

**CAPITAL SOCIAL Y ESTRATEGIAS DE SOLUCIÓN
HABITACIONAL EN UN GRUPO DE FAMILIAS POSTULANTES
AL PROGRAMA FONDO SOLIDARIO DE ELECCIÓN DE
VIVIENDA EN LA COMUNA DE QUILPUÉ**

"INFORME FINAL DE SEMINARIO DE TÍTULO PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE LICENCIADO EN TRABAJO SOCIAL Y EL TÍTULO PROFESIONAL DE ASISTENTE SOCIAL"

EQUIPO SEMINARIO DE TITULO:

SANDY ELIZABETH ARELLANO PLATZ
VIVIANA JAVIERA CABEZAS ODAS
NATALY JEANETTE CARRILLO YÁÑEZ

PROFESORA GUÍA:

MARÍA ANTONIETA URQUIETA
ÁLVAREZ

ENTIDAD PATROCINANTE:

AGENCIA INMOBILIARIA SANTIAGO
LTDA.

VALPARAÍSO, 2012

REF.: Informa evaluación y calificación Seminario
de Título de alumnas que indica.

VALPARAISO, 16 de Noviembre de 2012.-

SEÑOR DECANO:

En cumplimiento de las disposiciones vigentes en la Universidad, en mi calidad de Profesora Guía, cumplo con informar a Ud. la evaluación practicada y calificación que he asignado al Seminario denominado: **“CAPITAL SOCIAL Y ESTRATEGIAS DE SOLUCIÓN HABITACIONAL EN UN GRUPO DE FAMILIAS POSTULANTES AL PROGRAMA FONDO SOLIDARIO DE ELECCIÓN DE VIVIENDA EN LA COMUNA DE QUILPUÉ”**, cursado durante el año académico de 2012 por las alumnas de la Escuela de Trabajo Social, Srtas. *SANDY ELIZABETH ARELLANO PLATZ*, *VIVIANA JAVIERA CABEZAS ODAS* y *NATALY JEANETTE CARRILLO YÁÑEZ*, incluyendo la sistematización de dicho seminario en el respectivo informe final.

Para efectos de la calificación se ha evaluado:

- a) Importancia, originalidad y aporte del trabajo al campo profesional;
- b) Aspectos metodológicos;
- c) Amplitud y suficiencia del desarrollo del tema y de la bibliografía utilizada;
- d) Régimen formal de citas;
- e) Carácter de la redacción y calidad del vocabulario técnico utilizado.

El Seminario de Título desarrollado en la temática del capital social y su relación con las estrategias de solución habitacional adoptadas por un grupo de familias de la comuna de Quilpué, destaca por la rigurosa aplicación de la metodología de investigación con enfoque cuantitativo, arrojando valiosos resultados para la descripción y análisis de las relaciones sociales basadas en la cooperación, la confianza y la reciprocidad, dando con ello sólidos soportes para el diseño de propuestas de intervención social que aporten al fomento del capital social comunitario como recurso central en las estrategias de solución del problema habitacional.

Por lo anteriormente expuesto vengo en calificar el presente Seminario de Título, con nota **7,0 (siete coma cero)**.



MARÍA ANTONIETA URQUIETA ÁLVAREZ
PROFESORA GUÍA

AL SEÑOR
ALBERTO BALBONTÍN RETAMALES
DECANO
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES
PRESENTE
MAUA/fpu.-

REF.: Informa evaluación y calificación Seminario
de Título de alumnas que indica.

VALPARAISO, 16 de Noviembre de 2012.-

SEÑOR DECANO:

En cumplimiento de las disposiciones vigentes en la Universidad, en mi calidad de Profesora Informante, cumplo con informar a Ud. la evaluación practicada y calificación que he asignado al Seminario denominado: **“CAPITAL SOCIAL Y ESTRATEGIAS DE SOLUCIÓN HABITACIONAL EN UN GRUPO DE FAMILIAS POSTULANTES AL PROGRAMA FONDO SOLIDARIO DE ELECCIÓN DE VIVIENDA EN LA COMUNA DE QUILPUÉ”**, cursado durante el año académico de 2012 por las alumnas de la Escuela de Trabajo Social, Srtas. SANDY ELIZABETH ARELLANO PLATZ, VIVIANA JAVIERA CABEZAS ODAS y NATALY JEANETTE CARRILLO YÁÑEZ, incluyendo la sistematización de dicho seminario en el respectivo informe final.

Para efectos de la calificación se ha evaluado:

- a) Importancia, originalidad y aporte del trabajo al campo profesional;
- b) Aspectos metodológicos;
- c) Amplitud y suficiencia del desarrollo del tema y de la bibliografía utilizada;
- d) Régimen formal de citas;
- e) Carácter de la redacción y calidad del vocabulario técnico utilizado.

Por lo anteriormente expuesto vengo en calificar el presente Seminario de Título, con nota **6,5 (seis coma cinco)**.


MARTA BUSTOS DÍAZ
PROFESORA INFORMANTE

AL SEÑOR
ALBERTO BALBONTÍN RETAMALES
DECANO
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES
PRESENTE
MBD/fpu.-

15.11.2012		
Libro	H6	Folio
		20
		2163

"A mis padres Evelyn y José que los amo, a mis hermanos Claudia y Francisco por el constante apoyo, amor y preocupación a lo largo de nuestras vidas, a Marcelo y Carla por ser parte de mi hermosa familia, entregándome su cariño y alegría. A mis amigos, en especial a "las sociales", pero por sobre todo a Nataly y Viviana por hacer de este proceso inolvidable".

Sandy.

"Agradezco a mi madre, a mis tíos y tías, a mis abuelas, en especial a Guacolda, quien siempre ha estado conmigo. Además a la familia Salinas Henríquez y a mis amigos, por el cariño y por los momentos de relax tan necesarios en este proceso y finalmente a mis compañeras de seminario por la paciencia, comprensión y cariño".

Viviana.

