAESTRÍA EN GOBIERNO Y ASUNTOS PÚBLICOS

**“BIENESTAR SUBJETIVO E INTERACCIONES SOCIALES: UN ANÁLISIS DE
LA BIARE 2012”**

T E S I S

**PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRA EN GOBIERNO Y ASUNTOS PÚBLICOS**

PRESENTA: MIRIAM ARAUJO URIETA

TUTOR: DR. RENÉ MILLÁN VALENZUELA, IIS-UNAM



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....pág. 5

1. BIENESTAR SUBJETIVO EL NUEVO “OBJETO” DE LO PÚBLICO

1.1 Bienestar subjetivo, progreso y desarrollo.....pág. 11

1.2 Algunos aspectos teórico- metodológicos del bienestar subjetivo.....pág. 29

1.3 Capital social “restringido” (interacciones sociales) y bienestar subjetivo:
aspectos generales.....pág. 33

CAPÍTULO 2. BIENESTAR SUBJETIVO Y CAPITAL SOCIAL: DESDE UNA PERSPECTIVA “RESTRINGIDA”

2.1 Capital social: Dimensiones particulares.....pág. 39

2.1.1 Dos rostros del capital social.....pág. 45

2.1.2 El papel de la confianza en la conformación del capital social.....pág. 50

2.2 De las formas de capital social.....pág. 52

2.3 El vínculo entre bienes relacionales y bienestar subjetivo.....pág. 58

CAPÍTULO 3. SATISFACCIÓN CON LA VIDA Y SOCIABILIDAD

3.1 Bienestar subjetivo: panorama sociodemográfico.....pág.62

3.2 Del vínculo entre bienestar subjetivo y sociabilidad.....pág. 72

**CAPÍTULO 4. SATISFACCIÓN CON LA VIDA, PERCEPCIÓN DE APOYO Y
COMPORTAMIENTO PRO-SOCIAL**

4.1. Percepción de apoyo y comportamiento pro-social.....pág.83

4.2 Satisfacción con la vida y gasto pro-socialpág. 91

CAPÍTULO 5. SATISFACCIÓN CON LA VIDA Y ASOCIATIVIDAD

5.1 Asociatividad: aspectos generales.....pág. 99

5.2 Satisfacción y tipos de asociaciones.....pág.102

**CAPÍTULO 6. EXCURSO FINAL: SATISFACCIÓN CON LA VIDA EN MÉXICO:
DESDE EL ENFOQUE DE INTERACCIONES SOCIALES**

6.1 Resultados de los modelos de regresión.....pág. 111

CONSIDERACIÓN FINAL.....pág. 120

FUENTES DE INFORMACIÓN.....pág. 124

ANEXO 1.....pág. 131

ANEXO 2.....pág. 136

INTRODUCCIÓN

Los indicadores económicos clásicos (PIB, PIB per cápita, crecimiento económico, productividad) han sido referentes históricos para medir el bienestar y la calidad de vida en la mayoría de los países. En años recientes se ha corroborado que la correlación entre bienestar e ingresos es débil o, al menos, que no es suficiente para entender, comprender, explicar e incluso, incidir, en el progreso de las naciones. (Rojas, 2008, Millán 2011, Giarrizo, 2009). Dicha premisa conlleva, entonces, la necesidad de incluir dimensiones de análisis que trasciendan el aspecto netamente económico en el estudio del progreso¹. A partir de esta necesidad es que surge el concepto de bienestar subjetivo (como una dimensión de la calidad de vida) que permitiría un análisis más integral del progreso de las sociedades, ya que, entre otras cosas, identifica otros factores que inciden en la satisfacción con la vida de los sujetos. En ese sentido, podría decirse que el enfoque de bienestar subjetivo se encarga de estudiar las experiencias de bienestar de personas concretas (Rojas, 2009) en función de la percepción que tienen sobre los diferentes aspectos objetivos (o materiales) del progreso y el desarrollo (ingreso, salud, empleo, educación, recreación, familia, etc.).

Lo que revela de manera relativamente contundente el enfoque de bienestar subjetivo es que el vínculo entre ingresos y bienestar no es lineal ni directo y que, por ende, la calidad de vida no es un campo de estudio exclusivo de la economía. En este sentido, Lora (2011:3) advierte: *“La forma como los individuos perciben esas condiciones y la evaluación que hacen de sus propias vidas también son dimensiones centrales de la calidad de vida. Como la valoración que implícitamente le dan los individuos a muchas de las cosas que cuentan para su satisfacción difiere abiertamente de la valoración que les da el mercado, un nivel de ingreso o de*

¹ El progreso “se asocia a un recorrido desde lo considerado como inferior hacia lo superior; ese derrotero –no necesariamente único– se refiere a la consecución de aquellas aspiraciones que han sido fijadas en un determinado momento y lugar–y deseablemente por una sociedad (Rojas, 2011:65).

consumo más alto no implica necesariamente un mayor nivel de bienestar individual". En estos mismos términos, si bien existe una relación positiva entre progreso y la adquisición de bienes materiales, el enfoque economicista no sería lo suficientemente sólido como para analizar exclusivamente desde allí el vínculo entre progreso y bienestar, donde otros factores, políticos, demográficos, psicológicos, sociales o culturales también podrían incidir en la explicación sobre la variación de los niveles de satisfacción con la vida (Lora 2011). Ello implica, a su vez, que desde el punto de vista metodológico, el enfoque de bienestar subjetivo tenga como unidad de análisis a las personas (Millán, 2014). En cuanto tal, la opinión de la gente se vuelve esencial para entender sus niveles de satisfacción y el lente del experto (psicólogo, economista, etc.), en cambio, deja de ser una herramienta exclusiva para el estudio del bienestar.

Bajo estas premisas generales, en este trabajo nos proponemos – sintéticamente- identificar el impacto de las interacciones sociales en la satisfacción con la vida. Para ello, a su vez, se considerarán tres grandes dimensiones de las interacciones sociales: el llamado comportamiento pro-social, la accesibilidad de apoyos sociales y los niveles de sociabilidad y asociatividad entre las personas. Al incorporar estas categorías de análisis se pretende indagar la importancia que tienen las interacciones sociales en la satisfacción con la vida de los mexicanos. El interés por abordar las interacciones sociales versa en la evidencia teórica y empírica internacional sobre el fuerte vínculo entre bienestar subjetivo e interacciones sociales.

Para ello, utilizamos la Encuesta de Bienestar Autoreportado 2012, aplicada por el INEGI en el primer trimestre del 2012. Su objetivo es conocer cómo están percibiendo los mexicanos su vida. La encuesta fue dirigida a personas entre 18 y 70 años, consta de 66 reactivos y tiene un tamaño de muestra de 10654 personas. (INEGI, 2012). En términos generales, la BIARE intenta captar información sobre cuatro grandes tópicos del bienestar subjetivo (INEGI 2012): preguntas relacionadas con las características del bienestar en términos de niveles o grados de satisfacción; preguntas centradas en eventos o acontecimientos individuales y familiares que pudieran incidir en los niveles de satisfacción y bienestar;

cuestionamientos acerca del involucramiento de las personas con su entorno y su comunidad; y finalmente, preguntas que intentan reconocer los dominios específicos de satisfacción con la vida. Estos cuatro pilares de la BIARE admitirían cubrir, al menos, los siguientes temas relacionados con el bienestar subjetivo:

- 1) Aspectos sociodemográficos
- 2) Situación económica en general
- 3) Progreso intergeneracional
- 4) Discriminación
- 5) Salud
- 6) Presencia de adicciones en el hogar
- 7) Entorno de violencia o de ausencia de ella
- 8) Logros y reconocimiento
- 9) Bienes relacionales
- 10) Biografía
- 11) Libertad y autonomía personal
- 12) Actividad física
- 13) Utilización del tiempo libre
- 14) Apoyo o solidaridad hacia terceros
- 15) Compromiso con el medio ambiente y empatía con la vida humana

A su vez, las tres grandes variables dependientes contenidas en BIARE son: 1. satisfacción con la vida; 2. balance afectivo y; 3. felicidad. *Satisfacción con la vida* “se entiende como la evaluación general que realizan las personas sobre su biografía total”. El *balance afectivo* “se aborda como el resultado de los estados de ánimo positivos y negativos efectivamente experimentados en un período de referencia específico”. Por último, en el concepto de *felicidad* que se analiza en BIARE “predomina el cómo se siente la persona, es decir, lo emocional sobre lo cognitivo” (INEGI, 2012).²

²A continuación se hace mención de la relación entre las variables dependientes y las preguntas contenidas en la BIARE 2012: *Satisfacción con la vida* -En una escala de 00-10, ¿en general qué tan satisfecha (o) se encuentra usted con su vida?; *Felicidad* -En una escala de 0-10, ¿qué tan feliz se considera usted? Y *Balance afectivo* – Las siguientes preguntas son con respecto a una serie de estados de ánimos o sentimientos que usted pudo haber experimentado el día de ayer y para los cuales, le pedimos nos diga qué tan intensos fueron en una

Con base en estas posibilidades metodológicas que ofrece la encuesta, nuestro interés (como se mencionó anteriormente) se enfoca en identificar el impacto que tienen las interacciones sociales en el bienestar subjetivo. Esquemática y analíticamente, a partir de la recodificación de variables que admite la BIARE (ver anexo1), se estableció un vínculo conceptual específico basado en el bienestar subjetivo como variable dependiente y la asociatividad, la sociabilidad, las percepciones de apoyo y el comportamiento pro social como variables explicativas centrales. Concretamente, buscamos elementos que nos permitan responder las siguientes preguntas de investigación: 1. ¿Bajo qué condiciones se tiene un alto nivel de satisfacción con la vida en México? y 2. ¿Qué impacto tienen las interacciones sociales en la satisfacción con la vida?. A su vez, a partir de las premisas establecidas anteriormente acerca de una indeterminación relativa entre progreso y condiciones materiales, las principales hipótesis de trabajo indicarían, en primer lugar, que las condiciones económicas no son suficientes para determinar los niveles de satisfacción con la vida de las personas y, en segundo lugar, que las interacciones sociales importan –con pesos específicos diferenciados según el tipo de variable- para explicar el bienestar subjetivo en nuestro país.

Para dar cuenta de estas hipótesis de trabajo, la estructura de la investigación versa en seis capítulos. El primero tiene como propósito discutir el vínculo entre progreso, desarrollo y bienestar. En aras de tener referencias de los principales supuestos que colocan a los indicadores subjetivos como elementos importantes en el estudio del bienestar en la primera parte del capítulo se describen cinco grandes lineamientos relacionados con el bienestar subjetivo: la cuestión de los indicadores sociales; el enfoque de capacidades y funcionalidades; las necesidades humanas; las consecuencias ambientales de la producción, y por último, el bienestar subjetivo. El capítulo concluye con una reflexión sobre la importancia de incorporar la evaluación que las personas hacen de su vida en el estudio del progreso.

El segundo capítulo aborda -desde el plano teórico- la importancia de la dimensión social en el impacto sobre el bienestar subjetivo. Para ello, se considera

escala del 00-10: ¿en general qué tan feliz se sintió el día ayer?, ¿en general qué tan tranquilo se sintió el día de ayer?, ¿en general qué tan enojado se sintió el día de ayer?, ¿en general qué tan triste se sintió el día de ayer.

en primer lugar, el concepto de capital social y se destaca su rostro ambivalente (público-privado). En segundo lugar, se resalta el papel de la confianza en la conformación del capital social y, por último, se describen los distintos tipos de capital social: el vinculante (lazos fuertes), el que tiende puentes (lazos débiles), el capital social formal y los vínculos más informales. En la segunda sección del capítulo se trabaja el enfoque de bienes relacionales en la medida en que consideramos a las interacciones sociales como un tipo específico de este tipo de bienes. Para ello se intenta demostrar el vínculo entre bienes relaciones y bienestar subjetivo que han mostrado varios estudios en los últimos años. Finalmente, el capítulo culmina con la identificación de las cuatro variables específicas consideradas en esta investigación como dimensiones concretas de las interacciones sociales: sociabilidad, comportamiento pro-social, accesibilidad de apoyo y asociatividad.

Una vez establecidos los dos capítulos teóricos que le dan el contenido analítico a la investigación propuesta, el tercer capítulo, ya de carácter empírico, además de describir desde el plano demográfico las características de la población entrevistada, intenta identificar la relación entre satisfacción con la vida y la primera de las variables seleccionadas con respecto a las interacciones sociales: los diversos tipos de sociabilidad que tienen en cuenta los mexicanos a la hora de establecer su impacto sobre el bienestar subjetivo. Para ello se consideran las relaciones cara a cara y las relaciones sociales establecidas a través de los medios de comunicación electrónica.

El cuarto capítulo analiza el vínculo –en términos de la intensidad de la relación- entre bienestar subjetivo, diferentes tipos de comportamiento pro-social y la accesibilidad de apoyos sociales que tienen los entrevistados. En términos generales, el comportamiento pro social está conformado por aspectos relacionados con la ayuda a terceros, ya sea el apoyo económico a familiares, el apoyo económico a conocidos, el gasto pro-social o el voluntariado. En cambio, la accesibilidad de apoyos sociales se define mediante el apoyo recibido por parte de familiares y no familiares, con los que el entrevistado pueda contar en caso de necesitarlo.

El quinto capítulo trabaja el vínculo específico entre la asociatividad y la satisfacción con la vida en México. El análisis de la asociatividad en este capítulo se aborda desde dos planos: analítico y empírico. En el primero de estos planos se retoman autores como Putnam (2006), Gordon (2005) y Puga (2005) que nos permiten identificar las principales características de las asociaciones que podrían influir en el bienestar subjetivo de las personas: el hecho de ser instrumentos pedagógicos de fuerza para la reproducción de acciones relacionadas con la cooperación o la confianza, la existencia de relaciones horizontales o verticales que definen el tipo asociatividad en el que participa la gente, el carácter homogéneo o heterogéneo de estas redes sociales y, finalmente, el carácter dependiente o independiente de las organizaciones sociales que prevalecen en México. A su vez, desde el plano empírico se analiza la intensidad del vínculo entre asociatividad y bienestar subjetivo a partir de cuatro tipos de asociaciones: de intervención, recreativas, cívicas y voluntarias (obtenidos del módulo de la BIARE 2012). Con ello se pretende identificar el tipo de asociación que más pesa en la evaluación de la vida de las personas.

Finalmente, en el sexto capítulo 6 se intenta terminar de responder las preguntas de investigación a partir de las hipótesis de trabajo con el fin de identificar no sólo los determinantes del bienestar subjetivo en México sino también qué rol ocupan las interacciones sociales en ello y, específicamente, qué tipo de interacción social es el que pesaría más en la satisfacción con la vida. Evidentemente, un análisis de conjunto de estos factores asociados al bienestar subjetivo permitiría señalar posibles áreas de análisis dentro de la intervención gubernamental.

CAPÍTULO 1

BIENESTAR SUBJETIVO: EL NUEVO “OBJETO” DE LO PÚBLICO

1.1 Bienestar subjetivo, progreso y desarrollo

El presente capítulo tiene como objetivo presentar los principales debates académicos que abordan el vínculo entre progreso y bienestar. Así mismo, pretende señalar la importancia de incluir indicadores subjetivos en el análisis del bienestar. Entre otras cosas, el uso de indicadores subjetivos da cuenta de la importancia de integrar al estudio del progreso las experiencias individuales. La idea motor de los indicadores subjetivos es la convicción de que “al captar el efecto de las políticas públicas en la calidad de vida de los individuos” (Castellanos, 2012: 140) tendería a disminuir la brecha entre los objetivos de las políticas públicas y el amplio espectro de las necesidades de la población.

La estructura del capítulo es la siguiente: el primer apartado aborda el replanteamiento del vínculo entre progreso y bienestar, en el cual se destacan algunas aportaciones de autores como Diener (1994), Millán (2011, 2012), Rojas (2009, 2005) y otros que advierten el débil impacto del ingreso en el nivel de satisfacción de las personas. Se describen cinco lineamientos analíticos que, desde la postura de Rojas (2010), comienzan a replantear el vínculo estrecho entre ingreso y progreso. Esta especie de punto de partida –a nivel teórico- del bienestar subjetivo está basado en la nueva importancia que adquieren los indicadores sociales; en el predominio del enfoque de capacidades y funcionalidades para explicar el bienestar y el progreso; en temáticas más novedosas del campo económico como aquellas que apuntan a las consecuencias ambientales de la producción y, finalmente, en las discusiones contemporáneas acerca de la centralidad del bienestar subjetivo en el desarrollo de las sociedades modernas. Por último se destaca también la relevancia que tiene el estudio del bienestar subjetivo en el análisis del progreso.

El segundo apartado aborda el concepto de capital social de manera general, para luego destacar sus distintas nociones. Por último, el tercer apartado aborda algunos aspectos teórico-metodológicos del bienestar subjetivo, se destacan las desventajas de los enfoques de presunción e imputación en el análisis del bienestar de las personas, para luego señalar la importancia de incorporar las experiencias individuales en el estudio del progreso (Millán, 2011 y Rojas, 2008, 2011, 2012).

El vínculo entre progreso y bienestar ha sido el marco de acción humana en la búsqueda de mejorar las condiciones de vida. La importancia del estudio del bienestar radica, desde siempre, en identificar los elementos que contribuyen a aumentar el bienestar de las personas. Analizar un progreso que no es ajeno a las personas y que, por el contrario, se encuentra centrado en ellas, nos invita a retomar una de las preguntas que el Foro Consultivo Científico y Tecnológico³ ha puesto en sus agendas de investigación en los últimos años: ¿Qué nuevos elementos debemos integrar al estudio del progreso y el bienestar?

El estudio del progreso, dice René Millán (2009:19), “ha marcado la necesidad de identificar la condición inicial de los seres humanos, y así mismo identificar cambios que promuevan el bienestar. En su trazo más original, la idea de progreso surgió porque hubo necesidad de designar algo completamente nuevo en la historia de la humanidad. A partir de la Revolución Francesa, esa necesidad se hizo aún más apremiante. El apremio fue dictado, tanto por la innegable evidencia de que las sociedades podían cambiar como por la plena conciencia de que los determinantes de ese cambio no obedecían –como la tradición afirmaba– al designio divino sino a la propia acción de los hombres. La idea de progreso, la noción que encarnaba, nació por ello como respuesta a la necesidad de vincular dos

³ Es una instancia autónoma e imparcial (creada en junio de 2002) que analiza el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación. “En este sentido, el FCCyT forma parte del Consejo General de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico encargado de regular los apoyos que el Gobierno Federal está obligado a otorgar para impulsar, fortalecer y desarrollar la investigación científica y tecnológica en general en el país. El FCCyT lleva al Consejo General de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico la expresión de las comunidades científica, académica, tecnológica y del sector productivo, para la formulación de propuestas en materia de políticas y programas de investigación científica y tecnológica” (Rojas y Martínez, 2011: 10).

dimensiones: acción humana y destino. Surgió como la conciencia de que los hombres eran los ingenieros del orden social y de su futuro”.

En este sentido, el devenir del progreso debía observarse de modo ascendente, tal como lo señala el mismo autor:

“Dada la enorme variedad de dimensiones que implica el desempeño y mejoramiento social, la tarea de observarse e implícitamente la de evaluarse no fue ni ha sido fácil. Por su naturaleza, no se cuenta con una unidad de análisis objetiva, e independiente de nuestra interpretación, (...). Por eso se hizo preciso reducir su complejidad y delimitarlo analíticamente como un objeto de observación y estudio. El progreso, como el cambio en todas las dimensiones de la vida social, era *objetivo* (o no lo era). Se avanzaba objetivamente y cada vez más a estadios positivos”. (Ibíd.).

El autor continúa, y explica:

“Pese a ese notable convencimiento, no tardamos mucho en darnos cuenta que no toda dinámica social conducía a momentos mejores; que la razón no regía, en todo y por todo, el desarrollo humano; que el progreso avanzaba conjuntamente a un enorme caudal de consecuencias no queridas; y que incluso no sólo conducía sino que se apoyaba en la exclusión de muchos. (...). Para algunos autores (Hobhouse, 1915), no había ninguna razón objetiva, es decir, válida en sí misma, para considerar al progreso como algo positivo, ni al paso de un estadio social a otro, excepto por la valoración de los individuos mismos. La revelación de un lado menos virtuoso del progreso fincó una enseñanza de considerable envergadura: los adelantos (técnicos, científicos, económicos) que motivaban cambios no podría considerarse, por sí, elementos objetivos del mejoramiento social” (Ibíd.). Habría, pues, que dejar de establecer de *facto* un vínculo estrecho y positivo entre progreso y bienestar.

Según Millán, la perspectiva histórica que ha marcado el estudio del progreso ha sido la observación de la producción de la riqueza. La riqueza, señala el autor, se entendía, además, como un indicador objetivo que permitiría identificar una vida

mejor para todos los miembros de la sociedad. Empero, no pasó mucho tiempo para reconocer que la riqueza tiene un vínculo débil con el bienestar de las personas. Existían elementos como: la mala distribución del ingreso, la exclusión, la marginación y la concentración de la riqueza que mostraron que la producción de riqueza no genera en automático bienestar en la sociedad. Entre mayor desigualdad en los estratos sociales existe menor posibilidad de que los individuos que se encuentran en los estratos inferiores tengan acceso a bienes públicos, tales como: empleo, vivienda, educación, salud y alimentación: “si la desigualdad no se reduce, tampoco se producen fenómenos que son propios del progreso de las sociedades modernas, como son las mayores capacidades de interlocución horizontal entre los distintos agentes sociales” (Valdés Fernando, 2009:176).

Fue entonces cuando se comienza a replantear y se pone en duda dicho imperativo como el único referente del progreso. Incluso el concepto deja de entenderse desde una óptica netamente material. “Tras dos crisis distanciadas en el tiempo, pero de magnitudes semejantes, aprendimos también que la riqueza no siempre tiene bases sólidas y puede esfumarse; que era preciso construir sistemas de información más refinados y controles apropiados de los sistemas financieros. Y lo más importante: que la riqueza no es (objetivamente) un indicador sólido y consistente de que nuestras vidas estén mejorando” (Millán, 2011: 20).

Millán (2011:21) advierte: “el análisis del progreso debe ser referido al bienestar individual. No obstante el enorme prejuicio que, en especial en América Latina, ronda sobre las dimensiones individuales, resulta claro que el individuo (o quizás la persona) constituye también una acotada e identificable *unidad de análisis*⁴ y que en esa medida ayuda a dar precisión al bienestar como objeto del progreso. (...)”. Dentro de un cambio de concepción, el progreso se entiende como un aumento de bienestar, es decir, como un imperativo regido por dos dimensiones: mayor adecuación del desarrollo de las sociedades a las condiciones específicas, y al bienestar individual en sí. (Millán, 2011). En este sentido, Damián advierte, “podríamos hablar de progreso si la mayoría de los individuos contaran con un nivel

⁴ Énfasis en el original

aceptable de bienestar y no sólo indicadores altamente agregados como el PIB. Al comprobar el desfase entre esos indicadores agregados y el bienestar de los individuos, algunas perspectivas han sostenido que el indicador de bienestar debería ser algo más ligado directamente al individuo. Pero esas posiciones se mueven todavía en el parámetro de la riqueza pero hasta ahora individualizada”. (2009: 100).

De nuevo Damián (2009:102) hace explícita esa operación analítica: “Por lo general, el bienestar se asocia con el concepto de utilidad o con la posesión de bienes, pero la utilidad no tiene una definición precisa, sino que se relaciona con condiciones o estados de la mente, con las sensaciones de felicidad, placer o con la realización de deseos. Ante la imposibilidad de medir directamente la utilidad, los economistas tradicionales basan sus modelos en el ingreso, el cual suponen es la variable que mejor representa a la utilidad. El concepto de bienestar también ha sido asociado con la posesión de bienes; bajo esta perspectiva se asume que al incrementar el número de éstos se eleva el bienestar. En consecuencia, cada día se busca aumentar tanto el ingreso, como la producción, en una espiral sin fin, a toda costa”.

El desajuste de las perspectivas de bienestar y sus indicadores (exclusivamente objetivos) en los últimos 20 años ha llevado a reconocer la complejidad de esta tarea. Es innegable que existen un buen número de factores, económicos, políticos, sociales y culturales, que han servido de punto de referencia para identificar la mejor situación que pueda alcanzar una persona o un grupo. Bajo ese reconocimiento, se han desarrollado nuevos debates teóricos entre las diferentes disciplinas que intentan explicar el progreso de las sociedades más allá del enfoque económico clásico y sus indicadores ampliamente estandarizados como el ingreso. Evidentemente, las razones contra una concepción fuertemente económica del progreso, son muchas y han sido constatadas empíricamente por varios estudios durante los últimos años. De acuerdo con García (2012:22), una de las aportaciones más importantes en ese campo ha sido la de Diener (1994) en cuanto intenta demostrar los siguientes planteamientos:

- a) “Los ingresos tendrían efectos relevantes en los niveles extremos de pobreza, alcanzando su techo una vez que las necesidades básicas están cubiertas; b) Los factores como el status y el poder, que covarían con los ingresos, podrían ser los responsables del efecto de éstos sobre el bienestar. Por este motivo, y teniendo en cuenta que los dos primeros no aumentan en la misma medida que el tercero, la relación entre ingresos y bienestar no es lineal; c) El efecto de los ingresos podría depender de la comparación social que lleva a cabo la persona, dónde la evaluación que realizan de sus condiciones de vida también incluye a la sociedad misma ; d) Posiblemente los ingresos no sólo tengan efectos beneficiosos sino que también presenten algunos inconvenientes que interactúen con ellos y tiendan a reducir su repercusión positiva, de ahí que sea importante integrar los elementos positivos y los negativos al estudio del bienestar subjetivo”.

Aunado a lo anterior, el vínculo entre bienestar y progreso, en términos de adquisición de bienes materiales y producción de riqueza—dice Rojas (2009)— establece la categoría del consumidor como la única dimensión a analizar de las personas. Por lo tanto, se deja de lado el concepto de individuos (en un sentido integral). El autor advierte la importancia de analizar elementos que trasciendan lo económico: “en la vida hay más que el nivel de vida, y para muchas personas hay aspectos mucho más relevantes. Con esto quiero decir que el bienestar experimentado por las personas depende de la satisfacción en muchos otros dominios donde las personas ejercen como seres humanos y no sólo de su satisfacción económica. Esto no es de extrañar, ya que estamos hablando del bienestar de personas concretas y no exclusivamente de consumidores” (2009:74).

Analizar una categoría más amplia que el mismo consumidor ha contribuido en las últimas décadas ha corroborar, por una parte, que la relación entre bienestar e ingresos es débil o, al menos, que no es suficiente para comprender, explicar e incluso, incidir completamente en los niveles de bienestar de las personas, y por la

otra que, su vínculo con el progreso, desde un enfoque netamente economicista así como el uso de indicadores objetivos ha dejado de ser válido en sí mismo, a la hora de explicar el bienestar de las personas (Millán, 2011). Dicha premisa conlleva, entonces, la necesidad de incluir dimensiones de análisis que abarquen el uso de indicadores que den cuenta del nivel de satisfacción con la vida de las personas, donde la experiencia sea válida *per se*.

Para Rojas, el vínculo entre ingresos y bienestar no es tan fuerte, y no tiene un impacto homogéneo en el bienestar de las personas: “el impacto del ingreso en el bienestar es más grande a bajos ingresos y pierde importancia conforme nos movemos a ingresos más altos. Esto no sorprende, ya que con altos ingresos el consumo cumple una función fundamentalmente posicional o de estatus, con un impacto pequeño en el bienestar” (Rojas, 2009: 74).

Rojas (2008) concluye entonces, que condiciones objetivas materiales como el poder de compra (o el ingreso familiar), su situación socioeconómica y el acceso de calidad de los servicios públicos tienen un ligero impacto en el bienestar de las personas⁵. Dicho en otros términos, sería incorrecto utilizar únicamente indicadores objetivos como indicadores de bienestar al no haber una relación necesariamente estrecha entre el bienestar subjetivo y estos indicadores. También sería incorrecto asumir, de *facto*, que el tener índices objetivos materiales cada vez mayores impactarían positivamente en el bienestar de las personas.

Lo anterior advierte, sin embargo, la importancia de reducir las enormes brechas de desigualdad entre los estratos económicos. Por ello, cuando el ingreso nacional es bastante alto, Rojas (2009) insiste en la importancia de que la medición de progreso como bienestar reduzca sustancialmente la importancia de este componente y, en cambio, se ponga un mayor énfasis en la distribución del ingreso: “por ejemplo, es innegable (e inadmisibile) la existencia de enormes franjas sociales que están excluidas de los beneficios mínimos que la sociedad de hoy es capaz de

⁵ Es importante señalar que el aumento en el consumo de las personas, por ejemplo, puede generarse mediante el endeudamiento, lo cual no necesariamente tendrá un impacto positivo en el bienestar. De allí que los indicadores objetivos -por sí solos- no sean suficientes para explicar las causas del aumento o la disminución del bienestar. De ahí la importancia de incorporar los indicadores subjetivos, no como sustitutos de los indicadores objetivos, sino como indicadores que complementan el estudio del bienestar.

proveer. Es sin duda una tarea impostergable e inmediata; garantizar el acceso al empleo, la salud, la educación, la vivienda. Es indiscutible que en las sociedades donde la mayoría de los habitantes no alcanza esos niveles mínimos de bienestar, su impacto en la satisfacción es considerable” (Millán, 2011: 23).

Desde la postura de Rojas (2011:13) “pueden distinguirse cinco grandes movimientos académicos que han cuestionado el predominio del PIB como indicador de progreso y el uso del ingreso como indicador de bienestar”. Estos lineamientos son, como ya se dijo, la importancia de los indicadores sociales, el enfoque de capacidades y funcionalidades, la cuestión de las necesidades humanas, las novedosas consecuencias ambientales de la producción y toda la gama de estudios relacionados con el bienestar subjetivo.

En primer lugar, el “nuevo movimiento” de los indicadores sociales, de acuerdo con Veenhoven (1994), surge a partir del desencanto con los criterios económicos tradicionales del bienestar, los cuales establecían un fuerte vínculo entre ingreso y bienestar. Dicho desencanto se expresa con claridad en el siguiente planteamiento: “al igual que los indicadores económicos que guían la política económica, debían existir indicadores sociales que guiaran la política social”. (1994:11). En este sentido, Setién (1993) sitúa la búsqueda de nuevos indicadores que dieran cuenta del bienestar económico, alrededor de 1930 en Estados Unidos.

En este contexto, en 1954, Naciones Unidas plantea su preocupación por la medición del desarrollo efectivo como algo que no captaba el PNB. Esta posición quedó establecida en el “Informe sobre la definición y evaluación de los niveles de vida desde el punto de vista internacional” que establece una distinción entre dos conceptos: standard de vida y nivel de vida. El primero se refiere a las condiciones de vida a las que se aspira. El segundo alude a las condiciones reales de vida. Posterior a dicho informe, surge en 1961 la guía provisional de indicadores de nivel de vida, titulada “Definición y evaluación de los niveles de vida desde el punto de vista internacional”, cuyo objetivo fue identificar los niveles de vida de las personas a nivel internacional. Ambos documentos pretendían preparar un informe acerca de

los mejores métodos para medir los niveles de vida de la población así como identificar características y patrones propios de cada país del orbe (Setién, 1993).

Para Setién (1993:10), el periodo de cristalización de este movimiento de indicadores sociales se sitió entre 1966-1975. En ese sentido, la autora asevera que “el estallido se produce en estos años. En un corto espacio de tiempo debían crearse nuevos paradigmas para emprender el análisis de las condiciones sociales. Asistimos en esta década a un despliegue enorme de investigaciones y medios dedicados al tema”. Los indicadores sociales, según esta autora, fueron considerados medidas y sustitutos. Medidas, en cuanto a que proporcionan una información que es cuantificable y sustitutos porque proporcionan una aproximación a un concepto nada fácil de operacionalizar y ser observado empíricamente.

El llamado “Movimiento de Indicadores Sociales” buscó replantear el enfoque tan economicista que se le daba a los problemas sociales, “buscaba introducir dos cambios en las prácticas de recolección, diseño y uso de indicadores”. Primero, “ampliar el rango de fenómenos monitoreados más allá de los indicadores económicos tradicionales y el reconocimiento explícito de que la ‘calidad de vida’, como sea que se le defina, supone más que sólo consideraciones económicas”, y segundo, “enfocarse de forma directa en indicadores de resultado [outcome], es decir, indicadores que muestren qué tanto ha mejorado una persona, además de los indicadores de insumo (input) más tradicionales, que reflejan las asignaciones presupuestales, los procedimientos y procesos que se requieren para mejorar el bienestar”(Andrews, 1989, en: Angner, 2010:23, citado por Castellanos, 2012: 5).

El movimiento de Indicadores Sociales, de acuerdo con Setién, estableció las diferencias entre indicadores y otras estadísticas y datos sociales: “parece haberse llegado a un consenso en considerar que las estadísticas y los datos sociales se convierten en Indicadores Sociales cuando se encuentran integrados en un conjunto coherente y explícito, cuando conforman un conjunto sistemático de medidas relacionadas con el objetivo que deben mostrar. (...) Los indicadores sociales, entonces, no pueden presentarse aislados unos de otros, sino formando parte de

un marco teórico, conceptual, o explicativo previo, dentro del cual tienen sentido y donde se definen y se operacionalizan los conceptos por medir” (Setién, 1993: 44).

Por otra parte, el segundo movimiento importante es el que proviene del enfoque de capacidades y funcionalidades que, como se sabe, sigue la perspectiva y filosofía de Amartya Sen (Rojas 2011). En esa perspectiva lo que importa es desarrollar las capacidades con las que cuenta el individuo para generar ingresos, si es que decide ejercer dicha funcionalidad. En palabras del autor:

“Para Sen es fundamental el tener la libertad de acceder a cualquier funcionamiento posible para los seres humanos; aunque el funcionamiento no sea ejercido, lo importante es que la libertad o capacidad de ejercerlo esté presente para todas las personas. Por ello, de acuerdo con este enfoque, el progreso debe medirse en la expansión de las capacidades de las personas y no en sus funcionalidades. Sin embargo, el enfoque no es claro con respecto a cuál es el listado de capacidades relevantes; y en la mayoría de los casos las capacidades consideradas se justifican con base en una definición sustantiva de la buena vida, esto es, se argumenta que la buena vida viene definida, casualmente, por ese listado de capacidades. En otros casos, el listado se basa en la presunción de que esas capacidades generan bienestar en las personas” (Rojas, 2009:21).

Por su parte, Boltvinik (2009: 93-94) advierte que “estos dos conceptos, necesidades y capacidades tienen que ser concebidos como una unidad, son como las dos caras de una misma moneda. Las necesidades, el aspecto más pasivo, y las capacidades, el más activo. Para satisfacer sus necesidades, el ser humano tiene que desarrollar sus capacidades”. Y agrega: “El progreso social lo debemos concebir como la creación de las condiciones y de los presupuestos para el desarrollo irreprimido y rápido de las fuerzas esenciales humanas, entendiendo como fuerzas esenciales humanas las necesidades y las capacidades humanas”.

Este segundo movimiento es importante porque, desde una perspectiva filosófica pero también política, no bastaría con medir u observar las necesidades de los individuos sino que también sería fundamental incorporar en cualquier

observación de la calidad de vida o del bienestar, aspectos relacionados con las capacidades y funcionalidades de las personas, cuestiones mucho más cercanas al enfoque de bienestar subjetivo que a la idea de bienestar exclusivamente asociada al ingreso y a las condiciones materiales de existencia.

El tercer movimiento, según Rojas (2011:13), “surge de la literatura de las necesidades humanas, la cual plantea que las necesidades no son únicamente materiales” y que, por lo tanto, los indicadores macroeconómicos no son suficientes para establecer que tan satisfechas se encuentran las personas con su vida⁶.

Además de la importancia de los indicadores sociales, del enfoque de capacidades y de las necesidades humanas en las consideraciones del bienestar de las personas, Rojas considera un “cuarto movimiento (que) apunta al olvido de las consecuencias ambientales de la producción de bienes y servicios así como la falsa promesa de que los recursos del planeta son suficientes para elevar constantemente los niveles de consumo de toda población mundial” (Ibíd.). El núcleo de su argumentación, evidentemente, es el uso indiscriminado de los recursos naturales que pone en duda la calidad de vida de las futuras generaciones y que alude a una idea de progreso alejada de la sustentabilidad de la vida.

Finalmente, el enfoque del bienestar subjetivo, desde la postura de Rojas (2009: 543), “es en una opción (relativamente contemporánea) a las tradiciones de imputación y de presunción del bienestar y se basa en preguntarle directamente a la persona acerca de su bienestar y en utilizar el informe hecho por la persona como información válida del bienestar que experimenta. La pregunta directa implica consideraciones de la concepción del bienestar, de su medición y de cómo conocer el bienestar”. Se trata, básicamente, de dejar un poco de lado la figura del experto

⁶ Abraham Maslow es considerado el referente filosófico del movimiento de necesidades humanas. Este autor realizó una clasificación de las necesidades de acuerdo con su prioridad. En primer lugar se encuentran las *fisiológicas* que son las más básicas, pero tienen menor significado en personas que buscan la autorrealización. En segundo lugar están la *seguridad*. Éstas se expresan en la necesidad de comprar bienes materiales que les permitan adquirir estabilidad y tranquilidad. Tercero, *las necesidades de amor* que representan la necesidad de ser reconocido por los demás miembros de la sociedad. Cuarto, *las necesidades de estima*. Su satisfacción es fundamental para el reconocimiento de uno mismo. Por último, las necesidades de autorrealización se refieren sintéticamente- a la satisfacción de la individualidad en todas las áreas (Martínez y Elizalde, 2006).

como intérprete de las experiencias de los individuos y asumir la mirada de las personas como información directa para el análisis y medición del bienestar.

En ese sentido, el bienestar que interesa aquí es el que experimentan las personas y no el que le atribuye el investigador social a las experiencias individuales. Es decir, el bienestar subjetivo se define directamente de las experiencias de las personas: “el bienestar subjetivo, al ser declarado por las personas, constituye una evaluación integral de su calidad de vida, incorporando así todos los aspectos, vivencias, aspiraciones, logros, fracasos, y emociones de un ser humano. En esto se diferencia sustancialmente de otros conceptos de bienestar utilizados por disciplinas específicas. Los conceptos de bienestar disciplinarios son inherentemente parciales, ya que, cada disciplina destaca únicamente aquellos aspectos del ser humano que considera relevantes, sin abarcar por completo al ser humano” (Rojas, 2005: 85). Así, el enfoque de bienestar subjetivo permitiría una visión más integral del progreso de la sociedad ya que, entre otras cosas, incorpora indicadores subjetivos que identifican el grado de satisfacción que expresan directamente las personas (Rojas 2009).

Así entendido, el enfoque de bienestar subjetivo se encarga de estudiar la experiencia que vive el sujeto. De acuerdo con Rojas, esta experiencia puede analizarse, al menos, en tres planos diferentes: el cognitivo, el afectivo y experiencia hedónica (Rojas, 2008). Estas experiencias se presentarían en distintos grados o intensidades y todas ellas cumplirían funciones evolutivas importantes (Buss, 2000; Bergsma, 2000; Grinde, 2002; Rayo y Becker, 2007).

La experiencia cognitiva del bienestar se manifiesta, escuetamente, en logros y fracasos en el alcance de metas y propósitos de vida. Claro está, el bienestar es mayor en los logros que en los fracasos. Por su parte, la experiencia afectiva se manifiesta en el disfrute y en el sufrimiento relacionado con los afectos, emociones y estados de ánimo que la persona experimenta. Obviamente, el bienestar es mayor en los afectos positivos y menor en los negativos. Finalmente, la experiencia hedónica implica el uso de los sentidos y por ello es una experiencia sensorial que se manifiesta en los placeres y dolores (Rojas, 2009: 544).

Autores como Eduardo Lora (2011: 45) consideran que “entre los numerosos factores que influyen en las percepciones están las diferencias ideológicas y de interpretación de las preguntas, y las diferencias de gustos y objetivos. Este tipo de subjetividad es inherente a las percepciones más generales sobre la calidad de vida y el progreso de las sociedades, pero antes de tratarse de una deficiencia, constituye parte de la riqueza de este tipo de información”. De acuerdo con el autor, la prioridad asignada por cada uno de los entrevistados aporta evidencia empírica de lo que realmente importa para ellos. Las percepciones son, en ese sentido, un elemento clave para identificar las variaciones en el bienestar subjetivo en la medida en que indican cómo los individuos se ven a sí mismos y a su sociedad. De allí que las mismas condiciones económicas, por ejemplo, no tengan el mismo impacto en el bienestar subjetivo de las personas. Dicho en otros términos, no todos los factores explicativos ocupan el mismo orden de importancia en la concepción de satisfacción individual.

Ahora bien, el progreso como satisfacción de vida, según Rojas (2007), se define a partir de dos elementos: el bienestar de las personas y los determinantes. Ambos elementos, a su vez, tienen que ver tanto con las condiciones de habitabilidad⁷ como con la habilidad⁸ de los individuos. Una valoración o juicio de todos los aspectos de la vida de las personas. En tercer lugar, la necesaria inclusión de medidas positivas, ya que su naturaleza –y su experiencia- va más allá de la mera ausencia de factores negativos.

A pesar de esta contundencia, para algunos autores la definición de bienestar subjetivo no siempre es explícita. Al respecto García (2002:6) sostiene que las definiciones de bienestar subjetivo “a menudo no aparecen explícitas en la literatura. Son muchos los autores que han tratado de definir la felicidad o el bienestar. Según Diener y Diener (1995) estas concepciones se pueden agrupar en torno a tres grandes categorías. La primera describe el bienestar como la valoración del

⁷ Yamamoto & Feijoo (2007) definen la habitabilidad como un lugar para vivir mejor que se compone de tres indicadores: un vecindario limpio y bonito, la tranquilidad que ofrece el espacio que se habita y las posibilidades de salir adelante allí donde se vive.

⁸ La habilidad se define como la adaptación de los individuos a sus condiciones de vida.

individuo de su propia vida en términos positivos. Esta agrupación es la relativa a la satisfacción con la vida. Una segunda categoría incide en la preponderancia de los sentimientos o afectos positivos sobre los negativos. Este punto de vista fue iniciado por Bradburn (1969) con el desarrollo de su Escala de Balance Afectivo. Para este autor la felicidad resulta del juicio global que la gente hace al comparar sus sentimientos positivos con los negativos. La definición de bienestar desde esta perspectiva está más cercana al uso cotidiano que se hace de este término". A partir de estos elementos, Diener (1984) (citado por García, 2002:10) considera que la estructura del bienestar subjetivo consiste en tres elementos: "satisfacción con la vida, afecto positivo y afecto negativo. Posteriormente, Diener, Suh, Lucas y Smith (1999) incorporan la satisfacción en dominios de vida como el cuarto elemento de la estructura del bienestar subjetivo. Por su parte, la satisfacción con la vida y la satisfacción en dominios de vida se clasifican como elementos cognitivos del bienestar -porque el individuo realiza una evaluación relativamente integral de toda su vida- mientras que el afecto positivo y el afecto negativo se consideran como la dimensión afectiva del bienestar en la medida en que son elementos limitados en el tiempo y espacio a partir de experiencias concretas y mucho más definidas.

Aquí es preciso considerar, además, que los componentes del bienestar subjetivo y sus diferencias o similitudes con el concepto de felicidad son un debate inacabado (Diener 1984, Yamamoto & Feijoo 2007, Rojas 2008, Veenhoven 1984). Es este último, por ejemplo, quien incorpora la cuestión de los estados afectivos y placenteros dentro del análisis de la felicidad. En ese sentido, mientras la felicidad estaría más relacionada con aspectos hedónicos y afectivos, la satisfacción con la vida se determinaría (principalmente) por la consecución de aspiraciones y metas, más allá de lo meramente afectivo o placentero (Veenhoven 1984). De hecho, este autor encuentra que las personas que se plantean menos aspiraciones suelen estar más satisfechas con su vida.

A partir de los debates que plantean los movimientos académicos señalados anteriormente, y principalmente del enfoque de bienestar subjetivo, se ha ido incorporando en las agendas de los organismos internacionales la necesidad de incluir los indicadores subjetivos en la medición del progreso. En ese sentido, éste

debería entenderse como el aumento de bienestar de las personas, es decir, como un mayor grado de satisfacción con la vida. En un reciente foro mundial realizado en la India (2011) por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el núcleo de la discusión estuvo dado por la relevancia de establecer nuevos indicadores para medir y observar el bienestar de los países no solamente porque ello indicaría cómo vamos en materia de desarrollo sino porque ello serviría para replantear el concepto mismo de progreso. Es importante destacar también, que este organismo, ya desde los años setenta mostró un interés creciente por la evaluación de las condiciones sociales desde un enfoque no monetario (Setién, 1993). Fue precisamente en 1973 cuando el organismo se pronunció a favor de “la elaboración de un conjunto de Indicadores sociales que pudieran:

Identificar las demandas sociales, aspiraciones y problemas que son, o serán, las principales preocupaciones en los procesos de planificación socioeconómica.

Medir y conocer la evolución de tales preocupaciones, así como su importancia relativa.

Enfocar y aportar mayor precisión para las discusiones públicas y el proceso de toma de decisiones gubernamentales” (Setién, 1993: 70).

Bajo esa misma línea, treinta y cinco años después, el reporte de la Comisión sobre la Medición del Desempeño Económico y el Bienestar Social (2008) señala que, con el propósito de aumentar el bienestar de las personas, es ineludible conocer lo mejor posible cómo es que ellas están viviendo sus vidas, y no sólo limitarse al aspecto material como referente para medir el bienestar de las personas.

En cualquier caso, el bienestar subjetivo se plantea como lo que realmente importa en el estudio del progreso (Rojas, 2007, 2009, 2011 y Millán, 2011). Dejando a un lado el enfoque netamente economicista se intenta incorporar medidas subjetivas que pongan el acento en las experiencias de las personas, sin olvidar que se trata de una evaluación que incluye la percepción del individuo dentro de la sociedad. En este sentido, Veenhoven (1984) afirma que “el bienestar subjetivo sólo puede medirse mediante la pregunta directa al sujeto y que no hay espacio para

especular sobre el bienestar de una persona con base en sus posesiones, su expresión facial o su comportamiento. El enfoque trabaja con una concepción de bienestar que está demasiado vinculada a la vivencia de los seres humanos y que provee información relevante sobre cómo estos experimentan su vida, ya que es el interesado quien provee la información acerca de su bienestar” (citado por Rojas, 2011: 67).

Además de la idea de progreso, una segunda noción sociológica que se asocia con el concepto de bienestar subjetivo es el concepto de desarrollo, concepto ambiguo que se instala en la mayoría de los debates de las ciencias sociales y que sugiere un cambio de las condiciones actuales a unas mejores. “Evidentemente, ello genera una dificultad inicial en cuanto a cómo definir qué es lo mejor para la sociedad y cuál debería ser la dirección correcta de un determinado cambio” (Rojas, 2005: 5). En estos términos, el autor señala que el vínculo entre bienestar subjetivo y desarrollo estaría dado porque el enfoque de bienestar subjetivo plantea que el desarrollo debe entenderse como el tener una sociedad donde las personas se sientan satisfechas con sus vidas. Profundiza en el argumento de la siguiente manera:

“El concepto de desarrollo económico cambia en el tiempo y en el espacio. Entre las posibles explicaciones está el que las ideas evolucionan, así que conforme aumenta el conocimiento aparecen nuevas perspectivas. Sin embargo, pareciera que en el caso del concepto de desarrollo económico su evolución no se explica tanto por el surgimiento de nuevas ideas, sino por el predominio de unas ideas sobre otras. El por qué unas ideas predominan sobre otras puede entenderse en términos del surgimiento de nuevos horizontes una vez que ciertos objetivos son alcanzadas, pudiendo ser que nos demos cuenta de que a lo que aspirábamos no era tan importante como creíamos, o bien que hay otras cosas que son más importantes. Tampoco debe olvidarse la explicación de la economía política sobre la evolución del concepto de desarrollo, donde los intereses de los grupos de presión y de los organismos internacionales de desarrollo pueden influir en que el desarrollo

se entienda de una forma o de la otra, de acuerdo a sus conveniencias”
(Rojas, 2005: 9).

De acuerdo con el Informe de Desarrollo Humano en Chile (2012), en este campo más amplio, el renovado debate sobre el desarrollo no puede contentarse con miradas parciales. En ese sentido, instalar a la subjetividad como el fin del desarrollo implica asumir, en primer lugar, que la centralidad de la subjetividad supone un mayor acercamiento al interés individual.

El debate debe asumir, entonces, siguiendo con la postura del Informe de Desarrollo Humano en Chile (2012), que toda la subjetividad importa, no sólo la que se refiere a la mirada de las personas sobre sus vidas individuales sino también a la imagen que tienen las personas de la sociedad. Considerar a la subjetividad en toda su complejidad obliga a reconocer que ésta puede mostrar rasgos ambivalentes, mezclando valoraciones positivas y negativas en campos diferentes sin que eso signifique inconsistencia, sino tensiones particulares que deben comprenderse y manejarse. De ahí que al observarse el progreso del país (o de cualquier país) puedan coexistir logros en los objetivos planteados por el gobierno con evaluaciones negativas de las personas, y viceversa. Dicho de otra manera, en el bienestar subjetivo, la subjetividad juega un papel central en la medida en que lo que importa es la mirada de las personas sobre su vida individual la cual es, a su vez, el producto de sus experiencias con los otros, con la sociedad y con el mundo que perciben. (Millán, 2011).

En definitiva, detrás de los debates sobre el progreso y la medición del bienestar está la búsqueda por la mejor determinación de un posible referente para la elaboración de políticas públicas e, incluso, agendas más precisas de gobierno. En ese marco hoy sabemos, por ejemplo, que la producción y adquisición de bienes materiales dejan de ser considerados los únicos referentes a través del cual se puede observar y medir el bienestar de las personas. Bienestar subjetivo, entonces, viene a integrar indicadores objetivos y subjetivos en aras de cerrar la brecha entre el bienestar que experimentan las personas y las acciones de la autoridad pública. En esta misma línea, Castellanos (2013:13) considera que “el conjunto de factores

con los que se encuentra relacionado el bienestar subjetivo sugiere que cualquier acción pública tiene un efecto en la satisfacción de las personas. La acción pública influye en sus condiciones externas de vida y en las percepciones y aspiraciones de las personas. Tanto las condiciones externas de vida como las aspiraciones afectan el comportamiento de los individuos y las sociedades a las que pertenecen. Por lo anterior, los estudios sobre bienestar subjetivo han tenido una persistente inclinación a la generación de evidencia y la elaboración de planteamientos más o menos generales y la propuesta de herramientas de análisis que sean útiles para la política pública; han buscado ofrecer un enfoque y mediciones que puedan ser alternativos y complementarios al paradigma del crecimiento económico”.

Como puede apreciarse a través de los argumentos anteriores, la complementariedad es uno de los elementos distintivos de este enfoque en la medida en que no se trata de excluir a los indicadores objetivos en el estudio del bienestar sino de incorporar indicadores subjetivos en la imperiosa necesidad de identificar que tan satisfechas se encuentran las personas con su vida. Para reforzar dicha aseveración, Millán (2014:2) argumenta que “desde luego, el análisis del bienestar subjetivo como campo especificado no excluye el estudio de sus relaciones con dimensiones económicas, sociales o políticas. Más bien exige y demanda que esas sean comprobadas de vez en vez y según contexto”.

Para Helliwell, Layard y Sachs (2012:2, citado por Millán 2014: 3) “estudiar tanto el nivel individual como el social ayudaría a explicar las diferencias. La fuerza de contextos especificados, es decir, de relaciones particularizadas entre individuos y variables sociales a su vez contextualizadas es una forma para mostrar e ir explicando la heterogeneidad”.

Finalmente, otro aspecto importante en el estudio del bienestar subjetivo es identificar los factores que tienen un impacto en su variación. Para el caso específico de México, “Rojas (2007) ha logrado identificar siete dominios de vida correlacionados con el bienestar subjetivo, partiendo de más de una veintena de preguntas hechas a los entrevistados de una muestra: dimensión de salud; dimensión económica; dimensión laboral; dimensión familiar; dimensión de amistad;

dimensión personal; dimensión de la comunidad. De éstas dimensiones, dos (amistad y de comunidad) no resultan estadísticamente significativas para explicar el bienestar subjetivo (satisfacción de vida) de los mexicanos. Al analizar la satisfacción con la vida a través del enfoque de dominios es importante hacer explícito el impacto que tiene el contexto en la variación de ésta” (Citado por Castellanos 2013:2). Este argumento refuerza aún más la importancia de preguntar directamente qué tan satisfechas están las personas con su vida.

1.2 Algunos aspectos teórico-metodológicos del bienestar subjetivo

En términos generales, pueden identificarse dos grandes tradiciones en la epistemología del bienestar (Rojas 2011). La primera tradición está basada en la idea de la imputación del bienestar, es decir, es el experto quien tiene la autoridad de identificar el nivel de bienestar de las personas. De una manera relativamente simple, a partir de un determinado listado, estos especialistas ubican quién carece y quién goza de bienestar. La segunda tradición, está basada en la idea de presunción y sigue un acercamiento de arriba hacia abajo en la definición y en la medición del bienestar, siendo los expertos —o aquéllos con autoridad— quienes determinan qué es, cuáles son sus componentes, cómo se agregan éstos para la construcción de un indicador unidimensional y quiénes tienen o carecen de bienestar. En ambas tradiciones se corre el riesgo de terminar analizando un bienestar ajeno a los seres humanos, producto de expertos. Entre los principales riesgos de estas tradiciones, el autor señala las siguientes:

- De error de predicción. Surge al equivocarse el experto acerca de la importancia del impacto que ciertos factores tienen sobre el bienestar. Tiende a sobredimensionar o a subdimensionar la importancia de algunos elementos.
- De perspectivismo. Se genera cuando el entendido en la materia juzga desde su condición y circunstancia particular. En este sentido, lo que es relevante para él (en su circunstancia) puede ser irrelevante para otros (en sus circunstancias).

- De etnocentrismo. Aparece cuando el experto considera que lo que es relevante en su cultura también lo es en todas las demás.
- De focalización. Surge cuando el experto sobredimensiona la importancia de su área de estudio y deja de lado otros aspectos que son relevantes para los seres humanos. Este riesgo se agrava debido a la especialización que cada disciplina le impregna a su unidad de análisis.
- De ausencia de corroboración. Quizá el riesgo más grave que se enfrenta surge de que ninguna de las dos tradiciones se somete a los criterios científicos de planteamiento y corroboración de hipótesis desde la perspectiva de quien es el sujeto de la experiencia de bienestar; por ello, es imposible saber si el listado de factores y criterios que los expertos utilizan para imputar o hacer presunción sobre el bienestar de las personas en realidad impacta y/o explica el bienestar que éstas experimentan.

Rojas (2011) considera que, “en términos generales, se pueden diferenciar tres tipos de experiencias subjetivas (o bien, de componentes del bienestar subjetivo), las cuales no son excluyentes y son constituyentes de la naturaleza humana; o sea, son parte de lo que nos hace seres humanos. La primera es la experiencia hedónica, que tiene que ver con el uso de nuestros sentidos y que, generalmente, clasificamos en términos de experiencias placenteras y dolorosas. La segunda, es la experiencia afectiva que tiene que ver con los afectos positivos y negativos, esto es, con emociones y estados de ánimo concretos. Por último, la tercera es la experiencia cognitiva, y tiene que ver con el proponerse metas y el tener aspiraciones, con su alcance y con tener éxito en lo que se emprende. Aquí, el vínculo entre experiencias y expectativas es fundamental”⁹.

⁹ “Las personas no sólo son capaces de hacer una síntesis de su experiencia de vida sino que además necesitan hacer esa síntesis ya que les sirve para tomar decisiones importantes de vida y para recordar la experiencia que tuvieron en eventos y situaciones específicas. Por lo general, esta síntesis se realiza con frases como ‘mi vida marcha bien’, ‘estoy contento con mi vida’ ‘estoy satisfecho con mi vida’ o ‘soy feliz’. Algunas veces las personas pueden incluso evaluar su situación en lo que los académicos hemos llamado dominios de vida; los dominios de vida son un constructo que hace referencia a las áreas donde las personas ejercen como seres humanos (...)” (Rojas, 2009:73).

Desde una perspectiva metodológica, Rojas (2009) ha señalado que, bienestar subjetivo está sustentado en seis principios, basándose en el bienestar reportado por las personas:

1. la información se obtiene a partir de la respuesta dada por ellas o varias preguntas sobre su felicidad o satisfacción de vida.
2. Al preguntar directamente a la persona se obtiene una respuesta dada por seres humanos concretos. Por ello, no se trabaja con el bienestar de agentes disciplinarios abstractos, el cual por lo general es definido por el experto.
3. El enfoque reconoce que el bienestar es esencialmente subjetivo debido a que es una experiencia de cada individuo.
4. El enfoque acepta que cada persona es la autoridad para juzgar su bienestar. Por ello, el enfoque afirma que el papel del experto no debe ser el de juzgar el bienestar de otros, sino de tratar de entender lo reportado mediante la formulación de teorías y la corroboración de hipótesis.
5. Una vez que se acepta que hay información relevante en el reporte de bienestar, el enfoque sigue una metodología cuantitativa para identificar los factores que son relevantes para el bienestar de los seres humanos.
6. Se requiere de un esfuerzo transdisciplinario, o por lo menos interdisciplinario, para entender la felicidad autoreportada.

Este enfoque (bienestar subjetivo) “también involucra un juicio acerca de la vida que se tiene, y por ello es contingente al propósito de vida que la persona tiene. *Las teorías del referente conceptual de la felicidad* estudian este tema. Las fuentes del bienestar no siempre están en las mismas causas para todas las personas; esto se debe a que las personas tienen diferentes propósitos en la vida. El ingreso, y las condiciones de vida son relevantes para los individuos, pero no determinan el nivel de satisfacción con sus condiciones de vida. Por lo tanto, su medición requiere de un enfoque de *abajo hacia arriba*, que parta de las personas y no de las concepciones parcializadas e incompletas que las disciplinas tienen de los seres

humanos. De igual manera, su comprensión requiere de un esfuerzo interdisciplinario” (Rojas, 2011: 66).

Desde la postura de Rojas, lo que debe medirse para apreciar el progreso de las sociedades va más allá de los indicadores económicos clásicos. Para el autor, “el indicador de satisfacción de vida es importante y debemos incorporarlo de manera sistemática a nuestra apreciación de progreso de la sociedad (...)” (2009:77). Este argumento señala claramente la necesidad de analizar un progreso cercano a las personas, donde lo válido en sí mismo es la declaración de la persona en cuanto a qué tan satisfecho se encuentra con su vida.

De acuerdo con Castellanos (2013), hasta ahora uno de los principales énfasis de la investigación en este tema ha sido en la identificación de factores que explican las variaciones en el bienestar de las personas. En ese sentido, el autor señala algunas preguntas que pueden guiar la investigación del bienestar subjetivo:

“¿Qué influye en que unas personas sean felices y estén satisfechas con su vida y otras no? ¿Por qué las sociedades de algunos países presentan mayores niveles de satisfacción y bienestar que otras?”. Además, destaca que “la evidencia indica que existen al menos ocho factores principales que ayudan a comprender las diferencias y variaciones en el bienestar de los individuos: ingreso (y variables vinculadas, como la desigualdad); matrimonio (una pareja estable); relaciones y vínculos sociales; empleo; salud (objetiva y subjetiva); acciones voluntarias; religión y calidad del gobierno (variables tales como tipo de régimen, Estado de Derecho, eficiencia gubernamental, bajos niveles de violencia y corrupción). También se ha encontrado amplia evidencia que indica que en la medida en que el bienestar de las personas se vuelve estable se fortalecen los vínculos sociales y se contribuye a promover el bienestar de otros” (2013:2).

Capital social “restringido” (interacciones sociales) y bienestar subjetivo: aspectos generales

Después de abordar los debates centrales respecto a la necesidad de incorporar a la subjetividad en el análisis del progreso mediante el uso de indicadores subjetivos para darle un sentido de integralidad, en este apartado daremos cuenta del vínculo entre el “capital social restringido” (interacciones sociales) y el bienestar subjetivo. Lo hacemos porque, como se verá, ese ámbito es central para el bienestar subjetivo. La literatura académica sociológica contiene una amplia lista de definiciones sobre capital social y en ella se destacan distintos atributos o elementos que lo constituyen. El profundizar en la literatura del capital social (capítulo 2) nos permitirá ver el énfasis puesto en cada elemento que los constituye, para luego colocarnos en el enfoque de “capital social restringido”. Tal como lo señala Millán:

“El conjunto, las distintas nociones de capital social involucran aspectos como la cooperación social, la confianza, normas de reciprocidad, participación cívica, instituciones, entre otras. Se identifican esas concepciones con una idea amplia de capital social. En ella, es Ostrom la que más ha declinado acentuar la dimensión interactiva que está implícita en aquel concepto y lo hace a favor del contexto especificado que modelan las reglas e instituciones particulares de un ambiente social. Si por el contrario asumimos una perspectiva centrada en las relaciones interpersonales, es fácil subsumir al capital social en la cantidad y calidad de las relaciones interpersonales, y, en esa línea, identificar los vínculos sociales y los llamados *bienes relacionales* como parte de él”. (2014: 12).

De acuerdo con Ostrom y Ahn (2003), el concepto de capital social “pone el acento sobre varios factores que no son nuevos pero que generalmente fueron pasados por alto durante el auge de la economía neoclásica y las teorías de la elección racional: confianza y normas de reciprocidad, redes y formas de participación civil y reglas o instituciones tanto formales como informales. La contribución de la perspectiva del capital social consiste en que incorpora estos factores

aparentemente diversos al marco de la acción colectiva. La perspectiva del capital social ayuda a abordar la cuestión de cómo acelerar el desarrollo económico y la gobernabilidad democrática” (2003:156).