"A mi familia querida: mamá Sonia, tatas, Norma y Allan, y tíos, Jeanette y Guillermo, por darme intenso amor, la libertad y entereza para caminar en la vida. A mi papá Alan que está siempre alrededor y dentro de mí. A Pablo quien me llena de energía y optimismo día a día, por sobre todo en aquellos momentos donde más lo necesite. Y finalmente, a San y Vivi por compartir toda clase de emociones"

Nataly.

AGRADECIMIENTOS

Son varias las personas que quisiéramos agradecer en este momento donde culmina el proceso:

- *A la Docente María Antonieta Urquieta Álvarez, por su disposición, preocupación y constante apoyo, tanto académico como emocional.*
- *Al profesor Dagoberto Salinas Áviles, por su asesoría en materia de estadística y disposición constante a colaborar.*
- *A Guacolda, Evelyn y Sonia por apoyarnos y recibirnos en sus casas durante días y noches de arduo trabajo.*
- *A las Familias postulantes, quienes accedieron voluntariamente a responder el cuestionario.*
- *A la Entidad Patrocinante, en especial a la Coordinadora Social Srta. Natalia Corrales Cordero, quien instruyó en aspectos operativos del área profesional.*
- *Por último, este trabajo va dedicado especialmente a nuestras compañeras de universidad Dominique, María de Los Ángeles y Pamela, por su apoyo, acompañamiento y preocupación durante nuestra formación profesional.*

INDICE DE CONTENIDOS

PRESENTACIÓN	1
CAPITULO I: CONTEXTOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
CONTEXTOS INSTITUCIONAL	3
CONTEXTOS PROGRAMATICOS.....	8
CONTEXTOS TERRITORIAL	14
CAPITULO II: MARCO DE REFERENCIA.....	17
I. VIVIENDA	18
II.- ESTRATEGIAS DE SOLUCION HABITACIONAL.....	31
III.- CAPITAL SOCIAL	39
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	55
I.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	56
Estado de Arte	57
Formulación del problema y pregunta de investigación	60
Fundamentación	62
II.- DISEÑO DE INVESTIGACION.....	66
Tipo de Estudio	66
Enfoque.....	67
Sistema de objetivos.....	68
Hipótesis	68
Variables de estudio	68
Operacionalización de variables	69
Universo y muestra.....	94
Instrumento de recolección e información	94
Plan de análisis.....	95
Criterios de rigor	95
Esquema de Síntesis de propuesta metodológica	96
III. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO	98
CAPITULO IV: CAPITAL SOCIAL Y ESTRATEGIAS DE SOLUCION HABITACIONAL	100
• Caracterización del postulante a Programa FSEV	101
• Capital Social en postulantes al Programa FSEV.....	129
• Estrategias de solución habitacional utilizadas por los postulantes	154
• Relación de Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional	166
CAPITULO V: CONCLUSIONES	168
Conclusión sobre la Temática	169
Conclusión Metodológica	171
Conclusión desde el Trabajo Social.....	173

CAPITULO VI: BIBLIOGRAFIA	176
ANEXOS.....	181

INDICE DE TABLAS

Tabla N°1: Convenio Marco Entidad Patrocinante AGINSA.....	4
Tabla N°2: Límites Geográficos Campamento Los Colonos.....	15
Tabla N°3: cuadro resumen de servicios básicos.....	26
Tabla N°4: Fases de ocupación en asentamientos humanos precarios.....	30
Tabla N°5: Enfoque Red Personal.....	46
Tabla N°6: Enfoque Red Asociativa.....	47
Tabla N°7: Distribución por sexo.....	101
Tabla N°8: Rango de edad y Tipo de Familia.....	104
Tabla N°9: Jefatura de Núcleo familiar por sexo.....	106
Tabla N°10: Rango de edad*Jefes de núcleo familiar.....	106
Tabla N°11: Estado civil.....	108
Tabla N°12: Estado conyugal.....	108
Tabla N°13: Ocupación.....	110
Tabla N°14: Allegamiento según situación de postulación.....	115
Tabla N°15: Percepción sobre el estado de conservación de la vivienda.....	118
Tabla N°16: Problemas habitacionales con mayor prevalencia.....	119
Tabla N°17: Servicios Básicos con los que cuenta la vivienda.....	123
Tabla N°18: Síntesis indicadores de la dimensión Confianza.....	132
Tabla N°19: Frase "Si no fuera por las personas que están cerca de mí, mi vida sería bastante peor".....	132
Tabla N°20: Frase "Las personas que conozco, en general, dan más problemas que apoyo".....	132
Tabla N°21: Frase "En general no le pido ayuda a nadie conocido, me gusta moverme solo".....	133
Tabla N°22: Frase "Algunas de las personas que conozco, me han dado grandes oportunidades para mejorar mi situación económica".....	133
Tabla N°23: Frase "Si me enfermo mis vecinos se preocupan por mí".....	134
Tabla N°24: Síntesis indicadores dimensión cooperación.....	134
Tabla N°25: Se han prestado dinero.....	135
Tabla N°26: Se han dado consejos.....	136
Tabla N°27: Cuidado de hijos y/o nietos: Da.....	136
Tabla N°28: Cuidado de la vivienda: Da.....	137
Tabla N°29: Porcentaje "Quién se lo ha pedido", opción: Nadie.....	137

Tabla N°30: Segunda mención "Quién se lo ha pedido"	138
Tabla N°31: Síntesis indicadores dimensión reciprocidad	138
Tabla N°32: Relación con contacto según situación de postulación	141
Tabla N°33: Cercanía física con el contacto	142
Tabla N°34: Situación económica comparada con la de él o ella	143
Tabla N°35: Por él o ella ha conocido gente	144
Tabla N°36: Se han prestado dinero	144
Tabla N°37: Porcentaje "A quién recurre usted", opción: Nadie	145
Tabla N°38: Segunda mención "A quién recurre usted"	146
Tabla N°39: Síntesis indicadores dimensión redes personales	147
Tabla N°40: Pertenencia a organizaciones	148
Tabla N°41: Síntesis indicadores dimensión redes asociativas	152
Tabla N°42: Síntesis indicadores dimensión procedimientos	158
Tabla N°43: Frase "Las personas al organizarse pueden lograr sus metas con mayor facilidad que de forma individual"	162
Tabla N°44: Frase "Las actividades comunitarias con fines solidarios, de recreación, religiosos, entre otros son igual de importantes que las con fines económicos"	162
Tabla N°45: Frase "Una forma útil de juntar dinero para la solución habitacional son las actividades grupales y/o comunitarias"	163
Tabla N°46: Síntesis indicadores dimensión acciones	164
Tabla N°47: Coeficiente de correlación de Pearson	166