En esa misma línea de argumentación, Ostrom exhorta a no considerar el concepto de capital social como una moda, ni asumir que simplemente es una nueva etiqueta para ideas viejas. Capital social se puede analizar desde dos perspectivas- de acuerdo con Ostrom y Ahn (2003:161)- minimalista y expandida. A través de la visión minimalista “es común entender el capital social como 1) perteneciente a los individuos y 2) como una conexión con las personas que posiblemente pueden ayudar como la forma primaria. Por otro lado, la visión extendida considera al capital social como insumo de políticas públicas en el marco de la acción colectiva, que más que un conjunto de elementos es encarnado en diversas formas sociales”.

En palabras de Bourdieu, el capital social es “la totalidad de recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos” (Bourdieu, 2000: 148), mientras que, de modo similar, Coleman señala que está formado por los “rasgos de la estructura social que pueden ser usados por los actores para lograr sus intereses” (Coleman, 2000:305).

De acuerdo con Ramírez (2012:3), “ambos autores sostienen que el capital social puede transformarse en capitales humano y económico, y viceversa. Mucho de su análisis en torno al término tiene como propósito analizar estas transformaciones”. Dentro del análisis realizado por Bourdieu encontramos las diferencias que tiene el capital social con el capital físico, capital económico y capital humano.

Para Ramírez (2005: 23), un elemento importante para Bourdieu en la existencia del capital social es la pertenencia a un grupo o una red de relaciones por parte de los individuos. “A diferencia del capital económico y cultural en posesión de las personas, que podían ser perfectamente inteligibles desde el individuo, el capital social demandaba la existencia de un grupo o una red duradera de relaciones sociales. Bourdieu llegó a nombrar a varios de estos grupos: la familia, un club selecto y la aristocracia. Es fácil darse cuenta de algunas características que tiene

estos grupos sociales y que Bourdieu debió tener en mente para enumerar a éstos y no a otros: su relativa estabilidad y permanencia, esto es, su institucionalización; su posesión de límites relativamente precisos, que los definen y distinguen de los demás, y que sus miembros se preocupan por conservar; y, sobre todo, su posible vinculación con diferencias sociales más amplias”.

Así mismo, Millán (2014:11-12) plantea que “el capital social admite varias acepciones y acentos dentro de una misma perspectiva en cuanto a los indicadores con los que se mide. Por la complejidad de su composición y la natural extensión de los temas con los que se correlaciona, el concepto admite un grado considerable de flexibilidad”. Más adelante agrega: “Ostrom y Ahn (2003) asumen como capital social un amplio rango de aspectos que favorecen la cooperación voluntaria para atender problemas comunes. De ahí también que lo conciben como encarnado en diversas formas sociales más que como un concepto que articula distintos componentes. Entre ellas, distingue tres: a) confianza y normas de reciprocidad; b) redes y formas de participación civil; y c) reglas o instituciones formales”.

Bajo una lógica de identificar los planteamientos centrales de los principales autores del capital social, Millán y Gordon (2004: 722) consideran “que se pueden indicar algunos elementos centrales para el estudio teórico del capital social en Coleman. En primer lugar sostiene la postura de que la acción social está conformada mediante interacciones; en segundo lugar, las relaciones generan la interdependencia de los actores. La interacción genera una especie de estructura para los participantes en ella, y ese plano va más allá de la noción del actor aislado. Es la interacción la que, en un primer momento, dispone un vínculo y, por tanto, es la estructura de esa interacción la que en un principio, contiene elementos, se constituye el capital social porque presupone cooperación y coordinación”.

Millán (2014: 11-12) considera que disciplinariamente hay tres principales perspectivas:

“La conocida definición de Coleman establece como una cualidad inscrita en la estructura de las relaciones e interacciones y, en esa lógica, es un recurso que facilita la coordinación de acciones o la cooperación (1990:302). Esa cualidad es dada por normas que estructuran obligaciones y expectativas

recíprocas entre los actuantes en la interacción, particularmente confianza y reciprocidad (...). En línea con Coleman, Putnam (1994) acentúa esencialmente la confianza y las normas de reciprocidad de modo que subraya que la calidad de los vínculos determina el capital social. (...). Las redes interesan porque son “escuelas” de aprendizaje de normas de reciprocidad y generadoras de confianza interpersonal (Coleman, 2000). Concluye, brevemente, E. Ostrom y Ahn (2003) asumen como capital social un amplio rango de aspectos que favorecen la cooperación voluntaria para atender problemas comunes¹⁰.

En este contexto analítico del capital social, el vínculo entre bienestar subjetivo e interacciones sociales, parafraseando a Rojas (2011), se analiza a partir de la relación de la persona con: a) sus ámbitos de acción y experiencia, por ejemplo, el laboral o el familiar; b) objetos o dimensiones culturales, por ejemplo, la religión u otras prácticas místicas de conformación de sentido o ejercicio de la identidad; c) objetos institucionales, es decir, contextos institucionales que garantizan pertenencias, derechos elecciones, democracia; d) objetos o dimensiones o dimensiones íntimas, por ejemplo, experiencias hedonistas, recreación, ocio, uso del tiempo, y e) condiciones de vida y calidad del entorno, por ejemplo, el transporte público, servicios públicos.

Todo lo anterior, en aras de reconocer el amplio espectro de dominios de vida y su impacto en el bienestar subjetivo, los cuales, como se observa, no son únicamente económicos. De ahí que, insistimos, el bienestar subjetivo busque incorporar experiencias de los individuos con el fin de identificar qué aspectos de sus vidas tienen mayor importancia al momento de evaluar qué tan satisfechos se encuentran con su vida. En el presente trabajo de investigación, como se ha señalado anteriormente, nos enfocaremos precisamente a analizar el impacto de las interacciones sociales en el bienestar subjetivo en México.

¹⁰ Cabe señalar la existencia de “el lado oscuro del capital social”, es decir, que la cooperación entre diversos individuos puede tener como finalidad dañar o perjudicar a otras personas.

Consideraciones finales

En este capítulo se presentaron los principales debates y críticas en cuanto a las consecuencias de la utilización –casi exclusiva- de los indicadores objetivos para dar cuenta del bienestar de los sujetos (encasillados en la categoría de consumidor), los cuales han sido retomados por organismos internacionales y fueron dando pie a la construcción de un nuevo concepto de bienestar, en el que se incluyen las evaluaciones que realizan las personas de su vida.

A partir de estos debates es que surge el concepto de bienestar subjetivo, como se ha dicho antes, como un nuevo campo de análisis que incorpora indicadores subjetivos al estudio del progreso, además de poner énfasis en el estudio del nivel de satisfacción con la vida de las personas en ausencia de un experto (académico o autoridad pública) que interprete o presuma el nivel de bienestar subjetivo. Al incorporar directamente las evaluaciones que las personas hacen de su propia vida al estudio del bienestar, es factible identificar nuevos elementos al campo de estudio sobre progreso y desarrollo. En este sentido, “Rojas plantea que es necesario tener una nueva concepción de desarrollo que dé prioridad a la satisfacción de vida de las personas y no sólo al crecimiento de su ingreso” (Rojas & Martínez, 2011: 66).

La evaluación que realizan los individuos de sus condiciones de vida al contestar directamente ¿qué tan satisfecho se encuentra con su vida? es metodológicamente el principal insumo para identificar los niveles de satisfacción. El estudio sobre bienestar subjetivo se hace a partir de las experiencias de las personas (Rojas, 2005) y “puede afirmarse entonces que el bienestar subjetivo constituye un salto cualitativo, al pasar de conceptos de bienestar parciales a un concepto de bienestar completo e integral del ser humano” (Rojas, 2005: 3).

A su vez, el campo de estudio de bienestar subjetivo “ha encontrado una convergencia con la literatura sobre bienes relacionales, señalando que existe una relación positiva entre ambas variables” (Castellanos, 2013: 6). Siguiendo esta línea de investigación nuestro análisis se centra en las interacciones sociales como un tipo específico de bienes relacionales y su vínculo con el bienestar subjetivo.

En el siguiente capítulo se realiza una revisión del concepto de capital social, lo cual nos permitirá tener un panorama más amplio de los distintos elementos que lo constituyen, para luego ubicarnos en el enfoque de interacciones sociales y su vínculo con el bienestar subjetivo.

CAPITULO 2

BIENESTAR SUBJETIVO Y CAPITAL SOCIAL: DESDE UNA PERSPECTIVA “RESTRINGIDA”

2.1 Capital social: dimensiones particulares

El análisis de este capítulo se divide en dos partes. La primera consiste en abordar desde lo teórico el concepto de capital social. Se pretende mostrar el origen del concepto y las perspectivas que se han utilizado en su estudio para luego situarnos bajo la perspectiva de capital social “restringido”. Esto servirá para profundizar el análisis del vínculo entre interacciones sociales (apoyos, comportamientos pro-sociales, asociatividad y sociabilidad) y el bienestar subjetivo desde una perspectiva empírica, apoyado en los datos obtenidos del Módulo de Bienestar Autoreportado (2012).

Iniciamos entonces con una breve exposición sobre los diferentes significados del capital social desde una perspectiva disciplinaria para luego abordar algunos de sus elementos: rostros del capital social, el papel de la confianza en el capital social, formas del capital social, para finalmente abordar el capital social desde un enfoque “restringido”. De acuerdo con Millán (2014:12): “asumimos una perspectiva centrada en las relaciones interpersonales en la medida en que es fácil subsumir al capital social en la cantidad y calidad de las relaciones interpersonales y, en esa línea, identificar los vínculos sociales y los llamados bienes relacionales como parte de él. Llamaremos a esta perspectiva restringida”.

Según Lyda Judson Hanifan (citado por Putnam 2002: 15) el capital social se refiere a:

“... esos elementos tangibles (que) cuentan sumamente en la vida diaria de las personas, a saber, la buena voluntad, la camaradería, la comprensión y el trato social entre individuos y familias, características constitutivas de la unidad social (...) Abandonado a sí mismo, el individuo es socialmente un ser indefenso (...) Pero si entra en contacto con sus vecinos, y éstos con

nuevos vecinos, se producirá una acumulación de capital social que podrá satisfacer de inmediato sus necesidades sociales y generar unas posibilidades sociales suficientes para mejorar de forma sustancial las condiciones de vida de toda la comunidad. La comunidad en conjunto se beneficiará de la cooperación de todas sus partes, mientras que el individuo encontrará al asociarse las ventajas de la ayuda, la comprensión y la camaradería de sus vecinos”.

Putnam (2003:10) (al igual que Ostrom) sitúa el origen del concepto de capital social en el trabajo de Hanifan, “en un ensayo escrito en 1916, para recalcar la importancia de un compromiso cívico, como las sociedades de debate y las fiestas para ayudar a construir graneros e injertar manzanos. Esas costumbres se habían abandonado casi del todo, y la gente practicaba menos las relaciones de vecindad. La vida social de comunidad dio paso al aislamiento familiar y al estancamiento comunitario”. Pese a lo trascendente, el autor afirma “su argumento no tuvo eco en los debates académicos de esa época, por consiguiente desapareció sin modificar la construcción de las ciencias sociales de los años veinte del siglo XX. Pero no ocurrió lo mismo durante el resto del siglo XX, el concepto fue reinventado por lo menos unas seis veces” (Putnam 2002:15). El autor expresa el proceso de reinención de la siguiente manera:

“(…) como ocurre con un tesoro hundido expuesto una y otra vez por la retirada de arenas y mareas, esa misma idea fue descubierta de nuevo independientemente en la década de 1950 por sociólogos canadienses para caracterizar la afiliación a ciertos clubes de algunos nuevos habitantes de barrios residenciales suburbanos; en la de 1960, por la urbanista Jane Jacobs para elogiar la vida vecinal en las metrópolis modernas; en la de 1970, por el economista Glenn Loury para analizar el legado social de la esclavitud; y en la de 1980, por el sociólogo francés Pierre Bourdieu y el economista alemán. El sociólogo James Coleman introdujo la expresión de manera firme y definitiva en los planteamientos intelectuales de la década de 1980, empleándola (según lo había hecho Hanifan en un primer momento) para poner de relieve el contexto social de la educación” (2002:15-16).

De acuerdo con Trujillo (2000: 737), uno de los objetivos de la investigación de Putnam es identificar las condiciones bajo las cuales se construyen instituciones que permiten el desarrollo de la democracia: “Putnam pone énfasis en el contexto, lo define como un elemento que determina el desempeño de las instituciones, esta interdependencia resulta el concepto de capital social, no bien definido, pero que remite a cuestiones como la confianza social, la susceptibilidad a cooperar y asociarse, la amplia valoración de la res pública, etc. En este sentido la desconfianza, la corrupción y los bajos índices de cooperación que caracterizan al sur de Italia se explican por su déficit de capital social generado por la ausencia de incentivos para la cooperación que encierra esa elección histórica de corte hobessiano”.

Es importante señalar que la reinención del concepto carece de consenso al interior de la literatura ya que, a diferencia de Putnam por ejemplo, Francis Fukuyama (2001:33) es contundente al afirmar que “el término capital social fue reincorporado al léxico de las ciencias sociales por James Coleman en los años ochenta y alude a la capacidad de las personas de trabajar en grupo. El autor considera preferible definir el concepto en sentido amplio y emplearlo en todas las situaciones en que la gente coopera para lograr determinados objetivos comunes, sobre la base de un conjunto de normas y valores informales compartidos”.

Por capital social se “entiende las características de la organización social, tales como las redes, las normas y la confianza que facilitan la coordinación y la cooperación para un beneficio mutuo” (Putnam, 1995: 67). Posteriormente, reformulará su definición, pero su discurso seguirá siendo el mismo: el capital social, que se acumula al uso, facilita la vida y permite reconciliar interés individual e interés general. Unas correlaciones muestran que un elevado stock de capital social está siempre asociado a mejores resultados sociales, políticos y económicos” (Urteaga, 2013:45).

La reciprocidad es un elemento de vital importancia en el argumento de Putnam, quien advierte su existencia de dos tipos: “a veces, como ocurre en esos casos, la reciprocidad es específica: yo hago esto por ti si tú haces eso por mí. Sin embargo,

todavía es más valiosa una norma de reciprocidad *generalizada*: yo hago esto por ti, sin esperar nada en concreto, aguardando confiado en que algún otro haga algo por mí más adelante. La regla de oro consiste en una formulación de reciprocidad generalizada” (Putnam, 2002:17). Las asociaciones—desde la óptica de Putnam— juegan un papel de gran envergadura en la generación de reciprocidad al interior de ésta y en el resto de la comunidad, por lo que, son una pieza fundamental en la formación de capital social. Este punto será retomado para un mayor análisis en el capítulo 5.

De acuerdo con Coleman (citado en Kliksberg, 2000: 121) el capital social “es un recurso acumulable que crece en la medida en que se hace uso de él. Dicho a la inversa el capital social se devalúa si no es renovado”. El autor profundiza su análisis al afirmar que su función lo define, es decir, “no es una entidad aislada, sino una variedad de diferentes entidades con dos elementos en común: constan de algún aspecto de las estructuras sociales y facilitan ciertas acciones de los actores –sean personas o corporaciones– dentro de la estructura. Al igual que otras formas de capital, el capital social es productivo y hace posible el logro de ciertos fines que sin él no serían posibles. Como el capital físico y el capital humano, el capital social no es completamente reemplazable, sino que puede ser específico de ciertas actividades. Una forma dada de capital social que es valiosa para facilitar ciertas acciones, puede resultar inútil o aun dañina para otras” (Coleman 2001:51).

Esta última afirmación pone el acento en la “otra cara” del capital social y en los efectos negativos fuera del grupo. Autores como Fukuyama (2003), Putnam (2003) y Souza destacan su existencia en la construcción del capital social. De forma particular, Putnam advierte: “(...) debemos entender los objetivos y los efectos del capital social. Las redes y las normas podrían beneficiar, por ejemplo, a quienes estén bien instalados, en detrimento de quienes no lo están. El capital social podría hallarse especialmente extendido entre grupos de personas que ya disfrutaban de ventajas, aumentando así las desventajas políticas y económicas entre esos grupos y los pobres en capital social. De ese modo, al hablar de las diferentes manifestaciones del capital social y de los cambios producidos con el paso del tiempo, merece la pena que nos hagamos las preguntas concretas: ¿A quién

beneficia, y a quién no? ¿Qué tipo de sociedad estimula este tipo de capital social? ¿Es necesariamente tener más?”.

Desde la óptica de Urteaga (2013) “Putnam ahonda más en el sentido productivo del capital social, al señalar algunas similitudes con el capital físico y el capital humano, para posteriormente señalar la virtud cívica como elemento central en la creación de capital social. El compromiso cívico de los ciudadanos, comprendido como su interés por los asuntos públicos, explica la importancia concedida por Putnam a las asociaciones. Efectivamente, funda su construcción sobre la idea de que de las asociaciones emergen las normas de reciprocidad que permiten a las sociedades funcionar correctamente” (2013:46). Para confirmar lo expresado, se coloca una cita de Putnam:

“De la misma manera que el destornillador (capital físico) o una formación universitaria (capital humano) pueden aumentar la productividad (tanto individual como colectiva), así también los contactos sociales afectan a la productividad de individuos y grupos. Mientras el capital físico se refiere a objetos físicos, y el humano a propiedades de las personas, el capital social guarda relación con los vínculos entre individuos -las redes sociales y las normas de reciprocidad y confianza derivadas de ellas. En este sentido, el capital social está estrechamente relacionado con lo que algunos han llamado virtud cívica. La diferencia reside en que el capital social atiende al hecho de que la virtud cívica posee su mayor fuerza cuando está enmarcada en una red densa de relaciones sociales recíprocas. Una sociedad compuesta por muchos individuos virtuosos pero aislados no es necesariamente rica en capital social¹¹” (2002: 14).

¹¹ Desde una perspectiva crítica, Edwards y Foley (1997: 675, citado por Urteaga, 2013: 54) advierten que “el argumento de Putnam no toca el tema de la desigualdad y su impacto en la construcción de capital social, la fragmentación de las estructuras familiares y la inestabilidad de las comunidades (...) no tiene tanto que ver con una falta de civismo y de valores morales como de una combinación de precariedad económica, de estructuras sociales débiles características de una sociedad muy móvil, relativamente alejada a la de los pioneros”.

Desde la postura de Ramírez (2005:23), Bourdieu “situó el concepto de capital social como una herramienta explicativa para efectos sociales que no podrían ser comprendidos de otra manera (...). Introducir la noción de capital social hacía posible entender por qué dos personas con cantidades equivalentes de capital económico o cultural, obtenían diferentes beneficios. Dichas diferencias provenían de lo que el sentido común nombra con frecuencia como tener influencias o relaciones”.

Capital social para Bourdieu “se define como la totalidad de los recursos basados en la pertenencia a un grupo. El volumen del capital social de un individuo dependerá de dos elementos: primero, la extensión de sus conexiones y su capacidad para movilizarlas; y el segundo, del volumen del capital (económico, cultural y social) con el que cuentan las personas con las que se relaciona. Destaca el efecto multiplicador del capital social en los diferentes tipos de capital con los que cuenta el individuo” (Ibíd.).

Para Coleman, el capital social se define como “el componente del capital humano que permite a los miembros de una sociedad confiar en los demás y cooperar en la formación de nuevos grupos y asociaciones. Por su función 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 – ya se trate de personas o actores corporativos - en una estructura (citado en Franulic, 2001). Esta amplia y difusa definición incorpora procesos diferentes y hasta contradictorios: los mecanismos que generan capital social, las consecuencias de la posesión de capital social y la organización social que permite la apropiación del capital social” (Arriagada, 2003: 14).

La principal fuente de transmisión de capital social, para Coleman, es la familia, —según Montañés (2008:204) — “el autor apunta a la intensidad de las relaciones o capital social en la red familiar, es decir, a la atención, apoyo y control sobre el niño, y en la comunidad, la continua interacción y la confianza entre progenitores refuerzan la coordinación y el acceso a información relevante, como fuente elemental de transmisión generacional en los niveles de este tipo de capital”. Coleman sostiene que el capital social tiene un impacto positivo y fuerte en la

creación de capital humano. Afirma, en ese sentido, que los logros escolares son resultado de varios factores, no sólo dependen del esfuerzo o capacidad de los alumnos; entre ellos el contexto familiar figura (Montañés, 2008).

Coleman (1990, 302) arguye que “dentro de la postura de Bourdieu el principal incentivo para generar conexiones se relaciona con los beneficios futuros de pertenecer a cierto grupo, que va desde un grupo político hasta un club exclusivo. Así mismo, señala que el capital social (simbólico) se encuentra ligado a la lógica específica del campo y por consiguiente no tiene una conversión en otro campo. En términos generales, podemos concluir que una forma dada de capital social es útil y valiosa para facilitar algunas acciones y nociva para otras”.

En cuanto a las diferencias y similitudes entre los diferentes tipos de capital humano, físico, cultural y económico, parafraseando a Coleman (2001), el capital social a diferencia del capital físico (infraestructura, servicios) o el capital humano (habilidades y conocimiento) es inherente a la estructura de los vínculos sociales, no se encuentra en los actores mismos. Advierte que no es tangible y que, al crearse entre las personas, el capital social se vuelve propiedad de nadie. Sin embargo, al igual que el capital físico y humano, el capital social vuelve más productivas las relaciones personales.

2.1.1 Dos rostros del capital social

Hanifan, en su principal argumento sobre el capital social destaca sus ventajas tanto públicas como privadas:

“La comunidad en conjunto se beneficiará de la cooperación de todas sus partes, mientras que el individuo encontrará al asociarse las ventajas del ayuda, la comprensión y la camaradería de sus vecinos (...) Una vez que los miembros de una determinada comunidad se conocen y han convertido en hábito reunirse de vez en cuando para entretenerse, mantener trato social podrá ser dirigido fácilmente, mediante un liderazgo diestro, hacia la mejora general del bienestar de la comunidad” (Hanifan, 1916:130, citado por Putnam, 2003:10).

Más adelante Putnam (2002: 16) plantea que “el capital social tiene una faceta individual y otra colectiva, un rostro privado y un rostro público. En primer lugar, los individuos forman vínculos que benefician sus propios intereses”. El autor enfatiza el impacto de acciones privadas en el resto de la comunidad. Para él no existe una dicotomía entre lo público y lo privado, lo concibe como “una forma de reconciliar el interés individual con el interés general”. Lo expresa de la siguiente manera: “El capital social puede ser por tanto, un bien privado y un bien público al mismo tiempo. Algunas de las ventajas de una inversión en el capital social van a parar a manos de los circunstantes, mientras que otras redundan en beneficio inmediato de la persona que realiza la inversión. Por ejemplo, algunos clubes de servicios, como los Rotarios o los Lions, movilizan energías locales para la creación de becas o para luchar contra la enfermedad, al tiempo que proporcionan a sus miembros amistades y relaciones comerciales personalmente rentables” (2002: 17). Desde la postura de este autor, el vínculo entre lo privado y lo público es de suma importancia en la construcción de capital social. De hecho, en su estudio sobre el cambio individual e institucional en Estados Unidos y su vínculo en la conformación de capital social, concluye:

“El último falso debate que debemos evitar se refiere a si lo necesario para restablecer la confianza y los vínculos comunitarios en Estados Unidos es el cambio individual o el institucional. Una vez más, la respuesta sincera es “ambos” las principales instituciones cívicas norteamericanas, tanto públicas como privadas, están algo anticuadas después de un siglo de la creación de la mayoría de ellas, y necesitan ser reformadas de tal modo que inviten a una mayor participación. La capacidad más o menos persuasiva de las sugerencias concretas presentadas por mí para una reforma institucional tiene una importancia menor que la posibilidad de mantener un debate nacional sobre cómo hacer que nuestras instituciones sean más favorables al capital social. Sin embargo, en última instancia la reforma institucional no funcionará -en realidad no se llevará a cabo- mientras el lector y yo, junto con nuestros conciudadanos, no nos decidamos a reanudar el contacto con nuestros amigos y vecinos” (Putnam, 2003: 561).

En esta misma línea de argumentación, Putnam introduce el concepto de externalidad en el capital social, con objeto de señalar los beneficios que reciben algunos miembros de la comunidad que no se involucran en la construcción de capital social. Hace evidente dicha afirmación con el siguiente ejemplo: “Si el índice de delincuencia desciende en mi barrio porque los vecinos vigilan las casas de los demás, yo me beneficiaré aun cuando personalmente pase la mayor parte de mi tiempo en la carretera y no haga siquiera un gesto de saludo a otro residente de mi calle” (Putnam, 2002: 16). Sin embargo, el autor menciona que las externalidades no sólo tienen un efecto positivo, incluso el mismo concepto de capital social en la práctica puede tener un impacto negativo dentro y fuera de la comunidad en la medida en que el cauce del capital social no siempre se dirige a tener un impacto positivo en el resto de la sociedad.

En línea con el reconocimiento de las externalidades del capital social, Fukuyama (2003:41) afirma:

“Es indudable que un clan o tribu tradicional de un país en desarrollo constituye una forma de capital social; logrará mayor cooperación social que un número comparable de individuos desorganizados. Por otra parte, este clan o tribu puede estar en guerra con sus vecinos, o resistir con fiereza la importación de nuevas tecnologías, o encarnar un sistema de jerarquía y discriminación social que impide la distribución equitativa de los beneficios colectivos. La mera suma del número de tales grupos ofrecerá una visión agregada muy engañosa de la reserva de capital social de la sociedad en general, porque las externalidades negativas son demasiado grandes. Naturalmente que el capital físico y el capital humano producen externalidades. El capital físico puede emplearse para fabricar rifles de asalto, desechos tóxicos y otros males sociales; el capital humano contenido en un diplomado en química puede utilizarse para armar bombas”.

La que llamamos la otra cara del capital social ofrece una perspectiva donde se distinguen efectos negativos internos y externos en la conformación de asociaciones, organizaciones o grupos que se constituyen a partir de un propósito

común y una clara orientación hacia los siguientes objetivos: crimen organizado, trata de personas, terrorismo, discriminación, homofobia, intolerancia religiosa, entre otros que ven a los diferentes como enemigos: “a veces el capital social—como su prima conceptual, la comunidad— tienen resonancias cálidas y confortables. Sin embargo, el sociólogo urbano Xavier de Souza Briggs nos advierte oportunamente contra una interpretación empalagosa del capital social con resonancias de comunidad de base. Las redes y las normas de reciprocidad asociadas a ellas son en general buenas para quienes están dentro de la red, pero los efectos externos del capital social no son siempre, ni mucho menos, beneficiosos. Lo que permitió, por ejemplo, a Timothy Mc Veigh volar con una bomba el edificio federal Alfred P. Murrah de la ciudad de Oklahoma fue el capital social” (Putnam, 2003: 18-19).

Otro elemento importante a destacar en el análisis de las externalidades en la construcción de capital social—de acuerdo con Bourdieu—es la desigualdad al interior de los estratos sociales. Sin intención de profundizar en el tema, sólo señalaremos algunos argumentos que nos permitan tener una idea general de la desigualdad en la conformación y en la distribución de capital social. Este tipo de capital desde la visión de Bourdieu “es un mecanismo de diferenciación social y reproducción de las clases sociales” (Ramírez, 2005: 23).

La clase dominante—según Bourdieu (2000: 69)—“es el lugar de una lucha por la jerarquía de los principios de jerarquización: las fracciones dominantes, cuyo poder descansa en el poder económico, apuntan a imponer la legitimidad de su dominación, ya sea por su propia producción simbólica, ya sea por la intermediación de las ideologías conservadoras que no sirven verdaderamente jamás a los intereses de los dominantes sino por añadidura y que amenazan siempre desviar a su beneficio el poder de definición del mundo social que detienen por delegación; la fracción dominada (clérigos o “intelectuales” y “artistas”, según la época) tiende siempre a ubicar el capital específico, al cual debe su posición, en la cima de la jerarquía de los principios de jerarquización”. De acuerdo con el autor, la escuela es el medio donde las desigualdades se reproducen, al grado de imponerles la manera de pronunciar el idioma. Flachsland (2003:72-73) sintetiza el argumento de Bourdieu de la siguiente forma:

“A través de la arbitrariedad cultural y la violencia simbólica, la escuela contribuye a la reproducción del espacio social. Esta reproducción, obedece a ciertos mecanismos que combinados definen el modo de reproducción ¿Cuáles son esos mecanismos? Al menos, dos:

- 1) Las estrategias familiares (por ejemplo, como se organizan los casamientos para perpetuar los poderes y los privilegios de las familias).
- 2) La lógica específica de la institución escolar (por ejemplo, el modo en que la escuela ejerce la violencia simbólica a través de la calificación dual: se es imbécil o brillante”.

La desigualdad en la construcción del capital social puede llegar a tener efectos negativos en distintos grupos. Kliksberg (2000: 121) nos advierte que “el capital social representa una forma de poder (simbólico) como destaca la temprana formulación de Bourdieu. Lejos de una visión romántica de la sociedad civil cabe esperar una distribución desigual del capital social, según grupos económicos y niveles de educación e ingresos”. Para Bourdieu (2000), el poder simbólico “es el poder de hacer cosas con palabras. Sólo si es verdadera, es decir adecuada a las cosas, la descripción hace las cosas. En este sentido, el poder simbólico es un poder de consagración o de revelación, un poder de consagrar o de revelar las cosas que ya existen”.

De acuerdo con Ramírez (2005:24), “el capital social, junto al económico, cultural y simbólico, son esos poderes sociales fundamentales que forman la estructura de un espacio social dado (...) Los individuos se distribuyen en ese espacio social en función del volumen del capital que poseen, de la composición de ese capital que poseen, de la composición y de su evolución en el tiempo. (...) En la nobleza a la que Bourdieu se refiere como el ejemplo más claro del principio de delegación o en su enumeración de grupos institucionalizados y ricos en capital”. Hasta aquí abordamos los problemas de desigualdad en el origen y en la distribución del capital social.

2.1.2. El papel de la confianza en la conformación del capital social

Es importante destacar un elemento de gran envergadura para el éxito en la construcción de capital social. Desde la postura de Gordon (2005) es importante reconocer lo trascendente que es el análisis del papel que juegan las asociaciones en la construcción de confianza dentro de la sociedad. A fin de profundizar dicho análisis, la autora retoma algunos enfoques teóricos sobre la confianza, los cuales se muestran a *grosso modo* en la figura 2.1.

Figura 2.1 La confianza: algunos enfoques teóricos

TEORÍA	DEFINICIÓN DE CONFIANZA
<ul style="list-style-type: none">•Teoría de la elección racional •Teoría de Sistemas •Cognitivistas	<ul style="list-style-type: none">•"Conjunto de expectativas racionales, basadas en la comprensión del interés del otro con respecto al propio y en cálculos que sopesan los costos y beneficios de ciertos cursos de acción de quien confía o de la persona en quien se confía". •"Luhman desarrolla la función que cumple. La confianza es un mecanismo que permite a los actores reducir la incertidumbre". •"Identifican tres tipos de confianza, basadas en: instituciones, características y la sustentada en procesos. La primera, de acuerdo con Zucker no depende de la familiaridad interpersonal o de una historia en común, sino del soporte y la seguridad que proporcionan estructuras formales, producidas y legitimadas socialmente, que garantizan la confianza ; la segunda, descansa en semejanzas sociales. Por último, la tercera implica construir confianza por medio de la acumulación de conocimiento directo o indirecto.

Fuente: Elaboración propia basada en: Gordon Sara, "Confianza, capital social y desempeño de organizaciones", 2005, pp.43-45.

Las experiencias exitosas en la creación de capital social se deben—de acuerdo con Gordon (2005: 43) — “en gran medida a la generación de círculos virtuosos donde la confianza juega un rol central, entendida esta última como una anticipación arriesgada (Luhmann, 1996). Frente a dicho escenario se vuelve necesario acotar los riesgos de un abuso de confianza que pongan en peligro la estabilidad de cierto grupo, que conlleva a una acumulación segmentada del capital social. La confianza

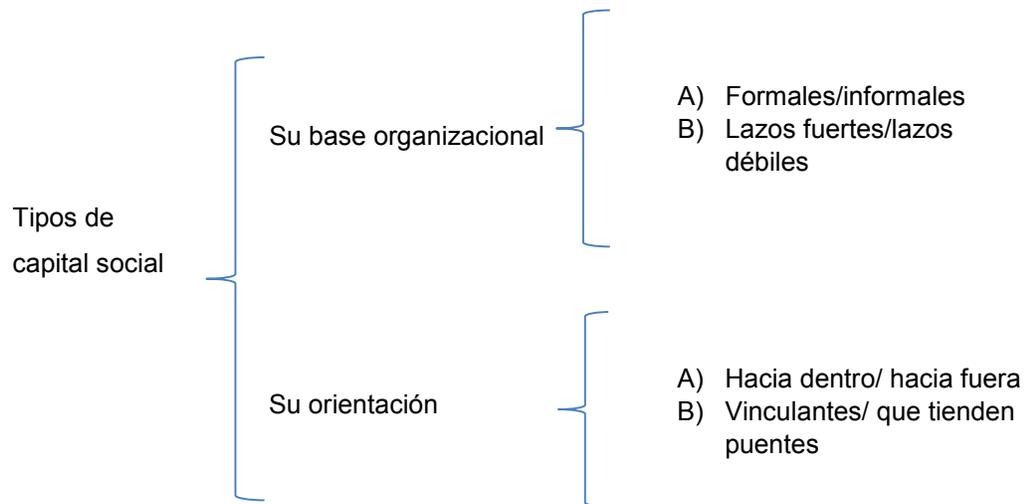
se puede analizar desde tres perspectivas, según Hardin (2001), la primera se refiere al modelo del interés encapsulado (la persona encapsula su interés en el otro), la segunda como una disposición, y la confianza como creencia en el compromiso moral”.

Para Gordon (2005:42) “Robert Putnam ha aportado evidencias empíricas sobre la relación que existe entre los componentes del capital social, la confianza, las normas de reciprocidad y las redes y un alto desempeño gubernamental. Las asociaciones son un instrumento para reproducir la confianza que se ha creado en su interior al resto de la sociedad”. Este argumento de la confianza se profundiza y retoma más adelante.

2.2 De las formas de capital social

Dentro de la literatura encontramos a distintos autores (Putnam, Coleman, Millán, Bourdieu, Ostrom, Gordon) que dan cuenta de distintas formas de capital social. De manera particular, Ramírez (2005:31) aborda el énfasis de Putnam: “La confianza, las normas de reciprocidad y las redes sociales que tejen las personas continúan siendo las dimensiones constitutivas del capital social (Putnam, 2002:14 y 2003:13 y 14). Hay no obstante, nuevos matices. El primero, es que el concepto se agranda subrepticamente para abarcar también aspectos de la sociabilidad (...). El segundo, es que Putnam también ha tenido mayor cuidado en distinguir diferentes tipos de capital. Recientemente, ha especificado ocho tipos diferentes”. Estas diferentes modalidades de capital social se mencionan en la figura 2.2.

Figura 2.2 Formas de capital social



Fuente: Elaboración propia basada en: Ramírez, Jorge. Tres visiones sobre Capital Social: Bourdieu, Coleman y Putnam, 2005:31.

A partir de la clasificación arriba mencionada, en este subapartado se integraran las definiciones de otros autores. Desde la postura de Putnam existen diferentes tipos de capital social: “formales, informales, repetidos, intensivos y ramificados. Los cuales tienen diferentes objetivos. Algunos pueden perseguir el disfrute al interior del grupo o club, otros apoyar a la comunidad a través de becas. Lo más importante es la distinción entre el capital social vinculante y el capital social que tiende puentes. El capital social vinculante es semejante a nuestro yo más estrecho, y el capital social que tiende puentes nos acerca a nuevas formas de identidades y a una reciprocidad generalizada” (Putnam, 2002: 20).

De manera específica, el capital social formal alude a “las redes y asociaciones constituidas sobre bases organizativas identificables: tienen estructura; autoridades, reglas de funcionamiento. El capital social informal, por su parte, remite al amplio espectro de la convivencia social. El capital social denso *versus* tenue destaca el diferente grado de interacción que puede existir entre

personas que comparten el mismo espacio social. Hay mayor densidad de capital social cuando las redes que vinculan a determinado grupo de personas son más estrechas y variadas. En este sentido, los lazos débiles dice —Putnam— también pueden ser mejores para unir a una sociedad y para constituir amplias normas de reciprocidad generalizada. Los lazos fuertes probablemente son mejores para otros propósitos, tales como movilización y certidumbre social, aunque es justo agregar que la ciencia social apenas ha empezado a conocer los efectos positivos y negativos de varios tipos de capital social”. (Putnam y Goss, 2002: 11, citado por Millán & Gordon, 2004: 729).

En lo que respecta a las orientaciones, “se refiere al uso que se le da al capital social, público o privado” (Ramírez, 2005:31). Fukuyama considera que el capital social sólo es de uso privado, a razón de que son los miembros de los grupos los que se benefician de la construcción del capital social y lo único que comparten son los efectos negativos que se presentan al exterior de dichos grupos. En contra de dicha postura encontramos autores como Putnam (2003 y 2002) y Hanifan (1916) que establecen una naturaleza ambivalente del capital social: “ciertas formas de capital social miran hacia dentro, por voluntad o por necesidad – es decir, tienden a fomentar los intereses materiales, sociales o políticos de sus propios miembros—, mientras otros miran hacia a fuera y se preocupan por el bien público” (Putnam, 2003:19). El autor señala las siguientes características: grupo étnico y posición social como elementos homogéneos en el primer grupo en aras de fortalecer su posicionamiento social. Éstos llegan a conformarse en clubes, sindicatos, cámaras de comercio y uniones crediticias. Por su parte, las segundas asociaciones, según Putnam (2003) tienen el firme propósito de coadyuvar al resto de la sociedad, especialmente como organizaciones de caridad tales como la cruz roja o los movimientos ecologistas.

De acuerdo con Putnam (2002:21) “el capital social vinculante constituye una especie de súper adhesivo sociológico, mientras que el que tiende puentes nos proporciona un súper lubricante. Al crear una fuerte lealtad dentro del grupo, el capital social vinculante puede generar también un fuerte antagonismo hacia el exterior del mismo, según sabían Thomas Green y sus vecinos de New Bedford; por

tanto, es de esperar que con esta forma de capital social sean más comunes los efectos externos desfavorables. No obstante, ambos tipos de capital-el que tiende puentes y el vinculante- pueden tener en muchas circunstancias fuertes efectos sociales beneficiosos”. De manera particular, Putnam (2002:527) considera que “la creación de un capital social que tienda puentes requiere superar nuestras identidades sociales, políticas y profesionales para conectar con personas diferentes de nosotros”. Esto permite aumentar el capital social, el capital económico y el capital cultural a nivel individual y grupal.

Por su parte, Coleman (2000:20-23 citado en Marrero, 2006: 4) ofrece una explicación sobre las tres fuentes del capital social: “obligaciones, expectativas y credibilidad de las estructuras”, consistentes en las expectativas de reciprocidad que mantienen las personas. Es decir, las personas hacen “algo” en favor de otras dependiendo del nivel de credibilidad en el entorno social de que las obligaciones contraídas serán pagadas y del alcance de las obligaciones que realmente se tienen. Para ello, a su vez, son de fundamental importancia los canales de información¹²: la información es importante porque proporciona una base para la acción. Dado que la adquisición de información es costosa, uno de los medios para adquirirla es precisamente el uso de las relaciones sociales¹³.finalmente, este esquema de fuentes del capital social necesita de normas y sanciones efectivas. Cuando una norma es efectiva constituye una poderosa forma de capital social dado que facilita ciertas acciones, aunque puede constreñir otras.

En relación a esta última fuente de capital social, Millán (2014: 15) considera que “la calidad de una regla, una institución o un estatuto como forma de capital social, depende no sólo de su contenido sino más críticamente, de cómo se aplica en la realidad”. En esa misma línea de argumentación, Ostrom (2009) señala dos conclusiones centrales. La primera se refiere a no aplicar decisiones verticales

¹² Coleman (2011) señala algunos ejemplos: para estar informados en algún tema específico no es necesario leer todos los periódicos, se puede recurrir a la información de amigos o del cónyuge. Si un científico quiere estar actualizado puede hacer uso de la información que le proporcionan los colegas que sean afines a su especialidad. Todo esto con el objetivo de aumentar la productividad del capital social.

¹³Traducción propia.

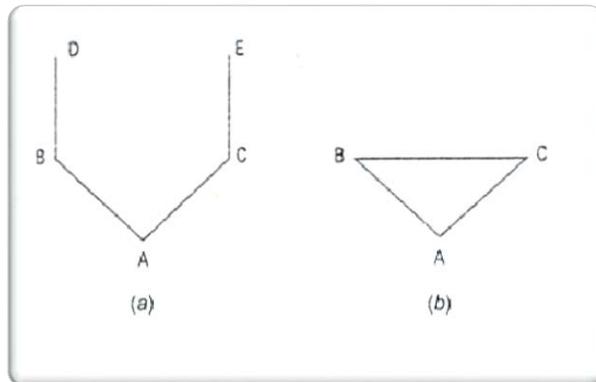
impuestas a todos los problemas, no buscar “una talla para todos”¹⁴. La segunda recalca el hecho de que aprobar o redactar una ley no genera en automático una institución efectiva sino que es fundamental el hecho de que se haga cumplir mediante personas facultadas para dicho objetivo, sea un aparato burocrático o autoridades dentro de la comunidad.

Para Coleman (2001) el respetar una norma de conducta conlleva el abandono de una actitud egoísta en favor de la comunidad. En este sentido, Ostrom (2009: 69) coincide en la importancia de las sanciones y va más lejos con el siguiente argumento: “Es también importante encontrar formas de disminuir los costos de monitoreo y aplicación de sanciones mediante el involucramiento de los usuarios en la elección de regulaciones de manera que éstas sean percibidas como legítimas. Para lograr ambas cosas es esencial basarse en las características culturales de los usuarios y en su conocimiento de los recursos locales para encontrar instituciones innovadoras que se ajusten a las condiciones locales”. Este argumento reafirma su negativa a aceptar las soluciones que son impuestas por grupos ajenos a la dinámica de la comunidad.

Por otro lado, Coleman (2001) introduce la importancia del concepto de cerramiento (o de clausura) y argumenta que “en general, se puede decir que una condición necesaria aunque no suficiente para que surjan normas eficaces es la acción que impone efectos externos sobre los demás” (Coleman, 2001: 19). Gráficamente, el autor lo explica con la figura 2.3: “En una estructura como la (a) se observa que el actor A puede interactuar con los actores: A, B, C, D y E en ausencia de agentes externos que limiten su actuar a través de sanciones. Por otro lado, la figura (b) muestra un escenario contrario, el actor B y el actor C pueden crear una acción colectiva que imponga una sanción en caso de que el actor A presente una actitud negativa” (Ibíd.).

¹⁴ En un estudio sobre cuencas hidrográficas, Ostrom (2009:6) se dio cuenta de la tendencia en ciertas zonas a adoptar decisiones impuestas por ciertos grupos, ella concluye: “por cierto, ni siquiera se garantiza que el tipo específico de reglas que funciona bien en una cuenca hidrográfica funcione bien en otra cuenca hidrográfica que tiene un régimen de lluvias, una extensión espacial y un uso económico diferentes, y donde la cultura de los individuos que la utilizan también es diferente”.

Figura 2.3: Figura (a) sin cerramiento; Figura (b) con cerramiento



Fuente: Coleman, J. (2001): "Capital social y creación de capital humano", Zona Abierta, n. 94/95 en línea.

Hasta aquí podemos advertir la ausencia de consenso en la definición de capital social. En este sentido, Urteaga (2013:45) sintetiza la principal diferencia entre los principales enfoques: "Con respecto a las perspectivas de Coleman (1990), Bourdieu (1980) o Granovetter (1974), la teoría de Putnam se distingue por su punto de partida: su actor es un ciudadano y su unidad de observación es la sociedad, que describe principalmente por las características de las relaciones interindividuales".

Bourdieu (2000:151) considera a la institucionalización como el paso *sine quanon* para que pueda construirse el capital social. En ese sentido, argumenta que "el trabajo de institucionalización resulta necesario para producir y reproducir conexiones útiles y duraderas que aseguren el acceso a beneficios simbólicos o materiales. Expresado de otra forma, la red de relaciones es el producto de estrategias individuales o colectivas de inversión, consciente o inconscientemente,

dirigidas a establecer y mantener relaciones sociales que prometan, más tarde o más temprano, un provecho inmediato”.

Los individuos pertenecientes a un grupo o comunidad que se involucran en el cumplimiento de las normas generan una disminución en el número de personas que deben sancionar a los infractores. Es la confianza entre ellos un ingrediente de suma importancia en la consecución del fin común en la medida en que vuelve más eficiente a las instituciones. De acuerdo con Ostrom (2009: 18):

“Las instituciones sociales evolucionan cuando los seres humanos construyen a partir de las estructuras de reglas existentes, añadiendo reglas para alguna actividad, modificando otras y desechando otras. Los usuarios del recurso o los funcionarios del Estado raras veces pueden crear un conjunto completo de reglas en su primer esfuerzo para organizarse y sostener un recurso a través del tiempo. Además, la tentación de evitar pagar los costos de los esfuerzos conjuntos o de buscar beneficios o poder excesivos está siempre presente en todos los niveles de la organización humana y puede ser dominante cuando la información sobre los procesos utilizados y el desempeño logrado no está disponible para todos”.

2.3 El vínculo entre bienes relacionales y bienestar subjetivo

De acuerdo con Elinor Ostrom, el uso del concepto de capital social desde una perspectiva de relaciones sociales se remonta al trabajo de Hanifan y al respecto señala que “él no realiza una comparación explícita entre el capital social y otras formas de capital sino que más bien lo usa de manera simbólica para referirse al aspecto de la (...) vida que tiende a hacer que esas sustancias tangibles (bienes raíces, propiedades personales o dinero en efectivo) cuenten para la mayoría de la gente en la vida cotidiana: es decir, la buena voluntad, el compañerismo, la empatía y las relaciones sociales entre individuos y familias que conforman una unidad social” (Hanifan, 1920: 78, citado en Ostrom y Ahn, 2003: 159).

Desde esta perspectiva, el enfoque de bienes relacionales considera que la interacción con los otros es una fuente directa de bienestar (Rojas, 2009), siendo

las interacciones sociales un tipo específico de bienes relacionales. En este marco entonces, en este subapartado hablaremos de manera general sobre nuestras variables a analizar que estarían directamente relacionadas con los bienes relaciones de las personas: la asociatividad, la sociabilidad, la accesibilidad de los apoyos, el comportamiento pro-social y el vínculo que la literatura ha encontrado entre ellas y el bienestar subjetivo.

Para Rojas (79, 2009) “el enfoque de bienes relacionales se basa en la idea de que las relaciones humanas tienen un valor intrínseco. En otras palabras, que son una fuente directa de bienestar, independientemente de si generan o no más ingreso. El progreso como bienestar debe poner atención a la medición de todos estos bienes relacionales que estamos produciendo –con distintos grados de eficiencia– y consumiendo, y que no aparecen en las cuentas nacionales”.

Como se intentó aclarar en los apartados anteriores, los bienes relacionales se inscriben en el llamado capital social restringido. En los últimos años, su importancia se ha expandido debido a que varios estudios muestran una relación fuerte con el bienestar subjetivo (Millán, 2014). En un artículo reciente, Helliwell y Putnam (2004:1437, citado por Millán, 2014: 12-13) “identifican al capital social básicamente como redes de diverso tipo provenientes del matrimonio, de familiares, de amigos cercanos y confidentes, de vecinos o de compañeros de trabajo. En estos términos, el capital social se focaliza en un stock determinado de conexiones cargadas de acompañamiento, de reconocimiento mutuo y de afectividad. Se trata, pues, de interacciones regidas por una marcada lógica de sociabilidad y de allí su posible equiparación a los bienes relacionales (Becchetti, Pollini & Rossetti, 2008)”.

Como ya hemos insinuado, Rojas (2009) señala que los indicadores de relaciones humanas son una fuente importante de bienestar y de realización. En ese sentido, algunos hallazgos sobre el vínculo entre interacciones sociales y la satisfacción con la vida revelan que “la felicidad de los países tiene una fuerte relación con el grado en que los ciudadanos creen que pueden contar con otras personas en momentos de crisis. Asimismo, el gasto pro-social, que es aquel destinado a ayudar a otros, está fuertemente asociado con mayores niveles de

bienestar subjetivo, con una relación causal clara: el gasto pro-social conduce a una mayor satisfacción de vida en las personas que realizan el gasto con dirección a apoyar a otros. Existe amplia evidencia de que la gente que se preocupa y cuida más de los demás es comúnmente más feliz que aquellos que se preocupan más de sí mismos. Sin embargo, ¿significa esto que el altruismo incrementa la felicidad, mostrando una relación causal? La evidencia que existe sobre voluntariado y la práctica de donar dinero sugiere que (al menos) la relación es fuerte” (Castellanos, 2013).

Así mismo, Velásquez (2012, 56) encuentra que ciertos “bienes relacionales como la capacidad de relacionarse con las personas y la satisfacción con las relaciones sociales, también presentan una asociación clara y positiva con los niveles reportados de felicidad. Se analiza, en estos casos, el apoyo social, medido como la cantidad de personas no familiares a las que se puede recurrir en caso de necesitar recursos económicos y se encuentra que la felicidad aumenta a medida que éste también se incrementa. De igual forma, se presenta una asociación positiva entre la felicidad y la participación política, por un lado, y las actividades comunitarias, por otro. La disponibilidad, acceso o satisfacción con todos los bienes relacionales mencionados antes inciden en la probabilidad de tener altos niveles de felicidad”.

Consideraciones finales

El concepto de capital social remite a un campo de estudio que tiene una amplia variedad de enfoques. En ellos podemos encontrar una variedad de definiciones, entre las que destacan las que lo conciben como un elemento que facilita la cooperación con el resto de la sociedad (Putnam, 2015), como la suma de los recursos basados en la pertenencia a un grupo (Bourdieu) y como un componente que permite confiar en los otros (Coleman), siendo la interacción con los demás el común denominador de estas definiciones, que posibilitarían la reproducción de actitudes de cooperación, compromiso cívico, confianza y, en general, una mejor relación con los otros.

Los hallazgos hasta aquí mencionados señalan la existencia de un vínculo –teórico y empírico- fuerte entre bienes relacionales y la satisfacción con la vida. Este argumento contribuye a poner en duda el uso exclusivo de enfoques económicos en el estudio del bienestar y señala, además, que el ingreso no es el único factor que explica los niveles de satisfacción de las personas, colocando a los bienes relacionales como factores que explican seriamente los niveles de satisfacción: “como el capital social, la idea de los bienes relacionales partió del hecho de que incluso en los mercados la gente se comunica, se encuentra, manteniendo interacciones y éstas son importantes para aquellos” (Millán, 2014:18).

El valor *per se* de los bienes relacionales es un elemento que amplía el número de factores que explican la satisfacción de las personas y, a su vez, reconoce que la evaluación que realizan las personas de su vida no se encuentra determinada exclusivamente por el ingreso que perciben. Las interacciones sociales, en ese sentido, son un tipo específico de los bienes relacionales que se construyen en distintos ámbitos de la vida de las personas y que tienen un impacto diferenciado en los niveles de satisfacción.

Dicho todo esto, ahora nos toca identificar qué tipo de interacciones sociales son las que tienen un mayor impacto en la satisfacción con la vida y, por lo tanto, aquellas dimensiones de los bienes relacionales que más y mejor estarían relacionadas con el bienestar subjetivo en México. Para lograr dicho objetivo es necesario realizar, en primera instancia, correlaciones estadísticas que permitan medir la dirección y la intensidad del vínculo entre ambos factores, es decir sus niveles de asociación. A ello se dedicarán los siguientes capítulos de la investigación.

CAPÍTULO 3

SATISFACCIÓN CON LA VIDA Y SOCIABILIDAD

El presente capítulo tiene dos objetivos principales. El primero de ellos es conocer las características individuales de los sujetos de bienestar en México. El segundo es identificar el impacto del primer factor considerado como parte de las interacciones sociales: el tipo de sociabilidad que experimentan las personas y cómo ello se relaciona con el bienestar subjetivo. La estructura del capítulo es la siguiente: en la primera sección se realiza la descripción del panorama sociodemográfico en el cual se incluyen variables tales como sexo, grupo de edad, nivel educativo, estado conyugal, nivel económico y condición de actividad. En la segunda sección, a través de correlaciones, se analiza el vínculo entre satisfacción con la vida y dos tipos específicos de sociabilidad: aquella que se da cara a cara y la que se manifiesta a distancia.

3.1 Bienestar subjetivo: panorama sociodemográfico

Ya en otros estudios se ha demostrado el vínculo entre las condiciones sociodemográficas y el bienestar subjetivo. Por ejemplo, Rojas (2001) encontró que las mujeres declaran un nivel de bienestar ligeramente mayor al de los hombres. Por su parte, los hallazgos obtenidos en el Informe sobre el Desarrollo Humano en Chile (2012: 145) también apuntan que “en relación con la distribución por sexo, se observa que las mujeres están más satisfechas con sus vidas que los hombres”.

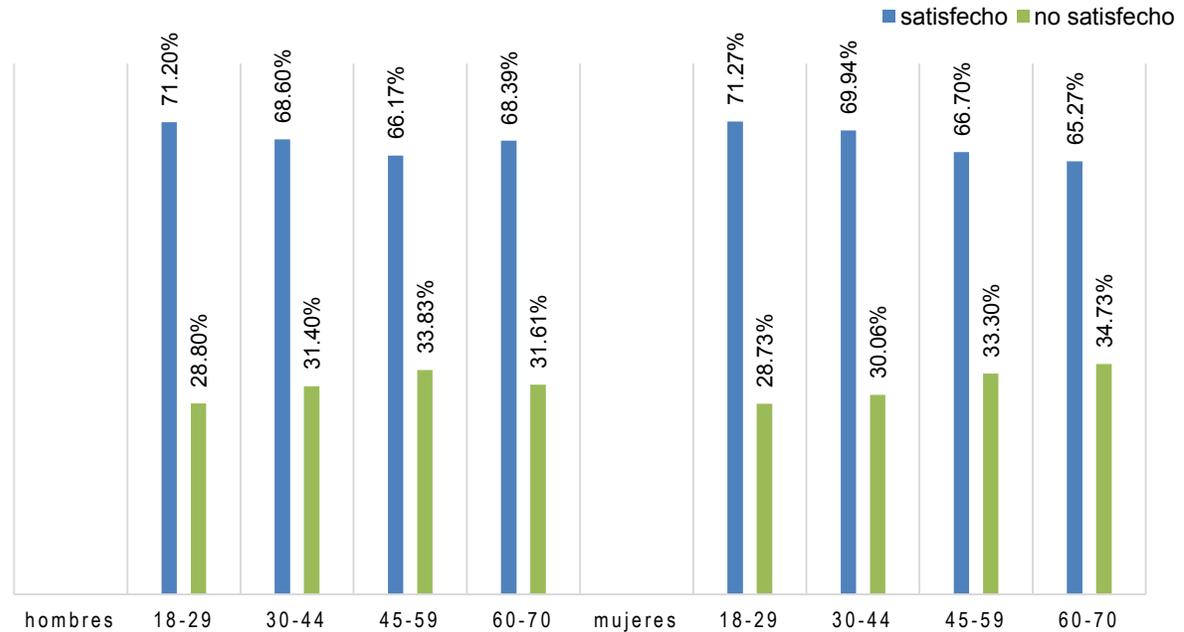
En nuestro estudio, si bien los análisis generales muestran el mismo comportamiento por sexo (las mujeres están relativamente más satisfechas que los varones), los hallazgos obtenidos a partir de la BIARE 2012 también indican un comportamiento del sexo diferente cuando la información sobre satisfacción se controla a través de la estructura por edad de la población. En ese caso lo que se observa es que tanto mujeres como varones, cuando son jóvenes (18-29 años), reportan el mismo nivel de satisfacción. Podría decirse que el comportamiento de la satisfacción con la vida entre los hombres sigue el patrón parecido al de una curva en “U”, es decir, la satisfacción con la vida es más alta en el grupo de jóvenes (18-

29) y va disminuyendo a medida que los grupos de edad son mayores (30-44 y 45-59 años) para luego volver a aumentar en los adultos mayores (60-70 años). Por su parte, entre las mujeres, el bienestar subjetivo tiene un patrón similar al de una recta con orientación descendente, es decir, la satisfacción con la vida es más alta en los grupos jóvenes y va disminuyendo con la edad hasta alcanzar su nivel más bajo en el grupo de edad de 60-70 años¹⁵. Esto significaría, llanamente, que mientras entre los varones hay una especie de “recuperación” de la felicidad a edades mayores, en el caso de las mujeres dicha recuperación es prácticamente imposible. Desde el punto de vista estadístico, esto daría cuenta de un efecto de interacción importante entre la edad y el sexo en su vinculación con el bienestar subjetivo en México.

¹⁵ El rango de bienestar para la elaboración de los gráficos ha sido: “0-7”: insatisfecho; “8-10” satisfecho.

Gráfico 3.1

Distribución de la población por sexo y grupos de edad según satisfacción con la vida

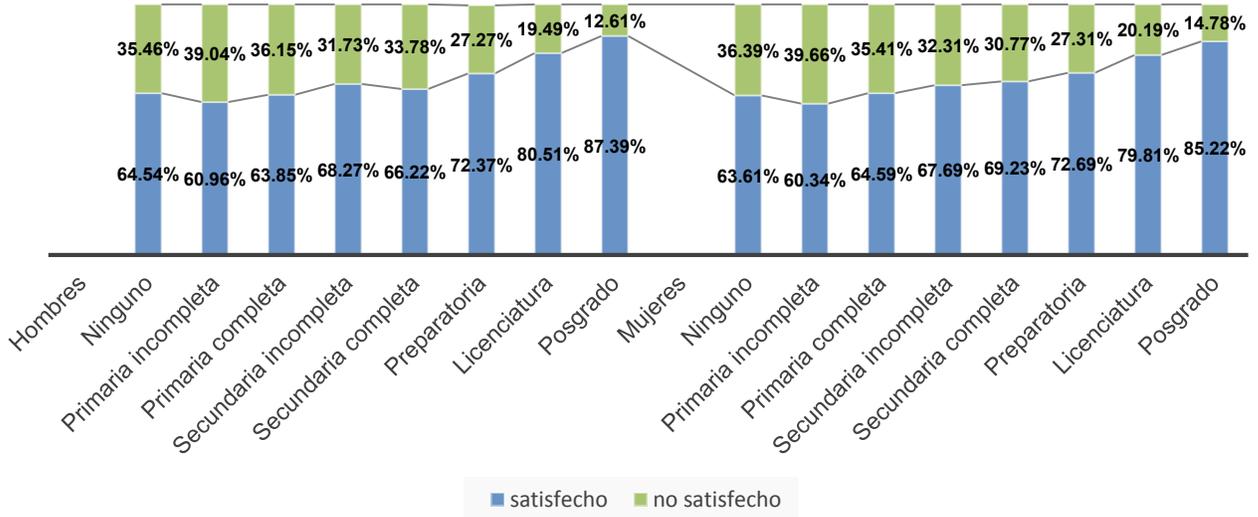


Fuente: cálculos propios basados en la BIARE 2012.

En cuanto al vínculo entre escolaridad y bienestar subjetivo, “Rojas (2007) encuentra un efecto positivo de los años de escolaridad en la satisfacción con la vida” (citado por Rojas & Martínez, 2012:49). Los hallazgos obtenidos en la BIARE 2012 se presentarían en ese mismo sentido. Como se observa en el gráfico 3.2, entre los que tienen primaria incompleta se presentan los niveles más bajos de satisfacción, contrariamente a lo que sucede entre los que tienen posgrado, que registran los niveles más altos de bienestar subjetivo. Ello sugeriría, evidentemente, que la educación -o los niveles de escolaridad- tiene un fuerte efecto en los niveles de satisfacción con la vida. Estas evidencias, además, también han sido registradas en otros países: saber más, tener más conocimiento o –en términos de Coleman- mayor información acerca del mundo, eleva profundamente los niveles subjetivos de bienestar.

Gráfico 3.2

Distribución de la población por sexo y nivel educativo según nivel de satisfacción



Fuente: cálculos propios basados en la BIARE 2012.