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico N°1: Histograma Edades	102
Gráfico N°2: Rango de edad	103
Gráfico N°3: Años de estudio	104
Gráfico N°4: Nivel Educacional	105
Gráfico N°5: Tipología de Familia	107
Gráfico N°6: Estado Conyugal de las Jefas de Núcleo Familiar	109
Gráfico N°7: Número de personas por vivienda	110
Gráfico N°8: Quintil de ingresos al que pertenece la familia	111
Gráfico N°9: Tenencia de la vivienda postulantes de campamento	112
Gráfico N°10: Tenencia de la vivienda postulantes regulares	113
Gráfico N°11: Tipo de Allegamiento	114
Gráfico N°12: Nivel de Hacinamiento	116
Gráfico N°13: Frase "Tengo confianza en mis vecinos"	130
Gráfico N°14: Frase "Si tengo que salir les dejo las llaves de mi casa algún vecino"	130
Gráfico N°15: Frases "Me puedo desahogar con mis amigos"	131
Gráfico N°16: Numero de contactos	139
Gráfico N°17: Relación con contacto según sexo	140
Gráfico N°18: Percepción sobre calidad de la relación con la Municipalidad de Quilpué	149
Gráfico N°19: Percepción sobre calidad de la relación con la SERVIU Valparaíso	150
Gráfico N°20: Percepción sobre calidad de la relación con la Entidad Patrocinante AGINSA	150
Gráfico N°21: Categorías de Capital Social	153
Gráfico N°22: Asistencia a la capacitación de la Ley de Organizaciones Comunitarias	157
Gráfico N°23: Tipo de estrategias para juntar el ahorro	160
Gráfico N°24: Participación de los postulantes en actividades comunitarias con un fin distinto a la solución habitacional	161
Gráfico N°25: Categorías de Solución Habitacional	165

INDICE DE FIGURAS

Figura N°1: Organigrama Institucional.....	6
Figura N°2: Mapa de la Población por distritos, comuna de Quilpué.....	14
Figura N°3: Mapa Campamento Los Colonos.....	15
Figura N°4: Pirámide de las Necesidades según Maslow.....	20
Figura N°5: Mapa Asociatividad.....	33

INDICE DE FOTOGRAFÍAS

Fotografía N°1: Proyecto Habitacional Los Colonos.....	7
Fotografía N°2: Materialidad vivienda.....	116
Fotografía N°3: Energía eléctrica Campamento Los Colonos.....	120
Fotografía N°4: Antena satelital en Campamento Los Colonos.....	122
Fotografía N°5: Quema de basura.....	125
Fotografía N°6: Reunión informativa postulantes campamentos.....	155
Fotografía N°7: Taller autodiagnóstico (Cartografía Social).....	157

PRESENTACIÓN

El trabajo a exponer en las siguientes páginas, se enmarca en el proceso de Seminario de Título realizado durante los meses de Marzo a Octubre del presente año cuya finalidad es la de optar a la Licenciatura en Trabajo Social y al Título Profesional de Asistente Social por el presente equipo.

La investigación se desarrolla con el apoyo de la Entidad Patrocinante AGINSA, quienes permitieron acceder al grupo de familias postulantes al Fondo Solidario de Elección de Vivienda (FSEV), regido legalmente por el D.S N ° 49. Estas familias residen en la comuna de Quilpué, y se encuentran incorporadas al Proyecto Habitacional "Los Colonos"; el cual tiene como particularidad integrar tanto a familias del campamento, que actualmente habitan en el sector que se emplaza el proyecto, junto con familias habitantes de los diversos sectores de la comuna, denominados para efectos de este estudio y en el área profesional de Vivienda como "regulares".

En base a lo anterior, se puede mencionar que la obtención de la vivienda propia es de suma relevancia para cualquier familia chilena, y aún más para las familias que se encuentran en condición de allegamiento y/o tenencia irregular de terreno. Sin embargo, la solución habitacional no está sólo ligada a la vivienda como producto que entrega seguridad a quienes habitarán en ella, sino también, genera intimidad y libertad dentro de su espacio propio, estrecha relaciones de afectos y produce la identidad de barrio, construyéndose la idea de "nosotros y los otros", ya que será en este nuevo espacio donde se desarrollará la historia de vida familiar.

En el marco de la necesidad habitacional, se ejecutó una investigación con enfoque cuantitativo, a través del cual se intentará evidenciar en el proceso previo a la obtención del subsidio habitacional expresiones de capital social comunitario, basadas en las dimensiones de confianza, reciprocidad, cooperación y vínculo a redes personales y asociativas, las cuales propenderían a que las familias postulantes utilizaran estrategias de solución habitacional preferentemente de tipo asociativas.

CAPITULO I
CONTEXTOS DE LA
INVESTIGACIÓN

CONTEXTO INSTITUCIONAL

A partir de la aprobación del D. S N°49, las EGIS se constituyen bajo la figura legal del Entidad Patrocinante. Éstas son definidas como Persona natural o jurídica, pública o privada, con o sin fines de lucro, tales como cooperativas abiertas de vivienda, corporaciones, comités de vivienda, fundaciones, inmobiliarias y empresas constructoras, cuya función sea la de desarrollar proyectos habitacionales y/o presentar proyectos para ser calificados por el SERVIU respectivo y/o desarrollar proyectos habitacionales. Para estos efectos debe suscribir un Convenio Marco con la respectiva Secretaría Regional Ministerial en la región en que presente proyectos al SERVIU (artículo 1°)

Entidad Patrocinante AGINSA

Agencia Inmobiliaria Santiago, fue fundada el año 2009, con convenio marco vigente desde esa fecha en la V región y Región Metropolitana, con el fin de dar soluciones habitacionales de calidad, en plazos razonables, y manteniendo un constante contacto con los grupos de familias con las que se realiza el trabajo social.

El Convenio Marco Único Regional para Programas Habitacionales habilita a Agencia Inmobiliaria Santiago Limitada para actuar, en la Región de Valparaíso, en primera categoría, organizando, asistiendo o prestando la asesoría necesaria para que las personas, en forma individual o colectiva, concreten el respectivo proyecto habitacional o beneficio hasta la entrega conforme de éste.

Tabla N°1: Convenio Marco Entidad Patrocinante AGINSA

Categoría	Monto en UF de la Boleta de Garantía	Número Máximo de Beneficiarios a atender simultáneamente	Requisitos Técnico – Profesionales		Experiencia técnica en Cantidad de Beneficiarios Atendidos
			Personas Jurídicas	Personas Naturales	
			Socios, Administradores, Directores y/o Representantes		
Quinta	100	300	A lo menos uno debe contar con título Técnico o Profesional afín	Título Técnico o profesional afín	0
Cuarta	200	450	A lo menos uno debe contar con título Técnico o Profesional afín	Título Técnico o profesional afín	150
Tercera	350	600	A lo menos uno debe contar con título Profesional afín	No podrán acceder a esta categoría	300
Segunda	500	1000	A lo menos dos debe contar con título Profesional afín	No podrán acceder a esta categoría	500
Primera	1000	Sin límite	A lo menos tres debe contar con título Profesional afín	No podrán acceder a esta categoría	1000

Fuente: Convenio Marco, E.P AGINSA, 2009.

La Entidad Patrocinante está integrada por profesionales del área técnica y social quienes son de suma importancia para las prestaciones de asistencia técnica, jurídica y social al Programa Fondo Solidario de Elección de Vivienda. AGINSA formula y ejecuta Proyectos Habitacionales en la Región de Valparaíso y Metropolitana.

Al respecto de la Visión y Misión de la Entidad Patrocinante, los profesionales del área técnica y social manifiestan que:

Visión

Nuestra principal labor es hacer un trabajo eficiente, en conjunto con las familias considerando las características propias de cada grupo y por sobre todo de excelente calidad, con el fin de estar a la altura de las exigencias del programa Fondo Solidario de Elección de la Vivienda.

Procuramos mantener una línea clara y ágil en la comunicación con las comunidades que atendemos, a fin de lograr nuestros objetivos de manera conjunta y participativa. El desarrollo de mesas de trabajo, visitas a terreno y gestión participativa ha llevado a nuestra Entidad Patrocinante a desarrollar

proyectos tan emblemáticos como la erradicación de la población “Las Viñitas” de Cerro Navia, con una labor excelente, en periodos razonables de tiempo y por sobre todo, con un producto de altísima calidad.

Misión

Ser líderes en satisfacer las necesidades de nuestros usuarios, superando sus expectativas con viviendas de calidad y una visión moderna de la construcción, generando un impacto positivo en el grupo objetivo al que orientamos nuestro trabajo.

Contamos con un equipo profesional altamente preparado y motivado con nuestra misión y nuestros principios de transparencia, profesionalismo, dedicación y empatía con nuestras familias, capaz de lograr una gestión eficiente en el tiempo, logrando siempre un producto de calidad, acorde a las exigencias de nuestros tiempos y a las normativas.

La gestión de AGINSA debe fundarse en la adhesión a estos principios sin los cuales no podemos lograr nuestros objetivos: la responsabilidad sobre lo que se ofrece, el respeto a la dignidad de las personas y el cumplimiento de nuestros compromisos.

Objetivo General de la Institución

Generar proyectos habitacionales de calidad, participativos y en plazos razonables, manteniendo un contacto permanente con las familias a través de la cooperación mutua.

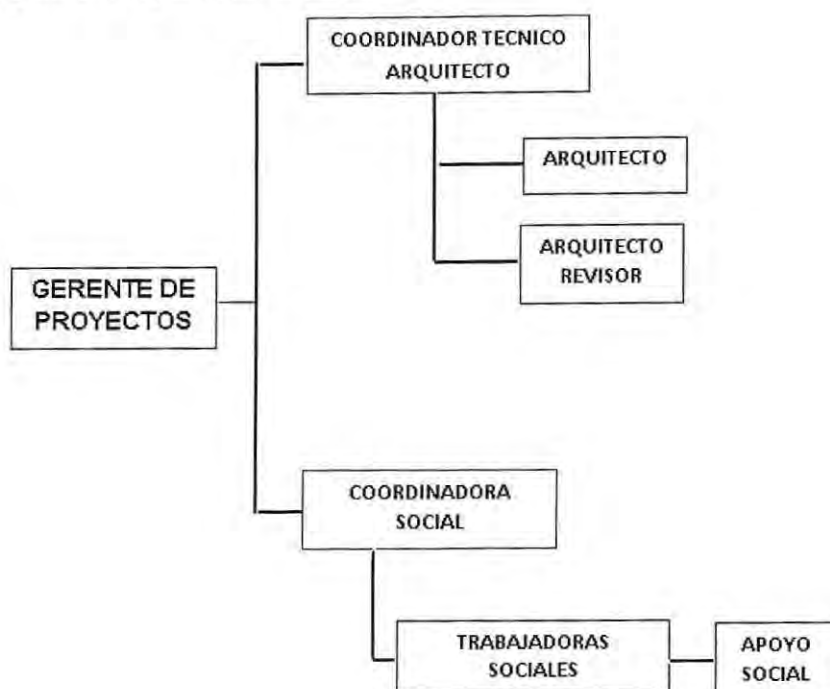
Rol de la EGIS

- Organización de la demanda (levantamiento social, actualización de catastros, estudio de título, observancia de problemáticas jurídicas, recolección de documentos y habilitación familiar).
- PHS PRE Y POST SELECCIÓN Elaboración de proyecto de construcción en nuevos terrenos Presentación de proyecto a las familias, quienes deben aprobarlo o hacerle observaciones que se

considerarán a la hora de proyectar el plan definitivo. Ingreso de proyecto a SERVIU para ser aprobado.