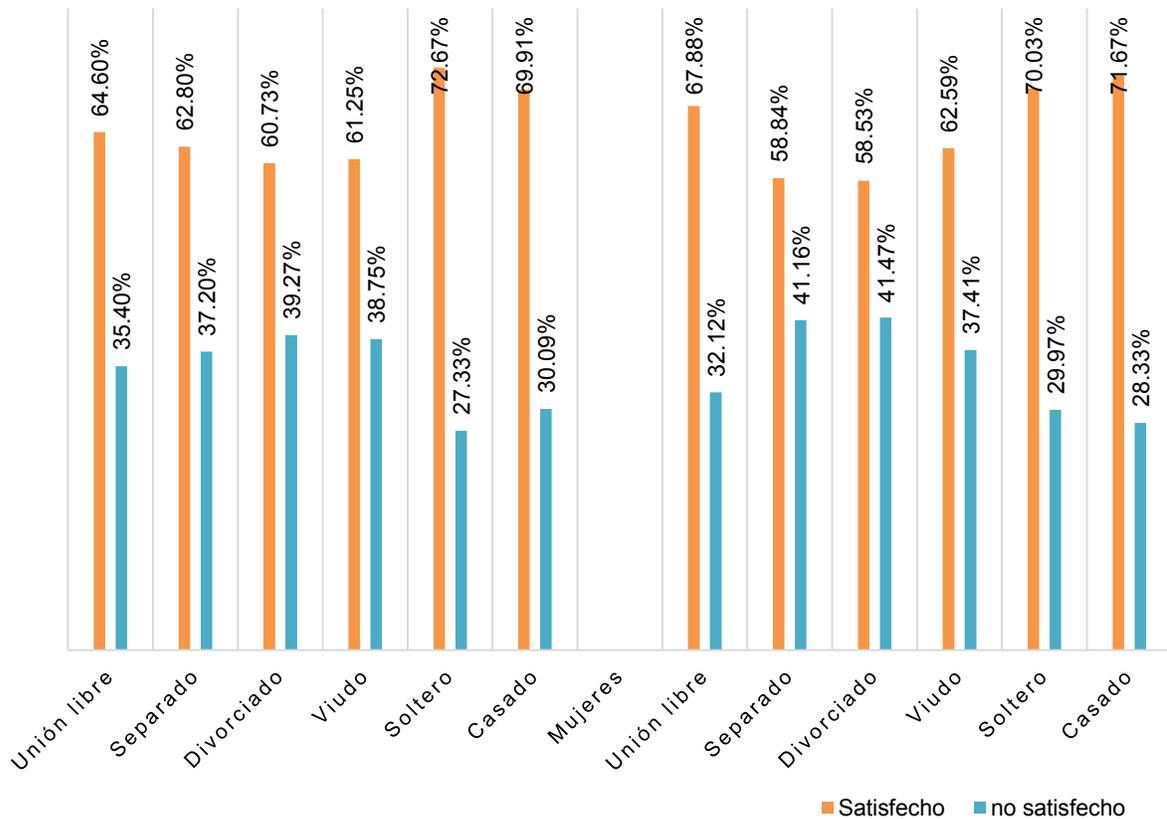
Respecto al vínculo entre bienestar subjetivo y estado conyugal, en un estudio realizado en Chile por Moyano y Ramos (2007), se encontró que “los casados presentan una mayor satisfacción de vida que los solteros” (citado por Rojas & Martínez, 2012:45). Para el caso de México, con el estado conyugal sucede algo similar que el efecto de interacción observado entre el sexo y edad. Es decir, si bien en términos generales también aquí los casados reportan un nivel de satisfacción más alto comparado con los solteros, se encuentran importantes diferencias cuando observamos esa relación a través del sexo de los entrevistados. Entre los hombres son los solteros los que se encuentran más satisfechos con su vida mientras que, entre las mujeres, efectivamente las casadas son las que declaran niveles más altos de satisfacción. De hecho, mientras que entre los varones, los divorciados y los viudos son los que presentan mayores niveles de insatisfacción, entre las mujeres, las más insatisfechas son las separadas y divorciadas (ver gráfico 3.3). Así como la

edad ejerce una influencia diferente en los niveles de bienestar subjetivo entre hombres y mujeres, también el estado civil muestra un impacto diferenciado según el sexo de los entrevistados. Este resultado, además, es consistente con los hallazgos presentados en el Informe sobre el Desarrollo Humano en Chile (2012) en el que se señala que “las personas separadas, divorciadas y, en particular, aquellas personas que enviudaron están menos satisfechas con sus vidas que las personas casadas o solteras que nunca se han casado”. (2012: 146).

Los datos esgrimidos hasta el momento indicarían, al menos en principio, que habría cierta desigualdad de género en el acceso al bienestar subjetivo de la población mexicana. En ese sentido, las pautas culturales, sociales o económicas que influirían en la satisfacción con la vida estarían jugando un papel diferenciado por sexo importante en la determinación del bienestar subjetivo.

Gráfico 3.3.

Estado conyugal y sexo de acuerdo con el nivel de satisfacción



Fuente: elaboración propia basada en la BIARE 2012

De acuerdo con Castellanos (2013:2), “uno de los hallazgos que ha provocado mayor perplejidad es la relación peculiar que existe entre ingreso y bienestar subjetivo. Por ejemplo, la comparación de los niveles de bienestar subjetivo indica que, en efecto, algunos de los países con los niveles de PIB per cápita más altos, sobre todo los países Escandinavos, son también los que habitan poblaciones con mayores niveles de satisfacción de vida y felicidad. Pero también sucede que un buen número de países con niveles medios de ingreso promedio y/o con problemas de desigualdad, presentan al mismo tiempo altos niveles de satisfacción de vida”.

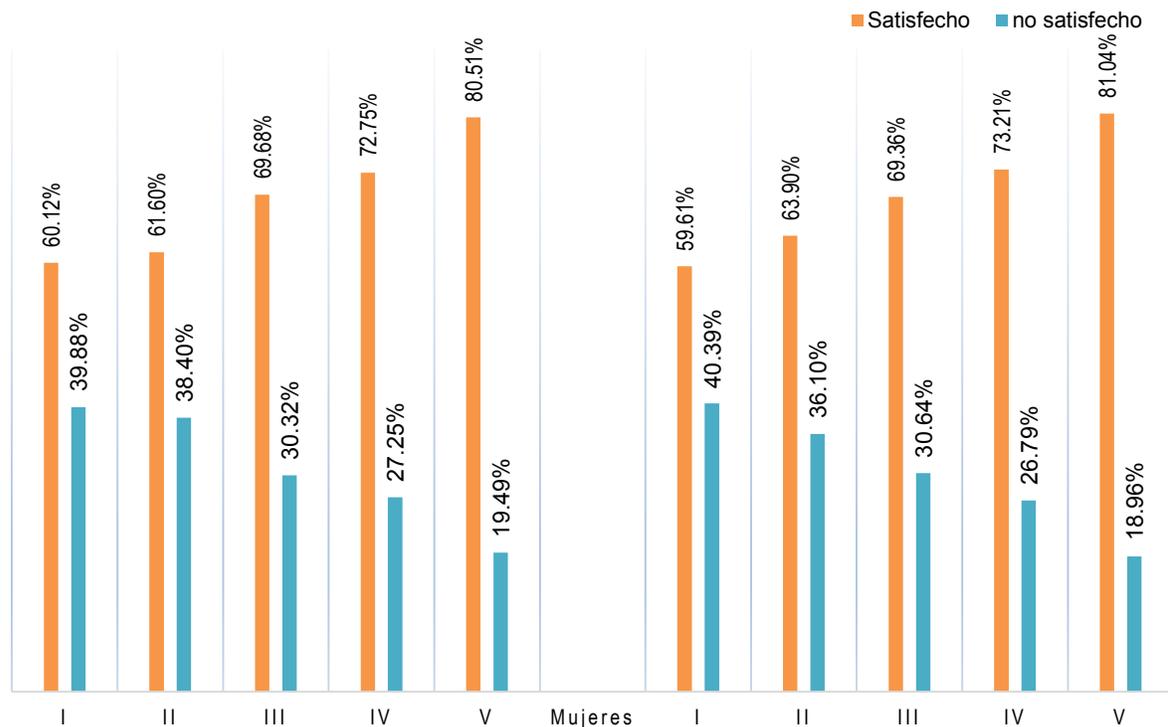
La argumentación, evidentemente, busca replantear el vínculo directo entre ingreso y satisfacción que priva en las visiones más economicistas del bienestar.

En la mayoría de los estudios señalados, el impacto del ingreso es mayor en los estratos económicos más bajos, perdiendo importancia en los estratos económicos más altos. Al respecto, Castellanos (2013:12) señala que “los niveles de correlación pocos robustos (entre ambas variables) pueden sugerir que los indicadores no son determinantes para la satisfacción de la vida”. En cambio, de acuerdo con el Informe sobre Desarrollo Humano en Chile (2012:35), los ingresos sí tendrían un fuerte impacto en el bienestar de las personas indicando, además, que “la satisfacción general con la vida está desigualmente distribuida según el nivel de ingresos de las personas: a medida que aumentan los ingresos familiares aumenta la satisfacción vital declarada”.

En el caso específico de nuestra investigación, los datos obtenidos de la BIARE también muestran un aumento en el nivel de satisfacción conforme se asciende en el ingreso. En esta ocasión, además, no existen diferencias en cuanto al sexo: tanto en hombres como mujeres, la variable satisfacción tiene el mismo comportamiento ascendente. (Ver gráfico 3.4). Este mismo movimiento es el observado en el caso de la educación. Es decir, no sólo educación e ingreso son las únicas variables que muestran una asociación positiva, ascendente y directa con el bienestar subjetivo sino que también son las únicas que no presentan interacciones importantes según el sexo de los entrevistados. Ello indicaría, en principio, que aquellas variables relacionadas con el origen social de los entrevistados (y por lo tanto con los niveles de desigualdad de la sociedad mexicana) son las que ejercerían una fuerza más directa sobre los niveles de satisfacción con la vida, con relativa independencia de la edad o el sexo de las personas. El resultado anterior nos indica, además, que los ingresos importan en la percepción de la vida del mexicano, aunque como se verá más adelante, no es la única variable de importancia. Ello justifica aún más la necesidad de incluir otros aspectos de la vida social y económica de los individuos –y el caso específico de las interacciones sociales- como elementos que nos ayuden a identificar qué realmente importa a la hora de preguntar directamente a las personas qué tan satisfechas están con su vida.

Gráfico 3.4

Relación entre ingresos (quintiles) y satisfacción con la vida

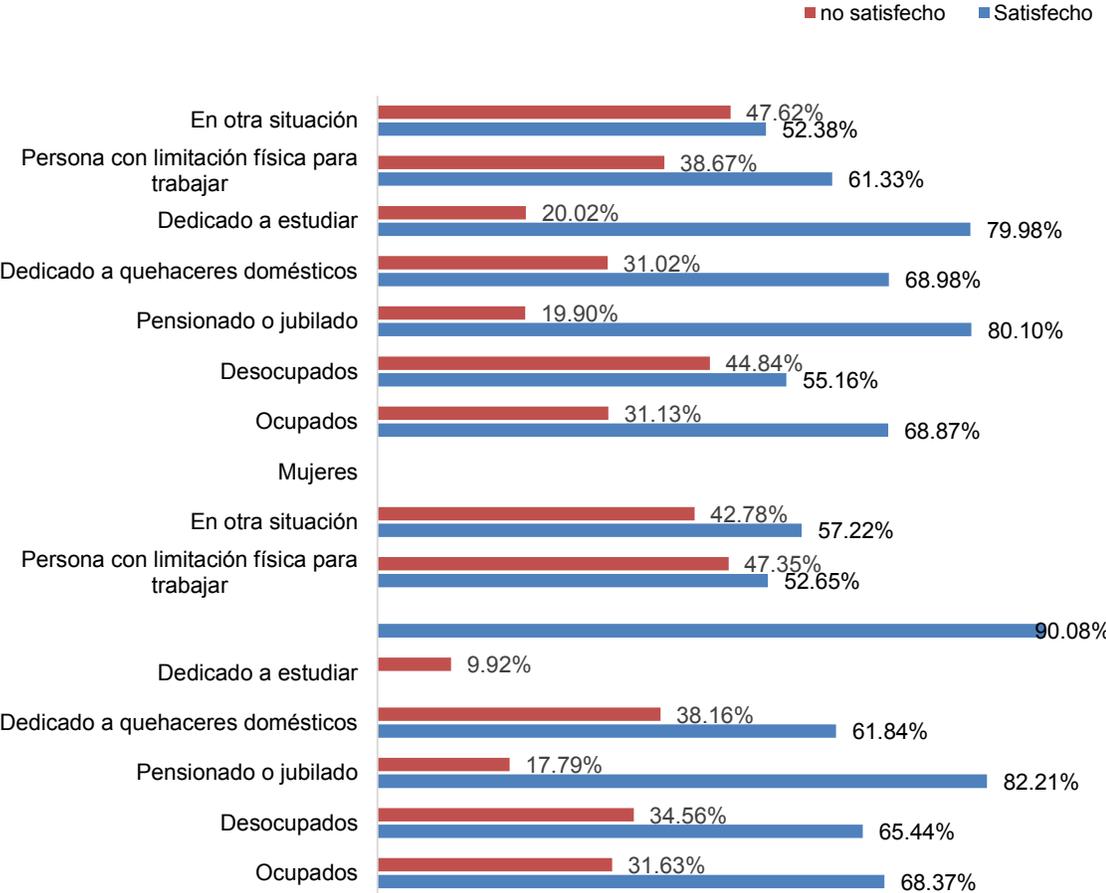


Fuente: cálculos propios basados en la BIARE 2012

Otra de las variables que se relaciona empírica e internacionalmente con la satisfacción con la vida es la condición de actividad. De acuerdo con los hallazgos presentados en el Informe sobre Desarrollo Humano en Chile (2012:146), “los desempleados tienen una menor satisfacción respecto a los que tienen un empleo remunerado”. Para el caso de México, existe una diferencia estadísticamente significativa entre hombres y mujeres en las cuatro condiciones de actividad: ocupados, desocupados, personas dedicadas a quehaceres domésticos, dedicadas a estudiar o personas con limitación física para trabajar. Los hombres se declaran más satisfechos cuando están ocupados o dedicados a estudiar y menos satisfechos cuando están dedicados a quehaceres domésticos o tienen alguna limitación física para trabajar (gráfico 3.5). En el caso de las mujeres son las que

estudian o las jubiladas las que presentan los niveles más altos de bienestar subjetivo. Los niveles de satisfacción entre las personas ocupadas no muestran valores diferentes por sexo. En ese sentido, podría decirse que el trabajo es una fuente importante de satisfacción con la vida, con relativa independencia del sexo de los entrevistados, tal como se observa en otras investigaciones internacionales sobre el tema.

Gráfico 3.5
Condición de actividad y sexo, según satisfacción con la vida



Fuente: cálculos propios basados en la BIARE 2012

Hasta aquí hemos señalado distintos resultados de la satisfacción con la vida tras observar algunas de las variables demográficas más importantes y que son las que se han tenido en cuenta en diversas investigaciones sobre el tema: sexo, edad, estado conyugal, nivel educativo y condición de actividad. En primer lugar, se observa que a simple vista no existe diferencia entre el nivel de satisfacción que declaran hombres y mujeres. Sin embargo, cuando observamos por grupos de edad, es ahí donde encontramos que mientras los hombres sigue un patrón de recuperación en la satisfacción con la vida (esto es, tienen un comportamiento ascendente entre los grupos jóvenes (18-29) para descender entre los grupos de edad activa, para finalmente aumentar entre el grupo de 60-70 años), entre las mujeres, en cambio, el patrón que sigue el grupo de edad es distinto en la medida que muestra una relación descendente conforme aumenta la edad.

Por su parte, la educación tiene un vínculo fuerte y positivo con la satisfacción con la vida en México y dicha relación ya se ha encontrado en otros estudios a nivel internacional. De ahí la importancia de crear políticas públicas en materia de educación que busquen frenar el fenómeno de la deserción en las escuelas, por ejemplo y aumentar el nivel educativo de la población en edad escolar. Desde la perspectiva del bienestar subjetivo esto importa porque acceder a la educación supone también contar con más herramientas cognitivas e informativas para evaluar la vida a la que se aspira.

En cuanto al estado conyugal observamos que, entre los hombres, los solteros presentan un nivel de satisfacción mayor que los casados. En cambio, las mujeres casadas son las que presentan mayores niveles de satisfacción con la vida. Por último se observa que las personas ocupadas están más satisfechas que las que se encuentran sin empleo. Este último hallazgo nos habla también de la necesidad de crear más incentivos para la contratación formal de trabajadores y formalizar o regularizar el trabajo por cuenta propia. En cualquier caso, el trabajo parecería continuar fungiendo como un núcleo de satisfacción importante en la vida de las personas.

A partir de este contexto general del comportamiento del bienestar subjetivo en México, en la siguiente sección mostraremos el vínculo entre el bienestar subjetivo y el primer factor considerado con respecto a las interacciones sociales: la sociabilidad en sus vertientes de cara a cara y a la distancia, en aras de saber, por un lado, si la sociabilidad tiene impacto en la satisfacción de vida de los mexicanos y, por el otro, identificar qué tipo de sociabilidad es la que importa más.

3.2 Del vínculo entre bienestar subjetivo y sociabilidad

Como se dijo en el capítulo dos, el enfoque restringido del capital social, según Millán, es una perspectiva centrada en las relaciones interpersonales. En este sentido, las características fundamentales de este tipo de relaciones son la cantidad y la calidad de las mismas (Millán 2014). Este autor agrega que “el capital social se focaliza, de ese modo, en un stock de conexiones cargadas de acompañamiento, reconocimiento mutuo, afectividad. Se trata de interacciones regidas por una marcada lógica de sociabilidad” (2014: 13). Siguiendo dicha línea de argumentación, tanto en este apartado como en los siguientes capítulos se realiza un análisis del vínculo entre bienestar subjetivo e interacciones sociales. Las variables que nos ayudarán en dicho análisis son: sociabilidad, apoyo, comportamiento pro-social y asociatividad.

La sociabilidad, como se dijo, remite a interacciones: “se trata de una dimensión que indica la vinculación social no formalizada en organizaciones y que se lleva a cabo mediante la participación en actividades relacionadas con la sociabilidad. Las interacciones que en esas prácticas se realizan presuponen el registro de contactos entre la gente, la formación de lazos y vínculos de distinto orden, intensidad y permanencia, que son absolutamente necesarios para la cohesión de las sociedades, en la medida en la que registran, por así decir, el estado que guarda la vinculación social en al menos algunos de sus aspectos” (Millán & Gordon, 2009: 51).

Bajo la misma línea de argumentación, “Gans afirmó que la sociabilidad es una reunión rutinizada de un mismo grupo de familiares y amigos que tiene lugar

varias veces a la semana. Algunos participan en cliques informales y en clubs formados por gente no relacionada previamente. Sin embargo, en el número y en el tiempo dedicado a ellos, estos grupos son menos importantes que el círculo familiar”. (Citado por Granovetter, 2000). Estas últimas afirmaciones serán contrastadas, como se verá más adelante, con los resultados obtenidos de la BIARE 2012.

Si se considera a la socialidad como un tipo de interacción social, de inmediato se repara en que, al menos, pueden distinguirse dos subtipos que se determinan por el carácter presencial, o no, que ocurre en dichas interacciones. La que ocurre de manera presencial la denominamos, como es obvio, *sociabilidad cara a cara*. Ella incluye contactos cotidianos con familiares y amigos. La sociabilidad que no se verifica cara a cara sino que requiere de ciertas tecnologías que median esa interacción social, la indicamos como *sociabilidad a distancia*. Ella implica el contacto telefónico con amigos, el contacto telefónico con familiares, los correos electrónicos con amigos, los correos electrónicos con familiares y el uso de alguna red social. Se presenta a continuación los resultados empíricos sobre la correlación entre satisfacción con la vida y ocho variables relacionadas con los dos subtipos de sociabilidad.

La sociabilidad que se refiere a la interacción cara a cara con familiares se mide a partir de las siguientes preguntas de la BIARE: “Normalmente ¿cada cuándo se reúne usted con familiares que no viven en su hogar?” y “¿a cuántos vecinos suyos conoce por su nombre?” Se presenta y se analiza principalmente la intensidad (fuerte o débil) y el tipo de correlación (positiva o negativa).

La correlación entre satisfacción con la vida y la frecuencia de las reuniones familiares está dada por la construcción de dos variables. La primera toma valor de “0” para insatisfacción y “1” para satisfacción. La segunda toma valores de “0” cuando hay pocas reuniones familiares y de “1” cuando hay mucha frecuencia en las reuniones familiares¹⁶. Por su parte, la correlación entre satisfacción y reunión

¹⁶ Cabe señalar que las repuestas a la pregunta son: 1. Más de una vez al mes, 2. Una vez al mes, 3. Cada dos meses, 4. Cada tres meses, 5. Al menos una vez cada 6 meses, 6. Al menos una vez al año, 7. Sólo en ocasiones especiales, 8. No tiene familiares con quien reunirse.

con amigos se realizó también por medio de dos variables. La primera se refiere a la satisfacción con la vida en los mismos términos anteriores y la segunda toma los valores de 0 cuando hay poca frecuencia en las reuniones con amigos y de 1 cuando hay más reuniones con los amigos.

En primer lugar, los datos arrojan que la correlación entre satisfacción con la vida y la frecuencia de las reuniones con familiares (que no comparten el mismo techo) muestra que a mayor acercamiento existe también un mayor nivel de satisfacción con la vida. Sin embargo, ello tiene un impacto menor si lo comparamos con la asociación entre reunión con amigos y satisfacción con la vida, como se puede observar en la tabla 3.6. Dicho en otros términos, la sociabilidad cara a cara a través de las reuniones con amigos tendría un impacto más importante en la satisfacción con la vida que la sociabilidad construida a través de los núcleos familiares. Es decir, no obstante el peso de la familia en el bienestar subjetivo, es notable el modo en que influyen los amigos en dicho bienestar.

Tabla 3.6**Sociabilidad cara a cara¹⁷**

		reunión con amigos	reunión con familiares	vínculo con vecinos
Satisfacción con la vida	Correlación de Pearson	0.104	0.091	-0.001
	Grado de Sig. (bilateral)	.000	.000	.935
	N		10654	

Fuente: elaboración propia con datos de la BIARE

Por otro lado, se observa una correlación negativa entre satisfacción con la vida y el conocer el nombre de tus vecinos. Tal como se observa en la tabla 8, tiene un valor de -0.01 y claramente resulta una asociación no significativa estadísticamente. De las tres variables consideradas (vínculo con vecinos, reunión con amigos, reunión con familiares) la que tiene un vínculo más fuerte con satisfacción es la reunión con amigos. Tal resultado va en la misma dirección que el argumento de Rabell y D'Aubeterre (2009:45) cuando señalan que “esto no implicaría que la familia haya colapsado, o que las transformaciones de la familia tradicional hayan agotado el *stock* de capital social de las personas. Más bien, dice Field (2003:30), los cambios en las relaciones íntimas parecen ser consistentes con la incrementada

¹⁷ Para obtener las variables se realizaron las siguientes recodificaciones:

Poca frecuencia en las reuniones familiares: al menos una vez cada año, al menos una vez al año, en ocasiones especiales y no tiene familiares.

Mucha frecuencia en las reuniones familiares: más de una vez al mes, una vez al mes. Cada dos meses y cada tres meses.

Poca frecuencia en reuniones con amigos: al menos una vez cada seis meses, al menos una vez al año, solo en ocasiones especiales y no tiene amistades.

Mucha frecuencia en reuniones con amigos: más de una vez al mes, una vez al mes, cada dos meses y cada tres meses.

Para el caso de los vecinos la recodificación quedó así: sin vínculo: a ninguno y a uno; con vínculo: dos, tres, cuatro, cinco y más de cinco.

confianza en la amistad y otros lazos; este autor sostiene que es posible que se produzca una convergencia entre las relaciones familiares y otro tipo de vínculos”.

Hasta aquí podemos señalar que dentro del subtipo de sociabilidad *cara a cara*, la reunión con amigos es la variable que más peso tendrían en la satisfacción con la vida de los mexicanos.

Dicho lo anterior, enseguida presentamos los resultados obtenidos de la correlaciones entre la *sociabilidad a distancia* y satisfacción con la vida. Este segundo tipo de sociabilidad tiene que ver con la interacción a distancia con otros a través de medios de comunicación electrónicos. Para identificar el vínculo entre este tipo de sociabilidad y bienestar subjetivo se utilizaron las siguientes preguntas de la BIARE 2012: “La semana pasada, ¿tuvo algún contacto telefónico con amigos/con familiares?”, “La semana pasada, ¿tuvo algún contacto por correo electrónico con amigos/con familiares?” “¿Está registrado en alguna red social de internet (Facebook, twitter, MySpace, Ixango y/o expesa y recibe opiniones?”.

Los resultados que se obtienen al respecto son los siguientes: la correlación entre contacto telefónico con amigos y satisfacción con la vida es más estrecha que la correlación entre satisfacción y contacto telefónico con familiares, tal como se observa en la tabla 3.7. Cabe señalar que posiblemente el módulo de la BIARE se refiere a familiares lejanos con los que no se comparte el techo, *ergo* no a la familia nuclear. Nuevamente, también en este tipo de sociabilidad la importancia de los amigos parecería ser mayor que la de los familiares.

Tabla 3.7. Sociabilidad a distancia ¹⁸

		red social	correo con amigos	correo con familiares	llamadas a familiares	llamadas a amigos
Satisfacción con la vida	Correlación de Pearson	.108	.132	.118	.082	.119
	Grado de Sig. (bilateral)	.000	.000	.000	.000	.000

Fuente: Elaboración propia basada en la BIARE 2012.

En el mismo sentido, la tabla 3.7 muestra que la correlación entre bienestar subjetivo y contacto a través de correo electrónico con amigos es más fuerte que la correlación que resulta entre satisfacción con la vida y el contacto vía correo electrónico con los familiares con los que no se comparte el techo, situación que hace hincapié en el papel que tiene la interacción con los amigos, incluso si es a distancia.

El uso de las redes sociales sí tiene importancia en la satisfacción de vida de los mexicanos. De hecho, se encuentra por encima de las llamadas a familiares. Por orden de importancia tenemos entonces: correo con amigos, llamada a amigos, correo con familiares, red social y llamadas a familiares. Es decir, dentro del vínculo entre satisfacción con la vida y sociabilidad a distancia, la variable que menos importa son las llamadas a familiares.

Hasta aquí se presentaron las correlaciones entre satisfacción con la vida y dos subtipos de sociabilidad: *cara a cara* (reunión con familiares, reunión con amigos e

¹⁸ La recodificación de las variables fue:

Contacto telefónico con familiares: la respuesta sí, se recodifico en 1, y no en "0".

Contacto telefónico con amigos: la respuesta sí, se recodifico en 1, y no en "0".

Correo electrónico con familiares: la respuesta sí, se recodifico en 1, y no en "0".

Correo electrónico con amigos: la respuesta sí, se recodifico en 1, y no en "0".

Uso de redes sociales: la respuesta sí, se recodifico en 1, y no en "0".

interacción con los vecinos) y *a distancia* (contacto telefónico con amigos, contacto telefónico con familiares, contacto por correo electrónico con amigos, contacto por correo electrónico con familiares, y el uso de alguna red social). De los resultados arrojados por la encuesta se concluye que, dentro de la sociabilidad cara a cara, la reunión con amigos tiene mayor impacto en la satisfacción con la vida (.104). Para el caso de la sociabilidad a distancia, la asociación más fuerte se da entre satisfacción con la vida y la comunicación con amigos a través del correo electrónico (.132).

Al comparar las ocho variables antes mencionadas, obtenemos que la asociación entre satisfacción y el correo a amigos es la que importa más en los niveles de satisfacción de los mexicanos (sociabilidad a distancia). Enseguida está el contacto telefónico con amigos, correo a familiares, red social, reunión con amigos, reunión con familiares, contacto telefónico con familiares. Además, el vínculo con los vecinos no tiene impacto en la satisfacción (ver tabla 3.8). Los resultados anteriores muestran, en primer lugar, que la sociabilidad en cuanto tipo específico de interacción social (que a su vez es una dimensión importante de los bienes relacionales, tal como se vio en capítulos anteriores) importa en la conformación del bienestar subjetivo. En segundo lugar, los datos indicarían que no da lo mismo “cualquier” tipo de sociabilidad o de interacción social para generar satisfacción en la vida de las personas. En ese sentido, la sociabilidad a distancia mediante el uso del correo electrónico importa más, siempre y cuando este tipo de interacción sea con amigos. Ello, a su vez, revela que el vínculo con la familia (con la que no se comparte el techo) tiene un efecto menor en los niveles de satisfacción con la vida. Cabe enfatizar, sin embargo, que el correo a familiares ocupa el lugar número tres en orden de importancia y ello también indicaría que la familia tiene un peso importante en los niveles de satisfacción con la vida.

Tabla 3.8

De los dos tipos de sociabilidad: a distancia y cara a cara

satisfacción con la vida	Sociabilidad cara a cara			Sociabilidad a distancia				
	Reunión familiares	Reunión con amigos	conoce vecinos	contacto telefónico familiares	contacto telefónico amigos	correo familiares	correo amigos	red social
Correlación de Pearson	.91	.104	-.01	.082	.119	.118	.132	0.108
Grado de Sig.(bilateral)	(.000)	(.000)	(.935)	(.000)	(.000)	(.000)	(.000)	(.000)

Fuente: Elaboración propia

Consideraciones finales

Los resultados expuestos en este capítulo muestran que en México la satisfacción con la vida se relaciona con ciertas características particulares de los sujetos. De modo que, siguiendo el argumento de Millán (2011), la subjetividad jugaría un papel central en la mirada de las personas sobre su vida individual, aunque ciertamente estructurada por determinados condicionantes sociales y económicos específicos. En ese sentido, dentro del panorama sociodemográfico podemos observar los siguientes puntos:

- 1) En cuanto a la condición de actividad, los que tienen alguna limitación física para trabajar son los más insatisfechos con su vida. Esto sugiere, llanamente, la necesidad de una mayor intervención de programas públicos orientados a fomentar la contratación de personas con alguna discapacidad.
- 2) Disminuir la enorme brecha entre los diferentes estratos económicos sigue siendo una tarea pendiente para el gobierno mexicano, dado que la evidencia nacional sugiere el vínculo fuerte entre satisfacción e ingresos. Es

fundamental incidir en los estratos económicos más bajos y así generar un impacto mayor en su satisfacción con la vida.

- 3) La educación es una de las variables que tiene un mayor impacto con el bienestar subjetivo. Si tenemos en cuenta que México, a nivel nacional, presenta una escolaridad de 8.6 años en promedio (es decir, hasta el segundo año de secundaria), resulta de vital importancia colocar a la educación como una de las prioridades en la agenda gubernamental. Desde la postura de Lora (2011: 12), “los gobiernos debería indagar mejor las opiniones para diseñar indicadores más completos de calidad de la educación y las autoridades educativas haría bien en mejorar sus canales de diálogo con las escuelas y los padres, para inculcarles la importancia de las medidas de logro de aprendizaje”.
- 4) Finalmente, se pudo observar también que el vínculo entre bienestar subjetivo y edad por un lado, y estado conyugal por el otro, están fuertemente mediados por el sexo de los mexicanos. Mientras la edad influye de manera diferente en el bienestar de varones y mujeres, el estado civil también presenta un comportamiento diferenciado en función del del sexo de la población. Ello indicaría que las perspectivas de género con las que supuestamente se erigen las políticas públicas en nuestro país deberían continuar enfatizando las diferencias entre hombres y mujeres en el acceso al bienestar y contrarrestar así las enormes desigualdades de género que se experimentan en la vida cotidiana de varones y mujeres en México.

Además de lo anterior, la relación entre satisfacción con la vida y los dos tipos de sociabilidad contemplados, muestra que el vínculo con las amistades se habría fortalecido en los últimos años en nuestro país, resultado –al menos en parte- de una nueva dinámica social dónde la familia con la que no se comparte el techo no es la variable más importante en las interacciones de las personas. Esta especie de integración de nuevos vínculos sociales nos invita a reflexionar sobre el impacto de dicha transformación. Tal como lo indica la literatura del capital social esgrimida en capítulos anteriores, la construcción de lazos fuertes –como los familiares- tiende a generar un tipo de ensimismamiento al interior de los grupos como resultado de

la existencia exclusiva de elementos homogéneos de tipo cultural, étnico y socioeconómico. En cambio, la integración de vínculos sociales a través de amigos y/o conocidos permitiría un intercambio más heterogéneo entre las personas y ello podría contribuir a explicar la mayor relación de estos vínculos con el bienestar subjetivo. En ese sentido, la generación de satisfacción con la vida estaría más ligada a compartir o intercambiar experiencias entre lazos menos fuertes –y más heterogéneos- que a partir de la homogamia que significan ciertas relaciones familiares. De todos modos, este tipo de sociabilidad se caracteriza por lazos con personas que comparten intereses y, hasta cierto punto, un perfil socioeconómico. Ello le restaría importancia, entonces, al capital social que tiende puentes o que busca conectarse con personas diferentes a su círculo más cercano.