- Postulación de las familias en el llamado respectivo.
- Buscar una constructora. Luego de aprobado, se inicia su construcción.

Figura N°1: Organigrama Institucional



Fuente: Presentación Proyectos Habitacionales 2012.

Proyectos Habitacionales a Cargo de AGINSA

La Entidad Patrocinante AGINSA trabaja con proyectos habitacionales asociados a subsidios otorgados por el Estado. En este sentido, se han realizado proyectos para postulantes regulares y de campamentos, con asignaciones directas y mixturas (la asignación directa se define en D.S N° 40, su principal característica es que los grupos no postulan sino mas bien se les asigna directamente un subsidio autorizado por el Ministro de Vivienda, atendiendo a su situación en particular, generalmente esto se da en grupos emblemáticos como campamentos y las viñitas).

Con respecto a la postulación de forma regular, se encuentran en curso los proyectos (que forman parte de un loteo de construcción simultánea) Lomas de Reñaca, Lomas del Mar, Pinares de Reñaca y Altos del Valle, siendo Pinares de Reñaca Beneficiado con 144 subsidios

En relación a las postulaciones mixtas en la Región de Valparaíso, es decir familias catastradas en campamentos y familias que ingresan por la vía regular, actualmente se encuentran dos grandes proyectos habitacionales de relevancia para la Comuna de Valparaíso y Quilpué.

En primer lugar se encuentra el Proyecto "Rodelillo", el cual beneficiaría a 216 familias, siendo el mayor porcentaje de cupos destinado a familias habitantes de campamentos de la comuna de Valparaíso, dentro de los que se cuenta Cristo Redentor, Simpson, Cochamo, El Esfuerzo, Villa el sol, El Trébol, Colo- Colo, Las Torres, Sin Nombre 16, Viena 15, entre otros.

El Segundo proyecto se desarrolla en la ciudad de Quilpué el cual contempla una cifra de 308 soluciones habitacionales, destinadas a las familias residentes en el campamento "Los Colonos". Junto a lo anterior, también se abre la oportunidad para que otras familias de la comuna incorporadas por a través de la vía regular, dándose así una mixtura entre postulantes regulares, del campamento Los Colonos, y asignatarios directos de subsidio también de otros campamentos de la comuna.

Fotografía N°1: Proyecto Habitacional Los Colonos



Fuente Entidad Patrocinante AGINSA.

CONTEXTO PROGRAMATICO

Dentro de la política social la vivienda tiene un rol destacado, esto se grafica en el hecho que desde 1965 existe un organismo público, con rango de Ministerio, que se avoca a la tarea de formular y supervigilar las políticas en materia habitacional, coordinándolas y evaluándolas.

Las políticas habitacionales se plasman en Programas de Vivienda, los cuales se contienen en Decretos Supremos, instrumentos jurídicos que permiten a la Administración modificarlos con facilidad por la vía reglamentaria, para poder responder con mayor rapidez y flexibilidad a los requerimientos y énfasis que se pretendan introducir.

Los programas son ejecutados por organismos descentralizados, de carácter técnico, denominados Servicio de Vivienda y Urbanismo (SERVIU), a los cuales el legislador entregó una competencia de carácter regional. Éstos trabajan de manera estrecha con las Secretarías Regionales Ministeriales, las cuales responden a un fenómeno de desconcentración de la Administración Central del Estado.

Según Arévalo y Ramírez (2001), a través de los Programas de Vivienda se busca facilitar el acceso de todas las familias a viviendas dignas, confluyendo el esfuerzo estatal y el esfuerzo familiar de los beneficiarios del sistema.

El esfuerzo estatal va por el camino de los subsidios, principalmente de carácter directo y del financiamiento del saldo de precio de las viviendas para los sectores que no pueden acceder al sistema financiero privado, por lo exiguo de los montos hipotecarios vinculados a estas operaciones, lo cual aleja a las instituciones privadas de éstas.

Por otra parte, el esfuerzo del beneficiario lo encontramos en la exigencia ineludible de ahorro previo para poder acceder a una vivienda, de acuerdo a la realidad socioeconómica del postulante, por cuanto no se pretende crear una barrera de acceso a los programas por medio de exigencias absolutamente imposibles de cumplir. (p. 248)

En resumen, la acción del Estado en el campo habitacional es planificada a nivel central por el MINVU, el cual se desconcentra territorialmente en las regiones en que se divide administrativamente el país por medio de las Secretarías Regionales de Vivienda y Urbanismo. Dicha acción del Estado se *plasma en distintos Programas de Vivienda, los cuales son puestos en marcha por los SERVIU, quienes poseen la capacidad técnica y la autonomía que le otorga su reglamentación orgánica para poder llevar a buen destino aquella planificación.* (p. 249)

La actual política de vivienda reestructura lo que fue el Programa Fondo Solidario de Vivienda implementado desde el año 2006 hasta principios del 2012 por el D.S N° 174, modificado por el D.S N° 49 Programa Fondo Solidario de Elección de la Vivienda publicado en el Diario Oficial el día 26 de abril del 2012, cuyas principales fortalezas radican en una mayor flexibilidad y mayores posibilidades de adquirir una vivienda nueva pudiendo postular de dos maneras: con proyecto asociado o sin proyecto. Como también, a lo referido al sistema de postulación, consigue focalizarse en las familias que necesitan realmente una solución habitacional, evitando el vicio que se generaba en las declaraciones de núcleo familiar, donde no existía una correspondencia ni control sobre la situación real de quienes conforman su núcleo que se declaraba, teniendo como consecuencia la duplicidad de subsidio habitacional en una familia.