Por otro lado, el fuerte vínculo entre el uso de redes sociales y la satisfacción fue un hallazgo que sorprendió, sobretodo, porque es más significativo que el contacto telefónico con familiares (.082), reunión con familiares (.091) y reunión con amigos (.104). Dicho resultado también habla de la dinámica social de los nuevos vínculos y sugeriría que las redes sociales son utilizadas, cada vez más, como un canal de interlocución válidos para establecer interacciones de calidad con los otros.

Sin duda, uno de los resultados menos esperado es el de la asociación entre satisfacción y vínculo con los vecinos. Como se dijo, el valor de dicha asociación es negativo y tal resultado señalaría que en México la sociabilidad que realmente impacta en la satisfacción con la vida es la que se lleva a cabo con amigos, seguida de los familiares. Como se ha señalado en el capítulo dos, las desventajas del capital social vinculante es el de generar un proceso de encapsulamiento entre las personas que se relacionan de forma exclusiva con personas similares a ellas, en el ámbito económico, cultural y religioso. En este sentido, se deberían crear programas que fomenten la integración con la comunidad a través del fortalecimiento de lazos de confianza y cooperación entre los vecinos.

Es importante recalcar también, a la luz de estos resultados, que el papel de la familia extendida ha tenido que ajustarse a estos nuevos esquemas de interacción social donde las amistades se convierten en el factor que más importa en la

satisfacción de los mexicanos y donde el uso de las redes sociales está jugando un papel importante en la interacción con los otros en la medida en que son un canal de intercambio de opiniones y emociones fundamentales en la actualidad. Evidentemente, si la satisfacción con la vida importa, a partir de estos datos es claro que el gobierno debería procurar la mayor cobertura de internet posible.

Por último, es importante destacar que los siete tipos de sociabilidad son significativos (en mayor o menor grado) en la satisfacción con la vida de los mexicanos, hecho que muestra que ya sea a *distancia* o *cara a cara* el interactuar con los otros incrementa nuestros niveles de satisfacción con la vida.

CAPÍTULO 4

SATISFACCIÓN CON LA VIDA, ACCESIBILIDAD DE APOYO Y COMPORTAMIENTO PRO-SOCIAL

El propósito de este capítulo es identificar la relación entre satisfacción con la vida y otro núcleo importante de bienes relacionales: el apoyo de terceros (familiares o no) y distintos tipos de comportamiento pro-social (gasto pro social, apoyo económico a familiares y conocidos y voluntariado).

El capítulo tiene la siguiente estructura. En la primera sección se aborda el concepto de apoyo y los tipos de comportamiento pro-social. La segunda sección da inicio a las correlaciones entre la satisfacción con la vida, tipos de comportamiento pro-social y percepción de los apoyos recibidos, también se incluyen (brevemente) algunos hallazgos a nivel nacional e internacional. Finalmente, se presenta una tabla resumen que nos proporciona un panorama general del vínculo entre los tipos de comportamiento pro social, la percepción de apoyo y satisfacción con la vida en México.

4.1. Percepción de apoyo y comportamiento pro-social

Para Palomar & Cienfuegos (2007: 178) “el apoyo social se refiere a la ayuda potencial con la que cuenta un sujeto (Hansen, Fallon, & Novotny, 1991; Reyes, Cienfuegos, Díaz, & Sánchez, en prensa) a través de su pareja y/o su familia en primer lugar (Ahluwalia, Dodds, & Baligh, 1998; Fernández del Valle & Bravo, 2000) y, en segundo término, de sus amigos(as) íntimos(as), la comunidad y otros grupos a los que el sujeto se encuentra cercano, como los vecinos o compañeros de trabajo (Briggs, 1998; Lemos, 1996; Sinibaldi, 2001)”. En este sentido, el propósito de este capítulo (como se señaló párrafos arriba) es averiguar qué importa más en la satisfacción con la vida, si el dar apoyo o la accesibilidad para recibir apoyos.

“Los apoyos materiales implican un flujo de recursos monetarios (dinero en efectivo, sea como aporte regular o no, remesas, regalos, etcétera) y no

monetarios, bajo diversas formas de apoyo material (comidas, ropa, pago de servicios y otros); los apoyos instrumentales pueden ser el transporte o la ayuda en el hogar; los apoyos emocionales se expresan, por ejemplo, por la vía del cariño, la confianza, la empatía, los sentimientos asociados a la familia y la preocupación por el otro; los apoyos cognitivos se refieren al intercambio de experiencias, la transmisión de información, los consejos que permiten entender una situación, etc.” (Ibíd.).

Para Velásquez (2012:56), el apoyo social se mide “como la cantidad de personas no familiares a las que se puede recurrir en caso de necesitar recursos económicos (...)”. El autor también asevera que este tipo de bienes relacionales tiene una asociación clara y positiva con la felicidad.

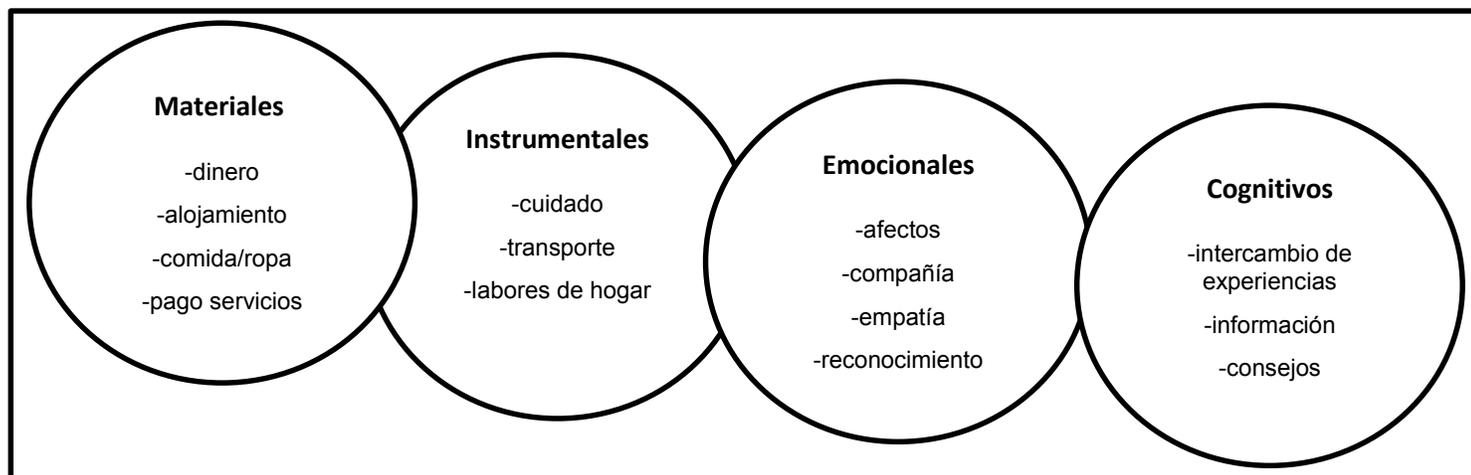
En ese mismo sentido, “Kahn y Antonucci definieron al apoyo social en 1980 como las transacciones interpersonales que implican ayuda, afecto y afirmación. Este conjunto de transacciones interpersonales, al que también se denomina con el término genérico de transferencias, se presenta como un flujo de intercambio y circulación de recursos, acciones e información de tipo material, instrumental, emocional y cognitivo. Dentro de los materiales se encuentran el dinero, la alimentación y el alojamiento” (Palomar & Matus, 2012: 130).

La definición de apoyo nos recuerda el argumento de Lyda Judson Hanifan (citado por Putnam, 2002:15) en cuanto a la importancia del capital social en la vida de las personas, “(...) abandonado a sí mismo, el individuo es socialmente un ser indefenso (...). Pero si entra en contacto con sus vecinos, y éstos con nuevos vecinos, se producirá una acumulación de capital social que podrá satisfacer de inmediato sus necesidades sociales y generar unas posibilidades sociales suficientes para mejorar de forma sustancial las condiciones de vida de toda comunidad”.

De acuerdo con Montes de Oca, Guzmán y Huenchuan (2003:6) existen cuatro tipos de apoyo: “materiales, instrumentales, emocionales y cognitivos”. Los materiales, de acuerdo con la autora, se refieren a los recursos de dos tipos: flujo monetario o recursos físicos que ayuden a cubrir necesidades básicas de las

personas. Por su parte, los instrumentales pueden ser el cuidado, el transporte y la ayuda en las labores domésticas. Los emocionales son básicamente el apoyo a través de muestras de afecto. Finalmente, los cognitivos aluden a consejos que permiten entender una experiencia en particular (Montes de Oca, et al., 2003).

Figura 4.1: Tipos de apoyos o transferencias



Fuente: Montes de Oca, Guzmán & Huenchuan, *Redes de apoyo social de personas mayores: marco teórico conceptual*, 2003, p. 7.

De acuerdo con Rabell y D'Aubeterre (2009:41), el apoyo de la familia es considerado uno de los más importantes en la vida de las personas: “la generosidad familiar, la entrega incondicional y el apoyo solidario alcanzan, en la ideología familiarista, el estatuto de un rasgo compartido de identidad nacional; una suerte de esencia adormilada, en estado latente, que se activaría poderosamente, tanto en situaciones de emergencia como en momentos menos apremiantes de la vida cotidiana”.

Ya la literatura del capital social nos había advertido sobre el complejo proceso de construcción de los apoyos sociales. Por ejemplo, Bourdieu plantea—de acuerdo con Ramírez (2005:23) — que “el volumen de capital social de un individuo dependerá de dos elementos: primero, de la extensión de sus conexiones y su capacidad para movilizarlas; y segundo, del volumen del capital (económico, cultural y social) con el que cuenten las personas con las que se relaciona”. De lo anterior

se deriva que “las redes familiares no deben ser vistas como un dato fijo, (en la medida en que) no constituyen fuentes inagotables de recursos y, además, no todos los hogares pueden cultivar estos vínculos con la misma intensidad. Asimismo, los contornos de estas redes se modifican a lo largo del ciclo doméstico: el contacto y los intercambios con la parentela y los allegados atraviesa varias fases de expansión y contracción a lo largo del ciclo familiar (Bott, 1964: 156, citado por Rabell & D´Aubeterre, 2009:47).

En un estudio realizado en el Distrito Federal, Palomar y Cienfuegos encontraron que “la principal fuente de apoyo proviene de la familia” (2007: 185). En dicho estudio “se distinguieron las principales fuentes de apoyo percibidas en tres grupos socioeconómicos diferentes –pobres extremos, pobres moderados y no pobres– en México. Encontraron que la principal fuente de apoyo para la mayoría de los sujetos son los padres y hermanos, seguidos por la Iglesia y la religión. La tercera fuente de apoyo para esta muestra fue la familia extendida que comprendía a los abuelos y tíos. Subsiguientemente, se encontró el apoyo proporcionado por los amigos y vecinos” (Palomar & Cienfuegos, 2012: 131).

En el mismo plano empírico, “otra investigación realizada por Palomar y Cienfuegos (2007, citado por Palomar & Muñoz, 2011:261) mostró que los altos niveles de apoyo social proporcionados por la familia, así como el apoyo brindado por los amigos y vecinos, tienen un vínculo fuerte con los altos niveles de satisfacción en diferentes áreas del sujeto, incluyendo las personales e interpersonales. En línea con lo anterior, los resultados mostraron que el apoyo proporcionado por la familia de origen tuvo un mayor impacto en la satisfacción con el desarrollo personal de los sujetos y, esto indicaría el impacto del apoyo social en el bienestar de las personas”. En ese sentido, el vínculo con familiares cobra importancia al tener en cuenta que “dos terceras partes de los mexicanos viven en hogares nucleares, tanto en el medio urbano como en el rural. Esto significa que las relaciones (de solidaridad, afectivas, de convivencia, etc.) entre diferentes generaciones de familiares o entre hermanos adultos se desarrollan fuera del marco de la coresidencia” (Coubès, 2009:97). De hecho, “la unidad básica de solidaridad (en México) es la gran familia, que incluye a parientes de tres generaciones (padres,

hijos y nietos, o padres, hermanos, consortes e hijos) y esa solidaridad se desarrolla aun sin que residan juntos)” (Lomnitz y Pérez, 1993:145, citado por Coubès, 2009: 97).

Para el caso de esta investigación, el apoyo al que pueden acceder las personas en caso de necesidad se conoce a través de dos preguntas de la BIARE 2012: “¿Cuántas son las personas de su familia, con las que usted considera que siempre contará en caso de que se le presente una urgencia o necesidad?”, “¿Cuántas son las personas que no son de su familia, con las que usted considera que siempre contará en caso de que se le presente una urgencia o una necesidad?”. El tratamiento de las variables consistió en otorgar valor de “0” cuando la respuesta era ninguna; y valores de “1” cuando contaban con por lo menos un familiar o persona que no es de su familia.

Los resultados que se obtienen de la correlación entre satisfacción con la vida y las expectativas de apoyo social muestran que tener una percepción de apoyo de no familiares tiene un efecto más fuerte en la satisfacción de los mexicanos. Como se observa en la tabla 4.1 la correlación entre satisfacción con la vida y el apoyo familiar es de .087 (grado de significancia .000), y la correlación entre satisfacción y apoyo de conocidos es de .110 (grado de significancia .000). Tal resultado no significa que la familia fuera desplazada como fuente de apoyo sino que “los cambios en las relaciones íntimas parecen ser consistentes con la incrementada confianza en la amistad y otros lazos. (Field) sostiene que es posible que se produzca una convergencia entre las relaciones familiares y otro tipo de vínculos”. (Field 2003: 30 citado por Rabell & D’Aubeterre 2009:45).

Tales resultados nos llevan a suponer que uno de los factores que pueden explicar este hecho es la vulnerabilidad, en términos económicos, de las familias en México. Ya Montes de Oca, Guzmán & Huenchuan (2003) señaló que “las personas que se encuentran en los estratos económicos más bajos suelen tener más apoyo de los vecinos, y esto se debe a que los familiares se encuentran en una condición

de vulnerabilidad¹⁹ similar a la de ellos, mientras que los estratos económicos más altos tienen un mayor apoyo por parte de sus familiares”.

Dicho hallazgo, además, es coincidente con la advertencia de Montes de Oca, Guzmán & Huenchuan (2003:10), en cuanto a dos hechos que ponen en duda la capacidad de la familia para ser la principal fuente de apoyo en momentos de crisis: “en primer lugar, los cambios demográficos -en particular la baja fecundidad- tendrá efectos significativos al disminuir el número de miembros potenciales dadores de apoyo. En segundo lugar, ya que en buena medida los apoyos familiares están basados fundamentalmente en la ayuda femenina, la mayor participación de la mujer en la actividad económica y la tendencia hacia una mayor independencia de ésta en el plano social ponen en duda la continuidad de un modelo de cuidado”.

Finalmente, el hecho de que la percepción de contar con el apoyo de no familiares en una situación de urgencia o necesidad tenga mayor impacto en los niveles de satisfacción con la vida de los mexicanos es un resultado que va en sintonía con los hallazgos obtenidos en el capítulo anterior: la interacción con los amigos es más fuerte que los otros tipos de interacciones sociales.

¹⁹ “El concepto de vulnerabilidad permite dar cuenta de la incapacidad de una persona o de un hogar para aprovechar las oportunidades disponibles en distintos ámbitos socioeconómicos, para mejorar su situación de bienestar o impedir su deterioro” (Kaztman, 2000 citado por Bayón & Mier, 2010:119).

Tabla 4.1**Satisfacción y percepción de apoyo²⁰**

		percepción de apoyo de familiares	percepción de apoyo de no familiares
Satisfacción con la vida	Correlación de Pearson	.087	.110
	Sig. (bilateral)	.000	.000

Fuente: elaboración propia con base en el módulo BIARE 201

Hasta aquí hemos abarcado dos posibles fuentes de apoyo: familiares y no familiares. Ahora es turno de abordar el comportamiento pro-social de los entrevistados, entendido como “actos que benefician a otros o que tiene consecuencias sociales positivas” (Moñivaz, 1996:125). En nuestro caso, el comportamiento pro social puede observarse a través del apoyo económico directo a familiares o conocidos; mediante donativos a instituciones dedicadas a ayudar a personas en condiciones de necesidad, o bien la participación en organizaciones que fomentan la cultura, el voluntariado y la filantropía.

²⁰ La pregunta 1: ¿Cuántas son las personas de su familia, con las que usted considera en caso de que se le presente una urgencia o necesidad? Las repuestas son: 1) Ninguna, 2) una, 3) dos, 4) tres, 5) cuatro, 6) cinco, 7) más de cinco, 8) no tiene familia. La recodificación fue la siguiente: A las respuestas de ninguna y no tiene familia se le asigno valor de “0”, a las respuestas: una, dos, tres, cuatro, cinco, más de cinco se le asigno valor de “1”.

La pregunta 2: ¿Cuántas son las personas que no son de su familia, con las que no son de su familia, con las que usted considera que siempre contará en caso de que se le presente una urgencia o una necesidad? Las respuestas son: 1) ninguna, 2) una, 3) dos, 4) tres, 5) cuatro, 6) cinco, 7) más de cinco. La recodificación consistió en otorgar valor de “0” a la respuesta: ninguna, y “1” a las respuestas: una, dos, tres, cuatro, cinco y más de cinco.

En este sentido, “se ha descubierto, por ejemplo, una relación positiva y clara entre el involucramiento en actividades voluntarias y el bienestar subjetivo: las personas más felices y satisfechas con su vida incurren más en actividades voluntarias y altruistas que las que cuentan con menores niveles de felicidad o satisfacción con la vida (Thoits y Hewitt, 2001; Mejer y Stutzer, 2004, citado en: Rojas & Martínez, 2012: 54).

Para medir u observar el apoyo económico a familiares se utiliza la siguiente pregunta de la BIARE: “En los últimos 12 meses, usted ¿Ha ayudado económicamente a familiares o parientes que viven en otro hogar?”; en cuanto al apoyo económico a conocidos, la pregunta es: “¿Ha ayudado económicamente o de otra forma a conocidos suyos que no son familiares?”. De la misma manera que en casos anteriores, el tratamiento de las variables consistió en realizar una recodificación donde la respuesta “sí” tomó el valor de “1” y la respuesta “no” tomó valor de “0”.

En los resultados obtenidos se observa que el vínculo más fuerte con el bienestar subjetivo se presenta con el apoyo económico a familiares comparado con el apoyo económico a conocidos. Los resultados que se observan en las tablas 4.2 y 4.3 son: una correlación de .067 (con un grado de significancia bilateral de .000) entre satisfacción y apoyo económico a familiares, frente a un .048 (grado de significancia bilateral .000) entre satisfacción y apoyo económico a conocidos. Claramente, estos resultados muestran un giro relativo con respecto a los hallazgos analizados anteriormente. Aquí sí la familia adquiere un rol más importante que los amigos o los conocidos en la vinculación con el bienestar subjetivo. Es decir, si bien genera más satisfacción recibir la ayuda de un amigo que la ayuda de un familiar, a la hora de auto evaluar el comportamiento pro social, es la familia la que deviene más significativa. Ello podría estar asociado con lo analizado en párrafos anteriores acerca de la importancia moral (más que práctica) que la familia continúa teniendo como soporte social de la sociedad contemporánea. Dicho en otros términos, si bien me hace más feliz contar con amigos que con familiares, también me genera más satisfacción continuar actuando como un pilar (económico pero también moral) importante en el núcleo familiar.

Tabla 4.2

Satisfacción y comportamiento pro-social

		apoyo económico a familiares	apoyo económico a conocidos
satisfacción con la vida	Correlación de Pearson	.067	.048
	Sig. (bilateral)	.000	.000

Fuente: elaboración propia con datos del módulo de la BIARE 2012.

4.2 Satisfacción con la vida y gasto pro-social

Tal como se ha planteado en el primer capítulo, las investigaciones centradas en los indicadores macroeconómicos como referentes para explicar el bienestar de las personas han sufrido grandes tras pies en cuanto a ser considerados como supuestos *per se*. La “maximización” de ganancias forma parte de estos grandes supuestos que han tenido que, poco a poco, ser replanteados o al menos reconsiderados. En ese sentido, uno de los principales hallazgos a nivel internacional muestra que “el gasto pro-social, que es aquel destinado a ayudar a otros, está fuertemente asociado con mayores niveles de bienestar subjetivo, con una relación causal clara: el gasto pro-social conduce a una mayor satisfacción de vida de las personas que realizan ese gasto²¹” (Aknin, 2010, citado por Castellanos, 2013: 6).

Para analizar esta asociación en el caso mexicano, las preguntas de la BIARE son: ¿Ha hecho donativos (no limosnas) a alguna organización dedicada a ayudar

²¹ De acuerdo con Aknin (2010), la investigación llevada a cabo con una muestra de más de 600 norteamericanos demostró que dedicar más dinero al gasto prosocial tuvo un fuerte impacto en el nivel de bienestar de las personas (aún controlando por el ingreso).

personas?, y ¿Ha hecho donativos a una institución que promueva el cuidado o la conservación de la cultura, la naturaleza o el espacio urbano?. El tratamiento que se le ha dado a las variables, nuevamente, consiste en recodificar las dos repuestas en valores de “0” para no y “1” para sí.

El resultado para estas dos asociaciones es el siguiente: apoyar a organizaciones dedicadas a ayudar a personas tiene un vínculo más fuerte comparado con el apoyo a instituciones de fomento a la cultura. Tal resultado indica que ayudar a los otros en necesidad tiene un mayor impacto en la satisfacción de los mexicanos que el apoyar a instituciones que fomentan la cultura. Posiblemente, este resultado se encuentre alineado con la percepción que se tiene de las necesidades que apremian en México, teniendo en cuenta que la cifra de personas en situación de pobreza asciende al 45.5%, de acuerdo al Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (2012).

Tabla 4.3 Satisfacción y apoyo a organizaciones

		apoyo a org. dedicadas a ayudar a personas	apoyo a I. de fomento a la cultura
Satisfacción con la vida	Correlación de Pearson	.066	.015
	Sig. (bilateral)	.000	.126

Fuente: elaboración propia con datos del módulo de la BIARE 2012

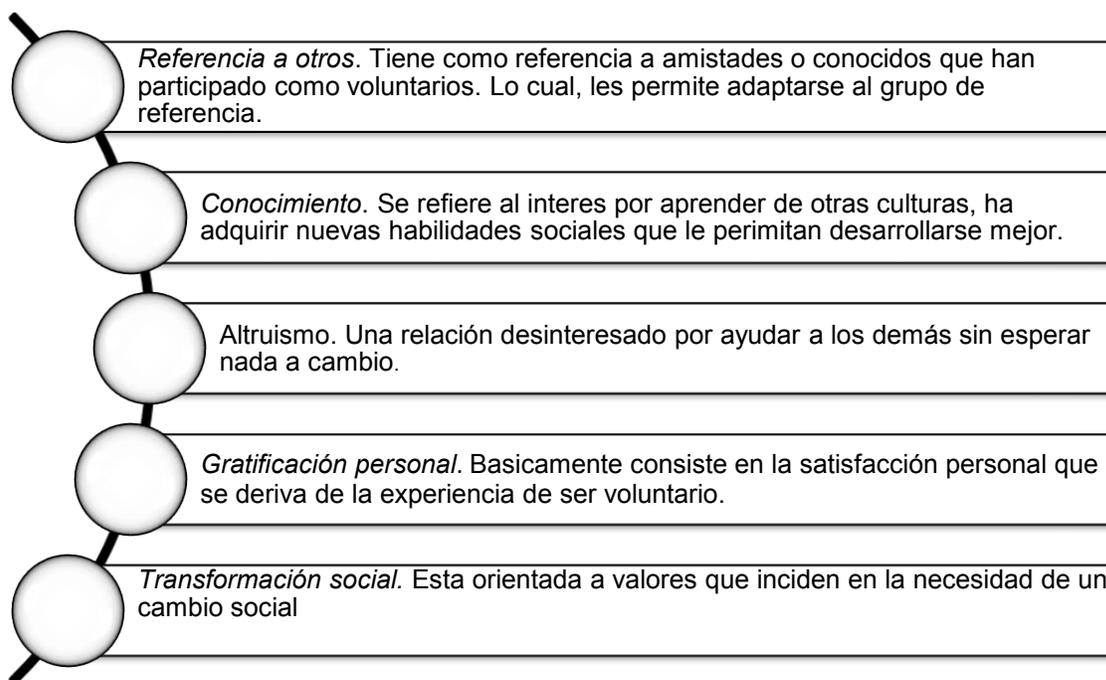
Además de las ayudas económicas y los donativos, otro comportamiento pro-social importante es aquel relacionado con el trabajo voluntario. El voluntariado se define, en términos generales, como “una forma de participación social que promueve un sentido de comunidad y ciudadanía, y más genéricamente, como una especie de

acción social para servir al bien común” (Omoto y Snyder, 1995, p. 672; citados por Pérez, 2013: 2). De tal manera, el voluntariado desde la perspectiva de Wilson (2000, citado en Pérez, 2013) “es una actividad que muestra los aspectos altruistas y prosociales del comportamiento humano, ya que las personas proporcionan su propio tiempo y recursos para ayudar a otro”.

Estudios a nivel internacional han encontrado que la asociación entre voluntariado y bienestar subjetivo es fuerte. Por ejemplo, el *estudio cualitativo sobre el bienestar subjetivo y psicológico del voluntariado de cooperación internacional para el desarrollo* llevado a cabo en Madrid señala que “los voluntarios realizaban un juicio positivo de su vida global, manifestando una percepción positiva de su vida (satisfacción vital)”. También los resultados obtenidos por Meier & Stutzer (citados por Pérez, 2013: 16) “demostraron que los voluntarios son más propensos a informar un alto bienestar subjetivo que los no voluntarios. En este sentido, estos autores sostienen que el bienestar de las personas aumenta debido a la recompensa de sus motivaciones (...)”.

Existe una cantidad considerable de motivaciones que llevan a las personas a actuar como voluntarios (Chacón y Vecina, 2009, Pérez, 2013). En la figura 4.2 se señalan algunas de ellas. Pese a lo importante que resulta el conocer los motivos por los cuales la gente se involucra en actividades de voluntariado, lamentablemente la pregunta de la BIARE 2012 no arroja información que dé cuenta de ellas.

Figura 4.2 Motivos para ser voluntario



Fuente: Elaboración propia basada en: Chacón & Vecino, *Intervención Psicosocial*, 1999. Vol. 8. P.33, y Pérez, 2013:31-34.

Para el caso nacional, aparentemente, el vínculo entre satisfacción con la vida y el voluntariado no es estrecha, tal y como se señala en un estudio basado en la Encuesta Nacional de Valores 2010. A partir de este estudio, Castellanos encuentra que “las cifras nacionales indican que 93.4% de los que hacen trabajo voluntario están algo o muy satisfechos con su vida y 92.1% de los que no han hecho trabajo voluntario también muestran los mismos niveles de satisfacción de vida. Esto sugiere que no existe una asociación fuerte entre ambas variables a nivel nacional” (2013: 8).

El resultado anterior es coincidente con los hallazgos obtenidos de los datos de la BIARE 2012. Estos resultados se obtuvieron de la siguiente pregunta: ¿ha realizado algún tipo de trabajo voluntario o comunitario?. Como se observa en la

tabla 4.4, la correlación entre estas dos variables (satisfacción y voluntariado) no presentan una asociación fuerte, esto si la comparamos con la asociación entre satisfacción y apoyo económico a conocidos (.110) o al apoyo económico a familiares (.067). Tal hallazgo indica que, en México, apoyar a las personas cercanas a la cotidianidad tiene un mayor impacto en el bienestar subjetivo que apoyar a desconocidos con los cuales no se ha establecido un lazo de confianza. Debe decirse aquí que estos hallazgos van en sentido contrario al obtenido a nivel internacional.

Tabla 4.4
Satisfacción y voluntariado

	Voluntariado o trabajo comunitario	
Satisfacción con la vida	Correlación de Pearson	.016
	Sig. (bilateral)	.106
	N	10654

Fuente: elaboración propia con datos del módulo de la BIARE 2012

En términos generales, la asociación entre satisfacción con la vida y diferentes tipos de comportamientos pro-social aquí mencionados dan como resultado que el apoyo que ofrecen los conocidos es el que más pesaría en la satisfacción con la vida de los mexicanos. Específicamente, el orden de importancia de las variables es el siguiente: apoyo económico a familiares, apoyo a organizaciones dedicadas a ayudar a personas en caso de necesidad, apoyo económico a conocidos, voluntariado y, por último, se encuentra el apoyo a organizaciones dedicadas a fomentar la cultura.

Si comparamos las asociaciones obtenidas de los dos rubros (apoyo y comportamiento pro-social) obtenemos que es más importante recibir que dar, y de manera específica, el apoyo de conocidos impacta más que el apoyo que nos ofrecen nuestros familiares. Encontramos nuevamente que los lazos sociales no familiares son los que más importan en la satisfacción con la vida de los mexicanos. Esto indicaría, a su vez, que los lazos que se construyen fuera del hogar resultan ser más eficientes a la hora de solicitar un apoyo y esto se debería, en gran medida, a que las familias se encuentran limitadas en recursos materiales como para constituir una fuente importante de apoyo social en la actualidad.

Cuadro 4.5

Del apoyo y del comportamiento pro-social

Expectativa de apoyo Comportamiento pro-social

		Expectativa de apoyo		Comportamiento pro-social				
		Apoyo de familiares	Apoyo de conocidos	Apoyo E.F	Apoyo E.C	ayudar OAP	Apoyar OFC	voluntariado
satisfacción con la vida	Correlación De Pearson	.087	.110	.067	.048	.066	.015	.016
	Sig. (bilateral)	.000	.000	.000	.000	.000	.126	.106
	N	10654						

Fuente: elaboración propia con datos del módulo de la BIARE 2012

Consideraciones finales

La asociación entre satisfacción con la vida y la expectativa de apoyos de vínculos no familiares es más fuerte que el apoyo familiar. Algunos autores (Montes de Oca, Guzmán & Huenchuan 2003) consideran que la participación de las mujeres en actividades económicas (y siendo éstas históricamente conocidas como las principales fuentes de apoyo) ha disminuido su participación en el cuidado de los miembros de la familia. Otro factor que puede limitar el apoyo de las familias es el estado de vulnerabilidad en la que se encuentran que les impediría proveer a sus miembros de más recursos.

Por otro lado, el vínculo fuerte entre satisfacción y apoyo de conocidos hace referencia al capital social que crea lazos fuertes, los cuales, de acuerdo con Putnam son los mejores para este tipo de propósitos (Putnam & Goss, 2002: 21; citado por Millán & Gordón, 2004: 729).

Dentro del comportamiento pro-social, encontramos que el vínculo más débil lo tiene el apoyo a organizaciones dedicadas al fomento a la cultura. Al mismo tiempo, la correlación estadística entre satisfacción y el apoyo a organizaciones altruistas o de beneficencia es relativamente fuerte. Esto significaría que, en el caso mexicano, poder apoyar a las personas en situación de vulnerabilidad sí tiene un peso significativo en los niveles de bienestar, en contraste con el apoyo para el fomento a la cultura y el voluntariado. Estos resultados, como se dijo, corren de forma contraria a lo que registran algunos estudios internacionales.