Por lo anterior, el ingreso de antecedentes de postulación actualmente se realiza verificando que todas las personas incluidas en la "Declaración de Núcleo Familiar y de No Propiedad Habitacional" (Párrafo V, Artículo 14°, letra h, D.S N°49 V. y U, de 2011) formen parte de la misma Ficha de Protección Social, registrando debidamente las relaciones de parentesco y quedando inhabilitado automáticamente el/la cónyuge para acceder a un nuevo subsidio habitacional, a su vez, los mayores de 18 años incluidos en la postulación tampoco podrán postular a un subsidio habitacional por un periodo de 3 años contados a partir de la respectiva resolución de selección. En el caso de los menores de edad que sean invocados como parte del núcleo familiar, no podrán ser considerados por otro postulante en el mismo o futuros llamados mientras sean menores de edad, si el postulante resulta seleccionado y no renuncia al subsidio.

El programa está destinado a dar una solución habitacional definitiva preferentemente a las familias del primer quintil de vulnerabilidad definido por el Ministerio de Planificación y Cooperación o su sucesor legal ajustando mediante el procedimiento de obtención del Puntaje de Carencia Habitacional establecido por resolución del Ministerio de Vivienda y Urbanismo. Tratándose de postulaciones colectivas el proyecto podrá incluir como máximo un 30% de familias pertenecientes hasta el tercer quintil de vulnerabilidad. (Artículo 2°, D.S N°49)

En cuanto al financiamiento otorgado por el subsidio habitacional para la adquisición o construcción de una vivienda tiene un tope de 800 Unidades de Fomento, a excepción de las comunas de las regiones de Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo; de Magallanes y Antártica Chilena; y la provincia de Palena de la Región de Los Lagos, en donde el precio máximo de la vivienda no podrá exceder de 1.000 Unidades de Fomento.

En ambos casos el beneficiario no podrá optar a un crédito hipotecario, teniendo que acreditar un ahorro mínimo para postular de 10 Unidades de Fomento en algunos de los instrumentos presentados en el Artículo 10°, (todos ellos se pasan a llamar cuentas de ahorro)

La presentación de documentos al MINVU se realiza con la certificación de la entidad captadora de ahorro a través de la fotocopia de la libreta de ahorro o certificación emitida por ésta en que conste a lo menos el número de la cuenta y el tipo de libreta o cuenta (si es que tiene convenio de traspaso electrónico con el Ministerio), o bien, una copia del Registro de Ahorro que conste el número, el tipo de libreta y el saldo final.

Los requisitos de postulación se establecen en el artículo 14° del D.S N°49, de forma general para postular al subsidio habitacional a construcción de viviendas en nuevo terreno deben cumplir con lo siguiente:

- Ser mayor de 18 años
- Si el postulante es de nacionalidad chilena, debe presentar la fotocopia de cedula nacional de identidad vigente
- En el caso de los extranjeros, debe presentar fotocopia de cédula de identidad para Extranjeros acompañado de Certificado de

Permanencia Definitiva en que conste una antigüedad mínima de 5 años en el país.

- Cumplir con el ahorro mínimo exigido
- Si el postulante o uno o más integrantes del núcleo familiar presentan *discapacidad*, esta condición deberá acreditarse con la respectiva inscripción en el Registro Nacional de la Discapacidad
- Asimismo, tratándose de padre, madre, cónyuge o hijo de una persona que tenga calidad indígena, debe acompañar a su postulación Certificado de la CONADI
- Contar con Ficha de Protección Social vigente, su puntaje debe ser igual o inferior a 8.500 puntos

Las personas que se encuentran impedidas para postular son las que a la fecha sean propietarias o asignatarias de una vivienda o de una caseta sanitaria o cuando lo fuere su cónyuge o conviviente o alguno de los otros miembros de su núcleo familiar declarado, aun cuando la asignación provenga de una cooperativa, o bien, los que tengan algún certificado de subsidio habitacional vigente o lo tenga su cónyuge o conviviente o algunos de los miembros del núcleo familiar declarado. Y por último, las personas naturales que no acrediten núcleo familiar. Se exceptúan de esta exclusión a:

- 1.- Las personas con discapacidad que acrediten tal condición mediante copia de inscripción en el Registro Nacional de la Discapacidad.
- 2.- Los adultos mayores de 60 años o más, considerando para estos efectos a las personas que cumplan esa edad durante el año calendario de la postulación.
- 3.- Las personas que tengan calidad de indígena.
- 4.- Las personas reconocidas como víctimas en el Informe de la Comisión Nacional sobre Prisión Política y Tortura.
- 5.- Las personas en condición de viudez, acreditada con certificado de matrimonio y de defunción del cónyuge.

En relación a las alternativas de postulación, se presentan la postulación individual y por otro lado, la postulación colectiva; estas últimas pueden ser con o sin proyecto asociado. En el caso del Proyecto Los Colonos, las postulaciones son colectivas, por lo que se deberá conformar un grupo organizado que cuente con personalidad jurídica constituida para los efectos

de postulación al presente programa, en el cual sus representantes legales deberán ser integrantes de este, cumplir con la totalidad de los requisitos de postulación y hacerlo junto al resto de los integrantes. El grupo organizado deberá estar integrado a lo menos por 10 postulantes hábiles, con un máximo de 160. Por lo tanto, se conformaran 2 grupos para dos Copropiedades inmobiliarias, teniendo un total de 353 inscritos de los cuales solo quedarán 308 correspondientes a la cabida del proyecto.

De acuerdo al estándar técnico de los proyectos habitacionales de construcción en nuevos terrenos, se deberá considerar cierres perimetrales, en deslindes y frentes para todos los lotes del conjunto, como asimismo conformar áreas verdes por más de uno de sus costados.

El programa arquitectónico de la vivienda a construir deberá incluir como mínimo cuatro recintos conformados: una zona de estar- comedor- cocina, a lo menos dos dormitorios corresponderán al dormitorio principal y segundo dormitorio en la Tabla de Espacios de Usos Mínimos para el Mobiliario. Por recinto conformado se entenderá aquel que se encuentra contenido por paramentos, piso y cielo construidos, incluyendo las puertas y ventanas correspondientes.

Alternativamente, se aceptará que la vivienda incluya un mínimo de tres recintos conformados; una zona de estar- comedor- cocina, el dormitorio principal y un baño, siempre que la superficie interior de la vivienda sea a lo menos de 50 m². (Artículo 42°, D.S N°49)

El equipamiento de los proyectos habitacionales de construcción con más de 70 viviendas deberán considerar como mínimo: áreas verdes; plazas con juegos infantiles y área recreacional deportiva; y sala multiuso.

Los servicios de asistencia técnica, jurídica y social para los proyectos de construcción comprende los siguientes servicios:

- a) Identificar, seleccionar y realizar los trámites necesarios para la adquisición del terreno(A1), elaborar el diseño y preparar los proyectos de arquitectura e ingeniería (A2), incluyendo los proyectos de loteo, urbanización y alternativas de ampliación futura de las viviendas, los

de instalaciones domiciliarias, la tramitación y obtención de los permisos ambientales necesarios para la ejecución del proyecto, si correspondiere y de permiso de edificación (A3); la contratación de las obras, incluyendo la supervisión de estas con el objeto de que se lleven a efecto en todos sus termino, culminando con la entrega a los beneficiarios de las viviendas terminadas y recepcionadas por la DOM (A4) y aprobar el contrato de compraventa (A5).

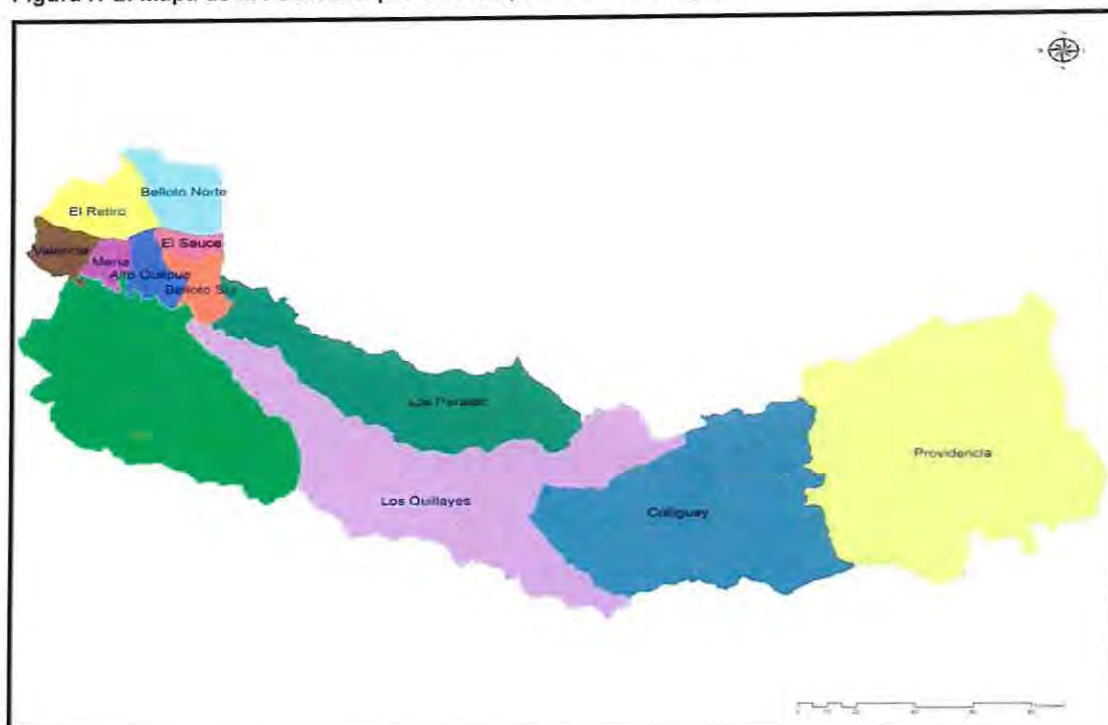
- b) Labores del contratista, que comprenden tramitar la recepción de las obras de construcción y urbanización cuando corresponda ante la DOM y los organismos o instituciones correspondientes, en coordinación con la Entidad Patrocinante que preparó los proyectos y preparar el contrato de compraventa y realizar los trámites notariales y en el Conservador de Bienes Raíces para la inscripción de dominio a nombre de cada beneficiario.

- c) Organizar la Demanda Habitacional, solo cuando se trate de proyectos ingresados con familias (C1); Diseñar y desarrollar el Plan de Habilitación Social, tanto en la Etapa Previa (C2) como en la Etapa Posterior (C3) a la entrega de la vivienda.

CONTEXTO TERRITORIAL

Respecto a la comuna de Quilpué, ésta es la capital de la provincia Marga Marga. Posee una superficie de 537 km², con una ubicación de 33° Latitud Sur, 71 ° Longitud Oeste, situándose hacia la mitad del país, en el centro de la región de Valparaíso (Municipalidad de Quilpué, 2012).

Figura N°2: Mapa de la Población por distritos, comuna de Quilpué



Fuente: SECPLA, Municipalidad de Quilpué, 2011.

Las familias que postulan de forma regular residen en diferentes sectores de la comuna de Quilpué, sin embargo, en el levantamiento de la información se observó que la distribución de estas son: Belloto Norte, Belloto Sur, Belloto 2000, El Retiro, El Sol, Quilpué Centro, Pompeya Sur, Marga Marga, Los Pinos, Mena, Villa Olímpica y Valencia.

El sector donde se encuentra emplazado el campamento y futuro Proyecto Habitacional es en Belloto Norte, el cual se perfila como uno de más poblados de la comuna de Quilpué, con una cifra que asciende a los 11.134 habitantes. Según SECPLAC (2011), este crecimiento de la población se debe a la construcción de viviendas sociales, entre los años 1994 y 1995, que comenzó en la Villa Los Alerces, pero rápidamente esta área de la comuna se continuo poblando, construyendo también proyectos habitaciones

Patrocinante AGINSA, trabajan en conjunto para erradicar a las familias y otorgar una solución habitacional definitiva.