En general, los hallazgos descritos en esta sección nos permiten señalar que en México es más importante recibir que brindar apoyo. De manera particular, el saber que contamos con el apoyo de conocidos incide más en los niveles de satisfacción. Por otro lado, el apoyar a organizaciones dedicadas a fomentar la cultura es el factor que menos importa en los niveles de satisfacción. Tales hallazgos, por un lado, resaltan el carácter solidario de los mexicanos (especialmente en momentos de crisis) y, por el otro, se descubre también que en México -a diferencia de lo que sucede en otros países del mundo- no existe una

asociación fuerte entre voluntariado y niveles de satisfacción con la vida. La vulnerabilidad económica por la que atraviesa más del 50 por ciento de los mexicanos es un factor que puede explicar que el contar con el apoyo de conocidos incida más en nuestros niveles de satisfacción que el apoyar a personas o a instituciones. Pese a esto, no habría que olvidar que involucrarnos en actividades comunitarias o voluntarias trae consigo la generación de relaciones más horizontales y democráticas, esto es, nos permite integrarnos mejor como sociedad.

CAPÍTULO 5

SATISFACCIÓN CON LA VIDA Y ASOCIATIVIDAD

Este capítulo pretende identificar hasta qué punto y qué tipo de participación social tiene mayor impacto en los niveles de satisfacción con la vida de los mexicanos. Teniendo ese objetivo en mente se clasificaron cuatro tipos de asociaciones: de *intervención* (una organización profesional, gremial o sindical; una asociación de estudiantes o exalumnos; la mesa directiva de una asociación de padres de familia; una organización de vecinos y una ONG); *recreativas* (algún grupo de autoayuda y/o superación de problemas personales, una asociación deportista y un grupo que promueva valores religiosos); *cívicas* (organización política) y, por último, las asociaciones dedicadas a la *filantropía*.

El capítulo se divide en tres secciones. La primera aborda el concepto de asociatividad desde un enfoque teórico. La segunda sección (a través de correlaciones) analiza el vínculo empírico entre satisfacción con la vida y tipos de asociaciones (intervención, recreativas, cívicas y filantrópicas). Por último, se realiza un análisis general las asociaciones y la satisfacción con la vida para identificar cuál de éstas pesa más en la satisfacción con la vida.

5.1. Asociatividad: aspectos generales

Las asociaciones se definen “como agrupamientos voluntarios de personas unidas por metas comunes, reglas de funcionamiento y elementos simbólicos que les dan identidad y han adquirido una creciente importancia en las sociedades contemporáneas” (Cadena & Puga, 2005: 14).

Desde la óptica de Putnam, las asociaciones son un instrumento pedagógico que sirven para reproducir actitudes de cooperación y confianza con el resto de la sociedad (Gordon, 2005). En sentido opuesto, Stolle (1998) considera que las asociaciones carecen de elementos para reproducir confianza en el exterior. Este

autor sostiene que “las personas que confían más en los otros tienden a participar más en organizaciones, de ahí que no se pueda afirmar que éstas incrementan la confianza de los individuos” (Stolle, 1998; citado por Gordón, 2005: 48). En esa misma línea, Gordon (2006:399) destaca los hallazgos obtenidos por Peter A. Hall en Gran Bretaña: “(...) que muestra cómo, a pesar de que la confianza en los conciudadanos se redujo en ese lapso, la participación en asociaciones voluntarias, ya sea formales o informales, se mantuvo constante. Esto significa que la relación entre confianza y asociatividad postulada por Putnam no tiene un carácter universal, y que otras variables han influido en el fomento de la participación en asociaciones”.

Bajo la misma línea de argumentación, “en el debate sobre la relación entre asociatividad, confianza y compromiso cívico, Robert Putnam ha sostenido que las asociaciones cívicas o de voluntariado constituyen espacios de interacción social en los que se facilita el aprendizaje de actitudes y conductas cooperadoras, incrementan la interacción cara a cara y crean condiciones para el desarrollo de la confianza, y que la confianza generada dentro de ellas, así como las experiencias de cooperación de sus miembros, tienden a generalizarse al conjunto de la sociedad”(Gordon, 2005: 42).

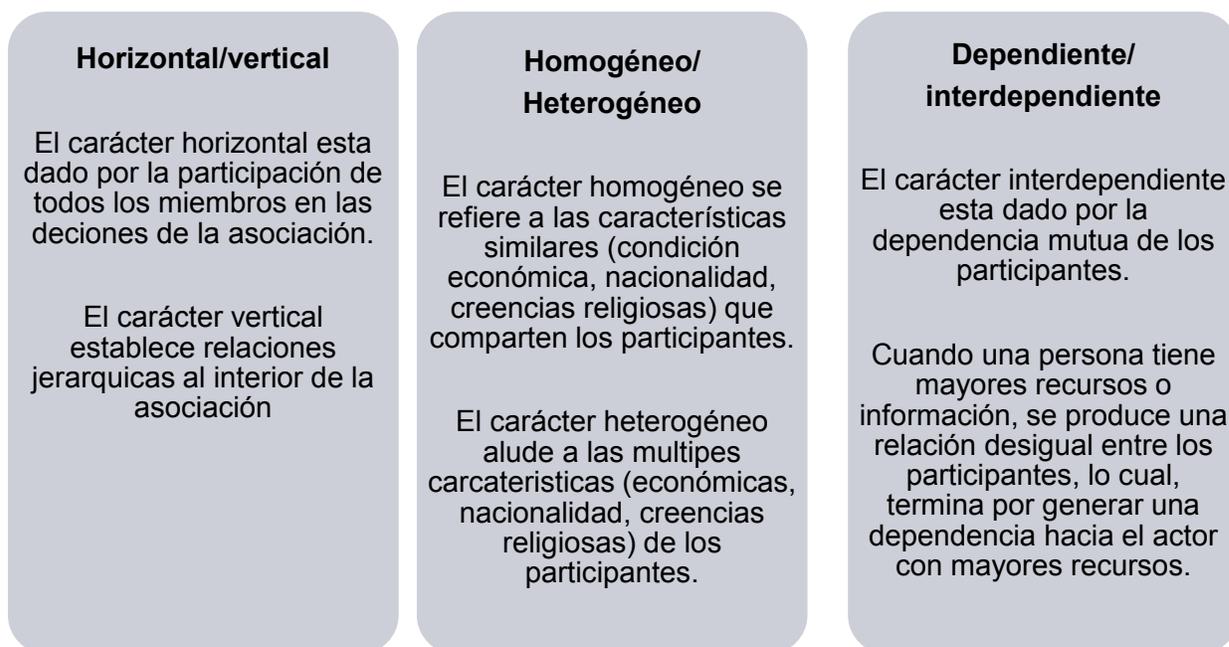
Robert Putnam “hace énfasis en las asociaciones como mecanismos pedagógicos y con funciones de generalización de normas sociales y de conversión de la confianza interpersonal en confianza generalizada. La participación en asociaciones secundarias produce comunidades cívicas, cuyos miembros se comprometen en acciones colectivas para mutuo beneficio y que demandan un gobierno sensible (1994). Las redes de compromiso cívico promueven la cooperación porque incrementan los costos de no cooperar; facilitan la comunicación y mejoran los flujos de información; refuerzan las normas de reciprocidad, representan un pasado de colaboración y proveen un proyecto para la cooperación futura (Knight, 2001)” (Gordón, 2005:46-47). Dicho argumento complementa la postura de Ostrom en el sentido de que advierte la importancia de construir un ambiente de confianza que permita reducir los costos de las transacciones.

Al contrario de lo que afirman algunas tesis en cuanto a que el asociacionismo y la autoorganización social bloquean la eficacia gubernamental y el desarrollo económico, lo que muestra Putnam en su investigación es que “las normas y redes de compromiso cívico han promovido el crecimiento económico, no lo han inhibido. Este efecto continúa. A lo largo de dos décadas desde el nacimiento de los gobiernos regionales, las regiones cívicas han crecido más rápido que las regiones con pocas asociaciones y más jerárquicas. De dos regiones igualmente avanzadas económicamente en 1970, la dotada con una densa red de compromiso cívico creció significativamente rápido en los siguientes años” (Ramírez, 2005: 30).

Bajo esa misma lógica, a nivel nacional un estudio demostró que el impacto de las asociaciones en la creación de confianza es débil (Gordon, 2006). Por tanto, es importante destacar que para un análisis más específico sobre la asociatividad y el nivel de bienestar habría que incorporar en las próximas encuestas, preguntas que traten de averiguar sobre la calidad de las asociaciones, sobre las características cualitativas del voluntariado así como preguntas específicas que den cuenta de las motivaciones de los mexicanos para participar en este tipo de actividades sociales.

El carácter de las asociaciones está dado por el tipo de interacciones entre sus miembros y el carácter de la membresía al grupo (ver figura 5.1). De acuerdo con Gordon (2014), las asociaciones pueden ser de seis tipos: horizontal, vertical, homogéneo, heterogéneo, interdependiente y dependiente. Existen dos elementos importantes, de acuerdo con Gordon (2014:39), que favorecen la creación de confianza y cooperación en las asociaciones: la densidad de los contactos y las relaciones horizontales: “entre mayor sea la densidad de los contactos más fluida será la información y la comunicación y se reducirá más la incertidumbre acerca de qué esperar a los otros. (...). Las relaciones horizontales favorecen normas de reciprocidad de carácter equitativo tanto en la disposición a equilibrar el intercambio como en el trato y son más propensas a extender la reciprocidad más allá de las redes, y por ello. generalizarlas”.

Figura 5.1 Del carácter de las asociaciones



Fuente: Elaboración propia, basada en: Gordon Sara (2014), “Cooperación, redes y rendimiento social de las organizaciones de acción colectiva” en: El rendimiento social de las organizaciones sociales.

5.2 Satisfacción y tipos de asociaciones

A) Asociaciones de intervención. De acuerdo con Gordon (2005:47), las asociaciones persiguen diversos objetivos “en tanto formas de capital social, esto significa que algunas tienden a promover los intereses materiales, sociales o políticos de sus propios miembros, mientras que otras se preocupan por los bienes públicos”, es decir, algunas asociaciones pueden intervenir en asuntos exclusivamente de interés de los miembros o en asuntos que benefician al resto de la sociedad.

El tipo de asociaciones de intervención se reconocen a través de las siguientes preguntas de la BIARE 2012: Pertenece usted a: una organización profesional, gremial o sindical, una asociación de estudiantes o exalumnos, la mesa directiva de una asociación de padres de familia, una organización de vecinos, una ONG (organización no gubernamental). El tratamiento de las variables consistió en

otorgar valores de “0” cuando la respuesta es “No”; y valores de “1” cuando la respuesta es “Sí”, con lo cual, las variables se transformaron en dicotómicas.

La tabla 5.1 muestra los resultados obtenidos de la correlación entre satisfacción con la vida y las asociaciones de intervención. En ese sentido, encontramos que el vínculo entre las organizaciones no gubernamentales (ONG) y la satisfacción con la vida es el más débil con una correlación que tiene un valor de .006 (con un grado de significancia bilateral de .560). En cambio, la correlación entre asociaciones de tipo sindical y la satisfacción con la vida tiene un valor de .072 (con un grado de significancia bilateral de .000). A ello le sigue la correlación entre asociaciones de estudiantes y satisfacción con la vida con un valor de .041 (con un grado de significancia bilateral de .000).

Los resultados anteriores nos indican que el vínculo entre satisfacción con la vida y la participación en organizaciones que tienen como objetivo incidir en el resto de la sociedad es relativamente débil mientras que el vínculo entre satisfacción con la vida y la participación en organizaciones que sólo buscan un beneficio para los participantes tiene un vínculo fuerte con la satisfacción con la vida. Quizá el aspecto más positivo de estos resultados sea que a pesar de que estas asociaciones tengan como objetivo principal el cumplimiento de intereses privados, la participación en ellas no deja de tener un impacto en el resto de la sociedad (Putnam, 2003). Dicho en otros términos, el darle un sentido privado a las asociaciones no excluye el impacto de éstas en el resto de la sociedad²². Por ejemplo, “algunos clubes de servicios, como los Rotarios o los Lions, movilizan energías locales para la creación de becas o para luchar contra la enfermedad, al tiempo que proporcionan a sus miembros amistades y relaciones comerciales personalmente rentables” (Putnam, 2003:17). En ese sentido, el capital social tiene efectos que trascienden su zona de conformación, “si el capital social estuviera compuesto exclusivamente de influencia y camaradería individual, sería de esperar que los individuos previsores e interesados

²² La dicotomía entre lo público y lo privado ha dejado de explicar la interacción entre los ciudadanos y el Estado. “Así, han surgido nociones como lo *privado social* para referirse a la intervención de actores privados que participan en el espacio público; el concepto identifica espacios en los que se combinan formas privadas de gestión que actúan de manera pública en función de fines sociales solidarios”. (Gordon, 2014: 103).

invirtieran la cantidad correcta de tiempo y energía para crearlo o adquirirlo. Sin embargo, el capital social puede tener también <externalidades> que afectan a la comunidad en sentido más amplio, de modo que los costes y los beneficios de los vínculos sociales no tienen como único destinatario la persona que establece el contacto” (Putnam, 2003: 16). Bajo la misma línea de argumentación, Gordon (2014: 33) plantea que el no cooperar en primera instancia puede ser una opción viable, sin embargo, “dada la imposibilidad de exclusión, existe la tentación de disfrutar del bien sin contribuir a su creación o mantenimiento decisión que está basada en el deseo de obtener el mejor resultado posible para uno mismo, haciendo caso omiso del bienestar colectivo. Aunque individualmente puede ser racional no contribuir, si todos dejan de hacerlo el bien público no será provisto, privando a todos de su disfrute”.

Tabla 5.1. Tipos de asociaciones de intervención

		Asociación sindical	Asociación de vecinos	Asociación de padres	Asociación estudiantes	ONG
satisfacción con la vida	Correlación de Pearson	.072	.009	-.015	.041	.006
	Sig. (bilateral)	.000	.335	.112	.000	.560
	N	10654				

Fuente: Elaboración propia basada en el módulo de la BIARE 2012

B) Asociaciones recreativas. Este tipo de asociaciones es importante porque está directamente vinculado con los lazos débiles mencionados en el segundo capítulo. En ese sentido, el capital social que tiende puentes es el que impediría que las asociaciones se encapsulen en el cumplimiento exclusivo de los intereses de sus participantes: “su creación requiere superar nuestras identidades sociales, políticas y profesionales para conectar con personas diferentes de nosotros. Ésa es la razón

de que los deportes de equipo sean un buen terreno para la creación de capital social” (Putnam, 2003:557). En ese sentido, “los vínculos débiles son vistos aquí como indispensables para las oportunidades individuales y para su integración en las comunidades” (Granovetter, 53).

Para obtener las correlaciones entre satisfacción con la vida y asociaciones recreativas tomamos dos preguntas de la BIARE 2012: “Pertenece a usted a: Un grupo de autoayuda y/o superación de problemas personales; una liga o asociación deportiva” con el mismo tratamiento en la recodificación de variables que en los casos anteriores.

Los resultados que se obtienen de la correlación entre satisfacción con la vida, las asociaciones deportivas y las asociaciones de autoayuda muestran no sólo que la asociación entre las variables es bajísima sino que también es no significativa en ninguno de los dos casos (tabla 5.2). En ese sentido, los datos indicarían que en México no existe un vínculo fuerte entre la asociatividad de tipo de recreativa y la satisfacción con la vida. En otros términos, los datos parecerían indicar que no nos hace más felices ni asistir a grupos de auto ayuda ni participar en un club o en actividades deportivas de grupos.

Tabla 5.2. Asociaciones recreativas

		grupo de autoayuda	asociación deportiva
satisfacción con la vida	Correlación de Pearson	.002	.0026
	Sig. (bilateral)	.846	.008
	N	10654	

Fuente: elaboración propia basada en el módulo de la BIARE 201

C) Asociaciones cívicas. Robert Putnam -de acuerdo con Gordon (2005)- considera que las asociaciones cívicas, al promover la interacción social y el trato cara a cara, generan conductas cooperadoras basadas en la confianza: “la relación con las virtudes cívicas se explica como un mecanismo de reforzamiento mediante la asociatividad que el capital social provee. Este atiende al hecho de que la virtud cívica posee su mayor fuerza cuando está enmarcada en una red densa de relaciones sociales recíprocas (...)” (Gordon: 2014: 40).

En nuestro caso, para obtener la correlación estadística entre satisfacción con la vida y asociaciones cívicas nos basamos en dos preguntas obtenidas de la BIARE: pertenece usted a un grupo o asociación en el que usted promueva efectivamente una fe y/o valores religiosos; un partido, movimiento o una organización política y/o social.

En términos generales, la correlación entre satisfacción con la vida y asociaciones que promueven valores religiosos importa más que la relación entre bienestar subjetivo y la organización política. Mientras la primera asociación tiene un valor de .038, el valor de la segunda es de .016 (ver tabla 5.3). Dicho hallazgo converge con un estudio realizado por Palomar & Victorio (2010:131; citado por

Rojas & Martínez) donde encontraron que “quienes tienen mayor acercamiento a la religión como un refugio y apoyo moral y menos como una entidad a quien culpar, se sienten más satisfechos consigo mismos”.

Tabla 5.3. Asociaciones cívicas

		asociación de valores religiosos	organización política
<i>satisfacción</i>	Correlación de Pearson	.038	.016
	Sig. (bilateral)	.000	.089
	N	10654	

Fuente: elaboración propia

D) Asociaciones Filantrópicas. Finalmente, las asociaciones de este tipo se definen como “escuelas de democracia dado que promueven la tolerancia y la deliberación democrática (Almond y Verba, 1963; Skocpol y Fiorina, 1999; Habermas, 1989) y contienen los componentes que favorecen el compromiso cívico: la participación es voluntaria, sin que medie coacción para incorporarse o salir de ellas, y allí predominan relaciones de carácter igualitario y modalidades horizontales en la toma de decisiones” (Gordon y Tirado, 2014).

Del módulo de la BIARE la pregunta “pertenece usted a ¿un voluntariado o una asociación filantrópica? nos permite identificar qué tipo de correlación existe entre una asociación filantrópica y la satisfacción con la vida. Como se observa en la tabla 5.4, la asociación es débil, tal como se había anticipado en el capítulo cuatro de esta investigación, donde se analizaron las actividades de voluntariado como un tipo de comportamiento pro social.

Tabla 5.4. Asociación filantrópica

		asociación filantrópica
satisfacción con la vida	Correlación de Pearson	.011
	Sig. (bilateral)	.273
	N	10654

Fuente: Elaboración propia, basada en el módulo de la BIARE

Consideraciones finales

Las asociaciones son consideradas como instrumentos pedagógicos que promueven valores de confianza y reciprocidad. Sin embargo, ello no significa que tengan una importancia en sí mismas con respecto al bienestar subjetivo. En el caso mexicano, la asociación profesional es la que mayor peso tiene en la satisfacción con la vida, respecto a las asociaciones filantrópicas, de voluntariado, de autoayuda o deportivas. Este resultado, como ya se dejó entrever, es bastante contrario a los hallazgos obtenidos en otros estudios internacionales en donde se muestra una relación directa y positiva entre satisfacción con la vida y las actividades voluntarias.

Por otro lado, el vínculo entre satisfacción y asociaciones que promueven valores religiosos es positivo y significativo. Estos resultados son coincidentes con lo observado por Diener (2011 citado en Rojas & Martínez: 48) quien señala que existe un “efecto positivo de la religiosidad en el bienestar subjetivo de las personas que viven en condiciones difíciles observado en diferentes países y religiones”. En este mismo sentido, autores como Palomar y Victorio (2010) identifican la religión como un instrumento para afrontar la adversidad. En esa lógica, pertenecer a este tipo de asociaciones les permitiría a las personas compartir una vida basada en preceptos religiosos como un común denominador que guía sus comportamientos dentro y fuera de la asociación.

De las asociaciones que buscan intervenir en la vida social de las personas, la que tiene un mayor impacto en la satisfacción con la vida es la profesional y, en segundo término, la asociación estudiantil. Ello enfatizaría la importancia en México de la creación de vínculos entre personas con características similares para la generación de bienestar subjetivo. Por otro lado, tanto la organización vecinal como las Organizaciones no Gubernamentales no son significantes en los niveles de satisfacción. En estos términos, podría argumentarse que en México, el establecimiento de vínculos más democráticos y horizontales no son los que producirían mayores niveles de satisfacción con la vida.

Al comparar todos los tipos de asociaciones (ver tabla 5.5) obtenemos que el pertenecer a un grupo de autoayuda es el factor que menos importa en la satisfacción. En sentido opuesto, las tres asociaciones más significativas son las profesionales, estudiantiles y religiosas. El común denominador de estas tres asociaciones consiste en que los integrantes comparten características homogéneas, niveles de escolaridad, edad y valores religiosos, respectivamente. Esto de acuerdo con la literatura de capital social se refiere al capital social vinculante que, nuevamente, es relativamente débil en la constitución de mayores compromisos cívicos y valores democráticos.

Tabla 5.5 Los tipos de asociación

	Asociaciones de intervención					Recreativas	Cívicas	Filantropía			
	Asoc. Sindical	Asoc. vecinal	Asoc. Padres	Asoc. alumnos	ONG	Grupo. autoayuda	deportiva	religiosa	política	Filantropía	
Satisfacción con la vida	Correlación de Pearson	.072	.009	-.015	.041	.006	.002	.0026	.038	.016	.011
	Sig. (bilateral)	.000	.335	.112	.000	.560	.846	.008	.000	.089	.273
	N	10654									

Fuente: elaboración propia con datos de la BIARE 2012

CAPITULO 6

EXCURSO FINAL: SATISFACCIÓN CON LA VIDA EN MÉXICO: DESDE EL ENFOQUE DE INTERACCIONES SOCIALES

En esta sección del trabajo hemos elaborado cinco modelos de regresión lineal con el objeto de identificar qué factores, desde el enfoque de interacciones sociales, explican los niveles de satisfacción con la vida. La construcción de los modelos de regresión nos permitió dar respuesta a nuestras preguntas principales: ¿qué factores explican los niveles de satisfacción en México? y ¿qué tipo de interacciones sociales tiene mayor impacto en el comportamiento de la satisfacción?. En este caso nuestra variable dependiente es la satisfacción con la vida²³ y nuestras variables explicativas son todas las interacciones sociales contempladas anteriormente (como una dimensión específica de los bienes relacionales) así como un conjunto de variables sociodemográficas que son utilizadas para controlar mejor los resultados del estudio.

6.1 Resultados de los modelos de regresión

El primer modelo se construye a partir de las variables de la asociatividad²⁴ en sus múltiples posibilidades: organización que promueve valores religiosos, organización política, organización profesional, asociación estudiantil, mesa directiva de padres, organización vecinal, ONG, voluntariado, grupo de autoayuda, asociación deportiva, y otra asociación. La variable dependiente que se utiliza en este modelo al igual que en los siguientes la tratamos como variable continua con el fin de poder aplicar un modelo de regresión lineal múltiple²⁵.

²³ En este caso la hemos utilizado en su forma continua, sus valores son: Los valores son: 00: Nada, 01: Casi nada, 02: Casi Nada, 03: Muy poco, 04: Muy poco, 05: poco, 06: Algo, 07: Algo, 08: Mucho, 09: Mucho y 10: totalmente

²⁴ Los valores de las respuestas son: 1. Sí, 2. No.

Los resultados obtenidos de este primer modelo señalan que la asociatividad explica tan sólo el 0.7% de la varianza de la satisfacción con la vida en México. El carácter heterogéneo de la asociatividad nos permite distinguir tres tipos que más impactarían en la variación de la satisfacción con la vida. Éstos son: pertenecer a una organización donde se promuevan valores religiosos, a una organización profesional y pertenecer a una organización sindical. Esto significaría, en primer lugar, que no cualquier tipo de asociatividad impacta en la satisfacción. Sólo aquellas asociaciones relacionadas, o bien con valores religiosos, o bien con actividades profesionales incidirían en el bienestar subjetivo. Como ya se ha dicho, las características de estas asociaciones es que tienen, en general, miembros que comparten características similares en términos de posición social, religión, niveles de escolaridad, etc. Por lo tanto, se trata de asociaciones que construyen, básicamente, un tipo de capital social específico, caracterizado por su rasgo vinculante. De la misma manera, es importante mencionar que pertenecer a una organización vecinal no tiene un efecto estadísticamente significativo sobre el bienestar subjetivo y esto podría derivarse, en general, de una baja cooperación entre los vecinos en los problemas que atañen a la comunidad, ya sea para combatir la delincuencia, reportar alguna falla en los servicios públicos (agua, luz, drenaje) o mejorar las condiciones de vida.

Los resultados de la determinación de la asociatividad en el bienestar subjetivo podrían indicar que pertenecer a organizaciones que fomentan valores religiosos es importante para la satisfacción porque “la espiritualidad entendida como recursos internos de la persona, propone Wills (2009), probablemente le confiera un sentimiento de fortaleza que constituya una guía para encontrarle un significado a la vida” (citado en Rojas & Martínez, 2012: 48). Por otro lado, pertenecer a organizaciones profesionales permite interactuar con personas que comparten la misma formación profesional. En este sentido, evidentemente la homogeneidad de los miembros les permitiría a las personas identificarse con los otros y de allí obtener una mayor satisfacción. Por último, pertenecer a asociaciones de estudiantes pareciera estar condicionado por la variable edad en la medida en que los jóvenes -por ser jóvenes- son los más satisfechos con la vida en general

(tal como se observó en el tercer capítulo). Dicha interrogante se despejará más adelante con la explicación del quinto modelo.

En segundo lugar, corrimos el modelo con las variables de asociatividad (señaladas anteriormente) y las variables de sociabilidad: reunión con amigos²⁶, reunión con familiares²⁷, llamada a familiares, llamada con amigos, correo a familiares, correo a amigos, red social y el vínculo con los vecinos²⁸. Lo que se observa en este modelo es que los cuatro tipos de sociabilidad que más importan son las reuniones con los amigos, las llamadas a amigos, las llamadas a familiares y el correo entre los amigos. Mientras tanto, el vínculo con los vecinos no es significativo. En este segundo modelo, los tipos de asociatividad más significativos son: el pertenecer a asociaciones que practiquen valores religiosos (.000), y el pertenecer a una organización profesional (.000). La asociatividad y la sociabilidad explican, en conjunto, el 2.7% de la variación de la satisfacción con la vida.

El tercer modelo contiene las variables de asociatividad, sociabilidad, comportamiento pro-social y apoyo recibido. Tanto la asociatividad como la sociabilidad utilizada en este modelo contienen los mismos elementos señalados en los dos anteriores. El tercer rubro (comportamiento pro-social) está integrado por: apoyo económico a familiares, apoyo económico a conocidos, donativos a instituciones que ayudan a personas de necesidad, donativos a instituciones que fomentan la cultura, trabajo voluntario²⁹. En cuanto a la accesibilidad de apoyo, está compuesta por las siguientes variables: apoyo de familiares³⁰ y apoyo de no familiares³¹.

²⁶ La recodificación es la siguiente: 1. Más de una vez al mes, 2. Una vez al mes, 3. Cada dos meses, 4. Cada tres meses, 5. Al menos una vez cada 6 meses, 6. Al menos una vez al año tomaron valor de "1". 7. Sólo en ocasiones especiales, 8. No tiene amistades tomaron valor de 2.

²⁷ Los valores de las repuestas son: 1. Más de una vez al mes, 2. Una vez al mes, 3. Cada dos meses, 4. Cada tres meses, 5. Al menos una vez cada 6 meses, 6. Al menos una vez al año tomaron el valor de "1", 7. Sólo en ocasiones especiales, 8. No familiares con quien reunirse tomaron valor de "2".

²⁸ Las repuestas del resto de las preguntas: 1. Sí, 2. No

²⁹ El valor de estas variables es:

³⁰ se recodificaron de la siguiente manera: ninguna y no tiene familia se le asignaron el valor de "2"; una, dos, tres, cuatro, cinco y más de cinco el valor de "1".

³¹ Los valores se recodificaron: ninguna y más de cinco con valor de "2", y una, dos, tres, cuatro, cinco y más de cinco con valor de "1".

La accesibilidad de apoyo, el comportamiento pro-social, la asociatividad y la sociabilidad explican el 3.8% de la varianza total de la satisfacción con la vida. En este modelo encontramos que las variables con mayor significancia en el caso de la asociatividad son la organización profesional (.000) y el pertenecer a una organización que promueva valores religiosos (.007). Para el caso de la sociabilidad, el reunirse con amigos (.000), y las llamadas a familiares (.001) son los tipos de sociabilidad que más importan. Dentro del comportamiento pro-social, obtuvimos que el apoyo económico a familiares (.001) y el realizar donativos a instituciones que apoyan a personas en necesidad (.001) son los que más peso tienen en la satisfacción con la vida. Por último, el apoyo recibido por parte de familiares (.000) o no familiares (.000) tiene un alto nivel de significancia, de hecho, están ligeramente por encima de los tipos de comportamiento pro-social. En este sentido, “Montes de Oca (2000) ha encontrado en estudios poblacionales pobres de México que cuando los apoyos institucionales disminuyen o desaparecen, la red de apoyo informal (familia, amigos, otros) tiende a activarse y, del mismo modo, la red informal de apoyo tiende a desactivarse cuando existen apoyos institucionales” (citado por Montes de Oca, Guzmán & Huenchuan, 2003).

En el cuarto modelo incorporamos variables relacionadas con las características individuales: sexo, edad, nivel de escolaridad, estado civil, condición de actividad y nivel económico. En términos generales, lo que encontramos en este modelo es que los factores que más importan son el estado civil, la condición de actividad, la escolaridad y el nivel económico. En primer lugar, el estar unido eleva los niveles de satisfacción con la vida con respecto a no estar unido. En segundo lugar, contar con un nivel educativo superior aumenta los niveles de satisfacción considerablemente. En tercer lugar, con respecto al nivel socioeconómico encontramos que el nivel medio tiene un impacto mayor al que produce el nivel alto. Este hallazgo coincide con la literatura internacional que indica, que, en la mayoría de los estudios sobre bienestar subjetivo, el ingreso deja de tener importancia en los niveles más altos.

El quinto modelo, finalmente, lo corrimos con todas las variables relacionadas con las interacciones sociales y las variables sociodemográficas (antes

mencionadas). Los resultados finales nos muestran que dentro de la asociatividad lo que más importa es pertenecer a una asociación que promueva valores religiosos y pertenecer a una organización profesional. Por su parte, la interacción con amigos a través de las reuniones, llamadas o correos es lo que importa más dentro de la sociabilidad. Por último, encontramos que el estado civil, el nivel educativo (media superior), y la condición de actividad son los más importantes. Este modelo explica el 4.7% de la variación de la satisfacción con la vida en México. Entre otras cosas, este valor indica que más de 90 por ciento de la varianza total de la satisfacción con la vida en México se explica por otros factores, más allá de las dimensiones sociales de los bienes relacionales y también más allá de las características socio demográficas y socio económicas de la población³².

³² Un sexto modelo sólo incorpora las variables más significativas de los modelos anteriores pero esto sólo explica el 4.4 por ciento del bienestar subjetivo en México.

VARIABLES EXPLICATIVAS	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Valores religiosos	-.182 (.001)	-.171 (.002)	.148(.007)		-.163 (.003)	-.136 (.000)
Org. Política	.106 (.186)	.104 (.191)	.109 (.172)		.080 (.313)	
Org. Profesional	-.497 (.000)	-.348 (.000)	-.307 (.000)		-.261 (.001)	-.235 (.003)
Asociación estudiantil	-.306 (.015)	-.092 (.465)	-.111 (.379)		-.103 (.412)	
mesa directiva	.178 (.109)	.150 (.174)	.158 (.152)		.212 (.054)	
organización vecinal	-.066 (.545)	-.057 (.597)	-.037 (.733)		-.032 (.769)	
ONG	.135 (.498)	.138 (.481)	.131 (.504)		.118 (.545)	
Voluntariado	-.046 (.786)	.011 (.946)	.019 (.907)		-.000 (.999)	
Gpo. De autoayuda	.178 (.147)	.188 (.123)	.175 (.150)		.161 (.185)	
Asoc. Deportiva	-.121 (.148)	-.022 (.795)	-.015 (.861)		.025 (.765)	
Otra asoc. reunión con amigos	-.081 (.649)	.030 (.865)	.048 (.785)		.039 (.823)	
reunión con fam		-.341 (.000)	-.218 (.000)		-.217 (.000)	-.233 (.000)
llamada a fam		-.104 (.055)	-.097 (.072)		-.080 (.136)	
llamada a amigos		-.130 (.002)	-.082 (.053)		-.055 (.203)	
correo a fam		-.195 (.000)	-.150 (.001)		-.146 (.001)	-.171(.000)
correo amigos		-.131 (.060)	-.115 (.095)		-.108 (.118)	
red social		-.208 (.005)	-.198 (.007)		-.202 (.006)	-.312 (.000)
Vecino		-.081 (.179)	-.060 (.319)		-.014 (.818)	
apoyo económico fam		.065 (.379)	.129 (.079)		.101 (.172)	
apoyo económico conocidos			-.139 (.001)		-.117 (.005)	-.122 (.001)
donativos a I. ayuda a personas			.033 (.452)		.027 (.547)	
donativos a I. fomento cultural			-.156 (.001)		-.151(.002)	
			.106 (.173)		.113 (.148)	

trabajo voluntario	.020 (.686)			.009 (.856)		
apoyo recibido de familiares	-.662 (.000)			-.634 (.000)		-.647 (.000)
apoyo recibido de no familiares	-.273 (.000)			-.278 (.000)		-.274 (.000)
Sexo				-.075 (.064)		-.065 (.112)
Edad				-.002 (.096)		-.003 (.111)
estado civil				-.220 (.000)		-.280 (.000)
Primaria				.097 (.130)		.036 (.566)
media superior				.429 (.000)		.230 (.000)
Superior				.961 (.000)		.440 (.007)
Ocupados				-.082 (.065)		-.088 (.036)
Desocupados				-.486 (.000)		-.396 (.001)
nivel medio				.161 (.000)		.078 (.093)
nivel alto				-.019 (.681)		-.044 (.345)
R2	0.7%	2.7	3.8%	1.8%	4.7%	4.4%

Los hallazgos de las regresiones anteriores muestran, en general, las áreas donde puede intervenir el gobierno para incidir en el bienestar de las personas. Este concepto no sólo tiene que ver con lo que piensan las personas de su vida, sino que es una evaluación que se obtienen de sus experiencias dentro de una sociedad.

El enfoque económico clásico establecía que el vínculo entre el bienestar y el ingreso de las personas era lo suficientemente fuerte e, incluso, consideraba que era el único indicador que permitía saber el sentir de las personas. Este argumento se fortaleció por la creencia de que los indicadores objetivos eran mecanismos validos en sí mismo. Empero, como se señaló en el primer capítulo de este trabajo, nuevos interrogantes acerca del progreso y el bienestar comenzaron a traer como resultado la necesidad de incorporar indicadores sociales que expliquen lo que realmente importa en la vida de las personas.

Bajo este cúmulo de preocupaciones y con el creciente interés por averiguar qué factores impactan realmente en los niveles de satisfacción de las personas, esta investigación se colocó bajo el enfoque de interacciones sociales para saber qué impacto tienen los distintos tipos de bienes relacionales en los niveles de bienestar subjetivo en México. En ese sentido, es importante hacer hincapié en la heterogeneidad de resultados que arrojan los datos en la medida en que las diversas interacciones sociales también ejercen un impacto diferenciado en la satisfacción con la vida. Esto es, no cualquier tipo de asociatividad influye en el bienestar subjetivo; no cualquier tipo de sociabilidad importa de la misma manera y, finalmente, no todo comportamiento pro social o expectativa de apoyo tiene la misma importancia en la satisfacción con la vida.

Este tipo de hallazgos, como se dijo, “puede enriquecer el debate público y aportar información de utilidad para los especialistas y las autoridades, sobre lo que les interesa a la población y, en ese sentido, ayudar a explicar ciertos resultados de la aplicación de una determinada política (...). Estas opiniones, (como las aquí señaladas) estén o no bien fundadas y equilibradas, pueden ayudar a descifrar las actitudes políticas y las preferencias ideológicas que condicionan el proceso político” (Lora, 2011: 233). Bajo esa misma línea Rojas y Martínez aseveran que “la

medición y la investigación sobre bienestar subjetivo debe aprovecharse para: 1) conocer la situación de bienestar subjetivo en las sociedades; 2) comprender y definir mejor los problemas públicos que los gobiernos, la administración pública y las políticas buscan resolver; 3) desarrollar herramientas y enfoques analíticos para proponer soluciones a los problemas encontrados, 4) diseñar políticas públicas que impacten favorablemente al bienestar de las personas. Asimismo, es importante mejorar y ampliar el impacto sobre el bienestar de los individuos de las políticas públicas que ya existen” (Rojas & Martínez, 2011: 65).

CONSIDERACION FINAL

¿Qué factores afectan los niveles de satisfacción con la vida en México?, ¿qué impacto tienen las interacciones sociales en la satisfacción con la vida? son las principales interrogantes que guiaron la presente investigación. Para Indagar qué tipo de factores tienen un impacto en la satisfacción con la vida necesitamos, en primer plano, definir y dar a conocer el significado mismo de satisfacción. A su vez, esto nos colocó la problemática de investigación en una dimensión más amplia, relacionada con el bienestar y el progreso. Esta mirada más amplia supone la inclusión de distintos tipos de bienestar: físico, psicológico, económico emocional y subjetivo.

A partir de la delimitación, entonces, del bienestar subjetivo como objeto de estudio, se pretendió establecer la importancia que tiene el sujeto en este enfoque y el cambio de mirada hacia el valor de la auto evaluación y del reporte o la declaración personal y subjetiva en los estudios del bienestar. Ello, a su vez, implicó reconsiderar el papel exclusivo de los agentes disciplinarios en la codificación del bienestar, para poner énfasis en lo que expresa y siente la persona donde la respuesta se toma directamente desde dichos reportes sin pasar por un filtro de análisis donde se acepta o descarta la respuesta por parte de terceros. Además de ello, también se argumentó acerca de la importancia y de la necesidad de incorporar los indicadores subjetivos en el estudio del bienestar para robustecer los argumentos que colocan a éstos indicadores a la par de indicadores objetivos.

Como se vio en el primer capítulo, surgieron varios movimientos académicos que pusieron en duda el fuerte vínculo entre bienestar e indicadores económicos. Ello desembocó más tarde en la necesidad de incluir nuevas dimensiones de análisis que explicaran el bienestar de las personas, dando lugar a más disciplinas en los estudios del progreso y el bienestar y, con esto, el enfoque economicista dejó de ser el centro exclusivo en los estudios de estas problemáticas.

Con este nuevo enfoque, los indicadores objetivos que daban cuenta del bienestar dejaron de ser utilizados de forma exclusiva, permitiendo replantear el

vínculo entre bienestar e ingreso. Los análisis llevados a cabo han encontrado que dicho vínculo no es siempre directo ni causal. En este tenor, “múltiples estudios realizados en América Latina muestran, reforzando lo que se ha encontrado en otras partes del mundo, que si bien el ingreso es un factor constituyente del bienestar subjetivo, resulta insuficiente para explicarlo (Fuentes y Rojas, 2011; Melgar y Rossi, 2011, 2011; Rojas, 2007, 2009) (Citado en Rojas & Martínez, 2012: 44). Los hallazgos encontrados para México a partir de la BIARE 2012 van también en este sentido.

La valoración directa que hacen las personas de su vida permite indagar sobre tres aspectos concretos. En primer lugar sobre qué es lo que realmente importa en la vida de la gente; en segundo lugar, cómo evalúan sus propias experiencias y, en tercer lugar, permite identificar qué factores son los que tienen un vínculo positivo y fuerte con los niveles de satisfacción con la vida. La literatura al respecto señala que el ingreso, la educación, el ocio, el estado civil, la familia, los amigos, la habitabilidad, la salud, la religiosidad, las normas e instituciones sociales, la pobreza, la participación política y las interacciones sociales (Rojas & Martínez, 2011) tienen algún tipo de influencia en el bienestar subjetivo. La heterogeneidad de dichos factores requiere, evidentemente, un enfoque multidisciplinario donde se deje de lado el predominio del enfoque económico.

En este contexto, el enfoque de interacciones sociales nos permite averiguar si construir vínculos sociales específicos impacta en la satisfacción de las personas. Lo que encontramos en esta investigación es que las interacciones sociales sí tienen un impacto positivo con los niveles de satisfacción con la vida, destacando la sociabilidad como el componente de los bienes relacionales que más importa, resultado que es coincidente con estudios internacionales. Tal como lo señala Castellanos (2013:5) “el hallazgo no es del todo sorprendente si se considera que un atributo central de los seres humanos es su sociabilidad, su inclinación a construir vínculos y conformar grupos sociales”. La sociabilidad que se da con los amigos, además, es el tipo de sociabilidad que más impacta en la satisfacción con la vida. El segundo lugar lo ocupa el saber que puedes contar con apoyo de conocidos en situaciones de crisis.

La asociatividad es el factor de interacción social que menos explica la variación en los niveles de satisfacción de los mexicanos. Este resultado resta importancia al valor que la literatura le asigna a las asociaciones como mecanismos que coadyuvan en la construcción de valores en el resto de la sociedad. De todos modos, si la asociatividad importa esto ocurre exclusivamente cuando ésta se da en el marco de asociaciones profesionales, es decir, en el marco de grupos que tienen miembros que comparten ciertas características homogéneas como el nivel de escolaridad o el nivel socioeconómico; es decir, el integrarse con sus pares es lo que tiene un impacto positivo en la satisfacción con la vida de los mexicanos.

Finalmente, podemos destacar la importancia de este tipo de interacciones sociales “en contextos como los de muchos países latinoamericanos, donde las redes sociales y de apoyo son fundamentales para enfrentar crisis (económicas, principalmente) y donde las redes sociales sustituyen la capacidad del Estado para apoyar a las familias y sectores sociales más vulnerables. Por ello, el Estado debe tener especial cuidado de que la política pública y las estrategias de desarrollo favorezcan – y no atenten contra- las redes sociales y la cohesión comunitaria” (Rojas & Martínez: 68).

El enfoque de bienestar subjetivo incorpora variables que van más allá de indicadores económicos en aras de agregar elementos que den cuenta de lo que realmente afecta a los niveles de satisfacción de las personas. Sin embargo, es importante advertir que existen voces que rechazan sus aportaciones al considerar que carece de rigurosidad científica o que sus presupuestos son extremadamente conservadores en cuanto altos niveles de bienestar subjetivo –como los reportados en México por ejemplo- pudieran desinhibir la ejecución de políticas públicas enfocadas al desarrollo social o a la prosperidad económica. Sin embargo, el enfoque del bienestar subjetivo cuenta con un sustento teórico-metodológico que permite colocarlo como un campo de estudio abierto al estudio de nuevos factores que realmente tengan incidencia en los niveles de satisfacción con la vida de las personas y, en ese sentido, cada vez más, en todas partes del mundo, gobiernos y actores de la sociedad civil están teniendo más en cuenta lo que las propias

personas tienen para decir con respecto a lo que les genera, individual y socialmente, en lo público y en lo privado, bienestar y satisfacción con la vida.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Ariza, Marina (2004), "Familias, pobreza y necesidades de políticas públicas en México y Centroamérica", en Irma Arriagada y Verónica Aranda (comps.), Cambio de las familias en el marco de las transformaciones globales: necesidades de políticas públicas eficaces, Santiago de Chile, CEPAL.
- Arriagada, Irma (2003). Aproximaciones conceptuales e implicancias del enfoque del capital social. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones/xml.
- Bayón, María Cristina & Mier y Terán, Marta (2010) "Familia y vulnerabilidad en México: realidades y percepciones", Cuadernos de investigación núm.42, UNAM: Instituto de Investigaciones Sociales, México.
- Bourdieu, P. (2000) "Las formas del capital. Capital Económico, capital cultural y capital social", en Bourdieu, P. Poder, derecho y clases sociales, Barcelona.
- Castellanos Cereceda, Roberto (2012). "El bienestar subjetivo como enfoque e instrumento de la política pública: una revisión analítica de la literatura", *Revista Chilena de Administración Pública*, N° 19, pp. 133-168.
- Castellanos Cereceda, Roberto (2013). "Comprendiendo la relación entre bienestar subjetivo, cohesión y relaciones sociales. Una aproximación al caso de México y sus entidades federativas", *Circunstancia*. Año XI - N° 31.
- Clark, Andrew y Andrew Oswald. 1996. "Satisfacción y el ingreso comparativo". *Revista de Economía Pública*. 61:3, pp. 359-81.
- Coleman, J. (2001): "Capital social y creación de capital humano", *Zona Abierta*, n. 94/95, pp. 47-83.
- Constanza, Robert et al. (2008) "Un Enfoque Integral para la Calidad de Vida de medición, Investigación y Política", <http://sapiens.revues.org/169>.
- Coubès, Marie-Laure (2009). "Los vínculos familiares fuera de la coresidencia: geografía de residencia, intensidad de los contactos y lazos afectivos en la parentela", en: Andrea Rabell Romero (coordinadora).

Tramas familiares en el México contemporáneo: una perspectiva sociodemográfica, Instituto de Investigaciones Sociales; El Colegio de México, México.

- Damián, Araceli (2009). "Progreso y bienestar", pp.101-108, en Rojas, Mariano (2009). *Midiendo el progreso de las sociedades reflexiones desde México*, Foro Consultivo Científico y Tecnológico.
- Elizalde Hevia, Antonio; Martí Vilar, Manuel; Martínez Salvá, Francisco A. (2006). Una revisión crítica del debate sobre las necesidades humanas desde el Enfoque Centrado en la Persona. *Polis, Revista de la Universidad Bolivariana*.
- Fukuyama, Francis. (2003). *Capital social y desarrollo: La agenda venidera*. 16 de agosto de 2014, CEPAL en línea http://www.cepal.org/publicaciones/xml/6/11586/primer_a_parte.pdf.
- Gannet, R. (2004). *Jugar Boliche en la Comuna de Tocqueville*. 18 septiembre 2014, de Acta Republicana [en línea: 148.202.18.157/sitios/publicacionesite/ppperiod/republicana/pdf/ActaRep03/articulos13.pdf].
- Gordon Sara (2005). "Confianza, capital social y desempeño de organizaciones". *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, XLVIII, pp. 41-55.
- Gordon Sara (2014), "Cooperación, redes y rendimiento social de las organizaciones de acción colectiva" en: *El rendimiento social de las organizaciones sociales*.
- Gordon Sara & Tirado Ricardo (2014). *El rendimiento social de las organizaciones sociales*, Instituto de Investigaciones Sociales, México.
- Granovetter, Mark. (1973). La fuerza de los vínculos débiles, política y sociedad, <http://www.ceunes.ufes.br/downloads/2/juniorsan-GRANOVETTER2.pdf>.
- Informe sobre Desarrollo Humano en Chile 2012.
- Lora, Eduardo (2011). "Como los indicadores subjetivos pueden contribuir al progreso de las sociedades, pp.41-58, en Rojas, M. (coord.) *La medición del*

progreso y del bienestar: Propuestas desde América Latina, Foro Consultivo Científico y Tecnológico y Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México.

- Lora, Eduardo (coord.) (2008). *Calidad de vida: más allá de los hechos*, Banco Interamericano de Desarrollo-Fondo de Cultura Económico.
- Marrero, Adriana. (2006). *La teoría del capital social: una crítica en perspectiva latinoamericana*, http://www.nucleodeciudadania.org/nucleo/extra/2007_11_06_11_54_43_arxius_capital_social.pdf.
- Millán, René (2011). "El bienestar como el nuevo "objeto" del progreso. Cinco Reflexiones", pp.19-28, en Rojas, Mariano (coord.). *La Medición del progreso y del Bienestar. Propuestas desde América Latina*, Foro Consultivo Científico y Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México.
- Millán René & Gordon, Sara. "Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas" *Revista Mexicana de Sociología*.
- Montes de Oca, Guzmán, J. & Huenchuan, S. (2003), *Redes de apoyo social de personas mayores: marco teórico conceptual*, Ponencia presentada en el Simposio Viejos y Viejas. Participación, Ciudadanía e Inclusión Social 51 Congreso Internacional de Americanistas Santiago de Chile.
- Moñivaz, Lázaro Agustín, Cuadernos de trabajo social. En línea: [dialnet.uniroja.es/servlet/articulo?codigo=119468].
- Nussbaum Martha, Sen Amartya. *La calidad de vida*, FCE, México, 1996.
- Ostrom, Elinor, & T.K., Ahn. (2003). "Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva", pp. 155-233, en *Revista Mexicana de Sociología*.
- Ostrom, E. (2009). *Las reglas que no se hacen cumplir son mera palabrería*. *Revista de Economía Institucional*, <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41911848002>.

- Ostrom, E. & Ahn T. (2007) “Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva”. *Revista Mexicana de Sociología*.
- Palomar, Joaquina & Muñoz Patricia (2011), “¿Por qué deben considerarse los bienes relacionales como indicadores de progreso?, pp. 259-264, en Rojas, Mariano (coord.). *La Medición del progreso y del Bienestar. Propuestas desde América Latina*, Foro Consultivo Científico y Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México.
- Palomar, Joaquina. & A. Victorio (2010). “Recursos personales relacionados con el bienestar subjetivo en grupos marginales”, en Palomar, J. y Velia, A. (comps.), *calidad de vida: un enfoque psicológico*, Banda, A.L., Universidad de Sonora, México.
- Palomar, J. & Cienfuegos Y. (2007). “Pobreza y Apoyo Social: Un Estudio Comparativo en Tres Niveles Socioeconómicos”, <http://www.psicorip.org/Resumos/PerP/RIP/RIP041a5/RIP04119.pdf>.
- Palomar, J., Matus, G. L. & Victorio, A. (2013). Elaboración de una Escala de Apoyo Social (EAS) para adultos. *Universitas Psychologica*, 12(1), 129-137.
- Pérez Miralles, Irene (2013) Estudio cualitativo sobre el bienestar subjetivo y psicológico del voluntariado de cooperación internacional para el desarrollo, tesis de maestría, Facultad de Psicología, España.
- Portes, Alejandro. (1999) Capital Social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna, en De Igual a Igual. El desafío del Estado ante los Nuevos Problemas Sociales. Carpió, y Novacovsky, I. compiladores. Fondo de Cultura Económica. Brasil.
- Programas de Voluntariados de las Naciones Unidas, VNU (2011) V Informe sobre el estado del voluntariado en el mundo, PNUD.
- Putnam, Roberto, D. 2002. Solo en la bolera: colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana. Barcelona: Galaxia Gutenberg. Círculo de lectores.

- Putnam, Robert (1995). Bolear solo: el capital social de Estados Unidos en deterioro, [http:// usinfo.state.gov/journals/itdhr/0796/ ijds/putnam.htm](http://usinfo.state.gov/journals/itdhr/0796/ijds/putnam.htm).
- Putnam, Roberto, D. 2003. El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario. Barcelona, Galaxia Gutenberg (Círculo de Lectores).
- Ramírez, Jorge. (2005). Tres visiones sobre Capital Social: Bourdieu, Coleman y Putnam, agosto 12, 2014, de Política y Sociedad [en línea: <http://148.202.18.157/sitios/publicacionesite/ppperiod/republicana/pdf/ActaRep04/articulos21.pdf>]
- Ramírez, P., Hernández, E. (julio-diciembre, 2012). ¿Tenía razón Coleman? Acerca de la relación entre capital social y logro educativo. Sinéctica, 39, [En línea: http://www.sinectica.iteso.mx/index.php?cur=39&art=39_03].
- Ramírez, J. (2005). Tres visiones sobre el capital social: Bourdieu, Coleman y Putnam. Acta Republicana. Política y Sociedad, (4), año 4. [En línea: http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/8/13428/Panel1_SPS31.pdf] CEPAL].
- Rojas, M. (2012). “El bienestar subjetivo en América Latina”, en M. Puchet, M. Rojas, R. Salazar F. Valdés y G. Valenti, América latina en los Albores del Siglo XXI: Política, Sociedad y Economía, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México.
- Rojas, Mariano. ¿Qué es Desarrollo Económico? Universidad de las Américas, Puebla, Departamento de Economía. Puebla. 2005.
-Midiendo el progreso de las sociedades, reflexiones desde América Latina, Rojas, Mariano (coordinador), Foro Consultivo Científico y Tecnológico, México, 2010.
-Economía de la felicidad: hallazgos relevantes sobre el ingreso y el bienestar. *El trimestre económico*, LXXVI, 2009.
- (2005), “El bienestar subjetivo en México y su relación con indicadores objetivos”, en Garduño, Salinas y Rojas (coords.), Calidad de vida y bienestar subjetivo en México, México, Plaza y Valdés.

- & Martínez Iván (2012) Medición, Investigación, e incorporación de la política pública del bienestar subjetivo: América Latina, Reporte de la Comisión para la Promoción del Bienestar en América Latina.
- “El Bienestar subjetivo: su contribución a la apreciación y la consecución del progreso y el bienestar humano”. Realidad, Datos y Espacio: *Revista internacional de Estadística y Geografía*. [En línea: http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/especiales/revista-inter/RevistaDigital2/Doctos/RDE_02_Art4.pdf].
- “Mejorando los programas de combate a la pobreza en México: del ingreso al bienestar”, *Revista Perfiles latinoamericanos*. 18 (35), 2010, 35-59.
- “Economía de la felicidad: Hallazgos relevantes sobre el ingreso y el bienestar”. *El trimestre Económico*, vol. LXXVI (3), 303, 2009, 537-573.
- “Más allá del ingreso: progreso y bienestar subjetivo”, en Rojas, M. (coord.) *La medición del progreso y del bienestar: Propuestas desde América Latina*, Foro Consultivo Científico y Tecnológico, México DF, 2011, 29-39.
- “Progreso y bienestar experimentado por la persona”, en M. Rojas (coord.) *Midiendo el progreso de las sociedades: Reflexiones desde México*, Foro Consultivo Científico y Tecnológico, México, 2009, 71-78.
- [2009] “Hacia una taxonomía para medir el progreso de las sociedades: una contribución desde México”, en M. Rojas (coord.) *Midiendo el progreso de las sociedades desde México*, Foro consultivo científico y tecnológico, México. 205-209.
- [2008] “La búsqueda del desarrollo”, en *Rostros, voces y lugares: Bases conceptuales y metodológicas*, Mariano Rojas y Cecilia Gayet (coord.) Documentos de trabajo, Serie Salud, Organización Panamericana de la salud y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede México.
- [2011] *Introducción* en: Rojas, M. (coord.) *La medición del progreso y del bienestar: Propuestas desde América Latina*, Foro Consultivo Científico y Tecnológico, México D.F. 13-15

- Rabell, Cecilia & D'Aubeterre María Eugenia (2009). ¿Aislados o solidarios? Ayudas y redes familiares en el México contemporáneo, en: Andrea Rabell Romero (coordinadora). *Tramas familiares en el México contemporáneo: una perspectiva sociodemográfica*, Instituto de Investigaciones Sociales; El Colegio de México, México.
- Setién, María Luisa [1993] *Indicadores sociales de calidad de vida: Un sistema de medición aplicado al país vasco* / Madrid: Siglo XXI.
- Urteaga, E. [2013]. La Teoría del capital social de social de Robert Putnam: Originalidad Y carencias. *Reflexión Política*, <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11028415005>.
- Veenhoven, R. (1994). El estudio de la satisfacción con la vida. *Intervención Psicosocial*, 3(9), 87-116.
- Victoria Giarrizzo (2009), “Más allá del bienestar económico”. *Economía*, XXXIV.
- Velásquez, L. (2011). “Bienestar subjetivo y bienes relacionales en Manizales”, *Centro de Estudios Regionales Cafeteros y Empresariales*, Manizales, Colombia. Yamamoto, J. & Feijoo “Componentes énicos del bienestar. Hacia un modelo alternativo de desarrollo”. *Revista de psicología*, núm. 27, vol.2

ANEXO 1

El vínculo entre el bienestar subjetivo y las tres dimensiones del capital social (asociatividad, comportamiento pro-social y asociatividad) nos ayudará a identificar qué dimensión tiene un mayor vínculo con el bienestar de las personas, motivo por el cual, a partir del módulo de Bienestar Autorreportado (BIARE) 2012 se realizó una tabla donde se muestra el vínculo conceptual.

CONCEPTO	PREGUNTA	CATEGORIAS
BIENESTAR SUBJETIVO	1. En una escala del 00 a 10, ¿en general qué tan satisfecha (o) se encuentra con su vida	0 Insatisfecho (0-7) 1 Satisfecho (8-10)
	16. Pertenece usted a...	1: Sí
ASOCIATIVIDAD	1. un grupo o asociación en el que usted promueva efectivamente una fe y/o valores religiosos	0: No
	2. un partido, movimiento o una organización política y/o social	

-
3. una organización profesional, gremial o sindical
 4. una asociación de estudiantes o exalumnos
 5. la mesa directiva de una asociación de padres de familia
 6. una organización de vecinos
 7. una ONG (organización no gubernamental)
 8. un voluntariado o una asociación filantrópica
 9. algún grupo de autoayuda y/o superación de problemas personales
 10. una liga o asociación deportiva
 11. alguna otra asociación civil de afiliación voluntaria (scouts, rotarios, club de leones)

SOCIABILIDAD

24. Normalmente, ¿cada cuándo se reúne usted cuando se reúne usted con

1. Más de una vez al mes
0. No tiene familiares con quien reunirse

familiares que no viven en su hogar?

25. La semana pasada, ¿tuvo algún contacto telefónico con...

1. familiares que no viven con usted?
2. Amistades?

26. La semana pasada, ¿tuvo algún contacto por correo electrónico con...

1. familiares que no viven con usted?
2. amistades?

27. ¿Está registrado en alguna red social de internet (Facebook, twitter, MySpace, sónico, laxo y/o expresa y recibe opiniones?

1. Sí
0. No

30. ¿A cuántos vecinos suyos conoce por su nombre?

0. Ninguna
 1. Más de uno
-

COMPORTAMIENTO
PRO-SOCIAL

31. En los últimos 12
meses, usted...

1. ¿Ha ayudado
económicamente a
familiares o parientes que
viven en otro hogar?

2. ¿Ha ayudado
económicamente o de
otra forma a conocidos
suyos que no son
familiares?

3. ¿Ha hecho donativos
(no limosna) a alguna
organización dedicada
ayudar personas?

4. ¿Ha hecho donativos a
una institución que
promueva el cuidado o la
conservación de la
cultura, la naturaleza o el
espacio urbano?

5. ¿Ha realizado algún
tipo de trabajo
voluntariado o
comunitario?

ACCESIBILIDAD DE
APOYO

28. ¿Cuántas son las
personas de su familia, con
las que usted considera
que siempre contará en

caso de que se le presente
una urgencia o necesidad?

- 0. Ninguna
- 1. Más de una

29. ¿Cuántas son las
personas que no son de su
familia, con las que usted
considera que siempre
contará en caso de que se
le presente una urgencia o
una necesidad?

- 0. Ninguna
 - 1. más de una
-

ANEXO 2

TIPO DE VARIABLE	NOMBRE VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL
DEPENDIENTE	Satisfacción con la vida	Variable continua que toma los siguientes valores 00 Nada 01 Casi nada 02 Casi nada 03 Muy poco 04 Muy poco 05 Algo 07 Algo 08 Mucho 09 Mucho 10 Totalmente
INDEPENDIENTE	Asociatividad	Variable dicotómicas que indica si pertenece a alguna asociación de tipo: religiosa, política, profesional, estudiantes, mesa directiva, vecinal, ONG, voluntariado,

		<p>autoayuda, deportiva, otra asociación</p> <p>Sí (1) No (2)</p>
INDEPENDIENTE	Sociabilidad	<p>Variable dicotómicas que indica la frecuencia de reunirse 1) con amigos:</p> <p>No tiene amistades, al menos una vez cada 6 meses y al menos una vez al año se les asigno valor de “2”.</p> <p>Más de una vez al mes, una vez al mes, cada dos meses, cada tres meses, en ocasiones especiales tienen valores de “1”.</p> <p>2) con familiares:</p> <p>No tiene amistades con quien reunirse, al menos una vez cada seis meses y al menos una vez al año tienen valor “2”.</p> <p>Más de una vez al mes, una vez al mes, cada dos meses, cada tres meses y en ocasiones especiales tienen el valor “1”.</p>

		<p>Contacto a través de correo, llamadas o red social:</p> <p>1: sí</p> <p>2: no</p> <p>Vínculo con vecinos:</p> <p>Ninguno: “2”</p> <p>Una, dos tres, cuatro, cinco y más de cinco tienen el valor de “1”.</p>
INDEPENDIENTE	Comportamiento pro-social	<p>Variable dicotómica que indica si se ha ayudado económicamente a familiares, conocidos, ha dado donativos o trabajo voluntario los valores son:</p> <p>Sí (1)</p> <p>No (2)</p>
	Accesibilidad de apoyo	<p>Variable dicotómica que indica el número de:</p> <p>1) familiares con los que cuenta en caso de necesidad:</p> <p>Ninguna y no tiene familia (2), una, dos, tres, cuatro, cinco y más de cinco (1).</p>

2) Conocidos con los
que cuenta en caso
de necesidad:

Ninguno (2)

Una, dos, tres, cuatro,
cinco, más de cinco (1).

DEMOGRÁFICA

Sexo

1. Hombre
2. Mujer

Edad:

Variable continúa:
18-70 años

Estado conyugal:

Unido

No unido

Variable dummie
Variable de
referencia: no
unido
Unido (1): unión
libre y casado
No unido (2):
separado,
divorciado y soltero

Nivel educativo

Variable dummie
Variable de
referencia: primaria
Medio superior
superior

Nivel económico

Variable dummie
Variable de
referencia: nivel
bajo
Indica nivel
económico: medio
y alto

Condición de actividad

Variable dummie
Variable de
referencia:
población no activa
Indica si la persona
está ocupado o
desocupado