Según el catastro desarrollado por el Servicio de Vivienda y Urbanismo (2011), "Los Colonos" posee un número de viviendas ascendiente a 146. No obstante a lo anterior, se estima que el número de familias es superior a dicha cifra, dado que frecuentemente en una misma vivienda reside más de un núcleo familiar. Por ello, se proyecta un número de doscientos treinta y cuatro familias, y un total de novecientos treinta y seis habitantes.

En cuanto a la organización comunitaria, el campamento se organizaba bajo la modalidad de "comité". No obstante, la personalidad jurídica de éste se encontraba caducada.

En el proceso de incorporación de las familias al proyecto habitacional se desarrolló la organización por cinco sectores, según la ubicación geográfica. En medio de este proceso, se llamó a asamblea y elecciones, constituyéndose el comité "Villa Hermosa" que se compone de representantes de cada sector del campamento.



CAPITULO II

MARCO DE REFERENCIA

I. VIVIENDA

Conceptos

Según Ezequiel Ander Egg (1995) la vivienda “se define como local habitable destinado a albergar una o varias personas. Todo sitio donde mora habitualmente una persona, grupo de personas o una unidad”. (p.334)

Sumando la idea anterior, el Gobierno de Nicaragua (2006) alude a la independencia estructural de la vivienda refiriéndose a ésta a todo local formado por uno o más cuartos, estructuralmente separado e independiente, destinado al alojamiento de una o más personas, parientes o no. Es separado porque está delimitado por paredes, muros o cercas y es independiente porque se puede entrar y salir sin pasar por otras viviendas, teniendo acceso directo desde la calle o por medio de un pasillo. (p.8)

Si se profundiza aun más en el concepto de vivienda, se encuentra la definición planteada por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo (2009), la cual hace presente que los requerimientos de alojamiento habilitan el acceso de individuos y colectividades a una solución habitacional adecuada, independiente y bien localizada, de carácter transitorio o permanente. Se trata de entender a la vivienda no sólo desde la carencia sino que en relación a la provisión de un hábitat urbano adecuado y de localización, en su interrelación con otros componentes. (p.21)

En conclusión, se concibe que la vivienda no sólo se entiende como la unidad que acoge a la familia, sino que es un sistema integrado además por el terreno, la infraestructura de urbanización y de servicio y el equipamiento social-comunitario dentro de un contexto cultural, socio-económico, político y físico ambiental. Al mismo tiempo tiene su manifestación en diversas escalas y lugares, esto es: la localización urbana o rural, barrio, conjunto habitacional, entorno y unidades de vivienda. (Martínez, 2006, p.11)

Dada la relevancia que adquiere la temática de vivienda a nivel internacional, se encuentra mencionada en la Declaración de los Derechos Humanos (1948), en su artículo 25°: “Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en

especial la alimentación, el vestido, **la vivienda**, la asistencia médica y los servicios básicos necesarios; tiene asimismo derecho a los seguros de desempleo, enfermedad, invalidez, vejez, vejez y otros casos de pérdidas de medios de subsistencia por circunstancias independientes de su voluntad”.

En este sentido se vuelve relevante conocer a nivel nacional la manera como se ejerce el Derecho a Vivienda en las Políticas Sociales. Es así que surge el concepto de vivienda social, “se puede entender como aquella destinada a mejorar la situación habitacional de los grupos más desposeídos de la sociedad. Sectores de menores ingresos, sin desconocer el criterio económico se amplía al de pobreza y extrema pobreza, dando una connotación más social y cultural al entrar a considerar además de otros factores tales como alimentación, salud, educación y vivienda”. (Haramoto, 1983, p.6)

Joan Mac Donald (1987), conceptualiza sobre la necesidad habitacional, plantea que con la incorporación del tema de la vivienda al campo de la calidad de vida, el foco de atención se traslada desde el objeto (o producto vivienda) al sujeto habitante. El alojamiento ya no se entiende como un objeto aislado, medible y normalizable de acuerdo a las reglas del juego de la producción masiva, sino como un instrumento con el cual el habitante lleva adelante el acondicionamiento con su medio. (p.39)

En relación a lo anterior, Maslow entiende que los individuos poseen necesidades comunes, ante las cuales crean o estructuran conductas adaptativas que a su vez determinan la estructuración de ambientes. Distingue cinco grupos de necesidades, según sus características de especificidad (el grado en que son compartidas por todos los individuos o están sujetas más bien a características personales o ambientales) y obligatoriedad (la mayor o menor exigencia que plantea su satisfacción para el individuo). (Mac Donald, 1987, p.39). A continuación se graficaran estas necesidad excluyentes.

Figura N°4: Pirámide de las Necesidades según Maslow



Fuente: Mac Donald (1987), Vivienda Progresiva.

Según Joan Mac Donald (1987): "si de acuerdo a este modelo de Maslow, nosotros pensamos en aplicar una acción en materia de vivienda, que apunte a satisfacer determinadas necesidades, se puede prever el cambio en las necesidades percibidas (...) Por ejemplo, para un individuo en precariedad extrema, que no tiene resueltas las necesidades más básicas, como en el sustento, no existirá probablemente una carencia percibida de vivienda. Quizás las necesidades más básicas vinculadas a la vivienda, sean la búsqueda de un cierto refugio ante condiciones adversas de clima, o un acceso a servicios de eliminación de excretas o de agua potable que aseguren una cierta supervivencia fisiológica. Sólo cuando se supere este nivel de precariedad, entran en escena gradualmente las necesidades de seguridad, que apuntarían en el campo que nos preocupa, a aspectos de materialidad y tenencia de la vivienda, en un sentido más bien funcional, de no estar expuesta a riesgos desde fuera que atenten contra la estabilidad mínima requerida del alojamiento". (p.41)

Por ende, se puede operacionalizar la necesidad habitacional, de acuerdo a este autor, las condiciones esenciales de alojamiento y las deseables. En cuanto a las primeras, visualiza la *protección ambiental* que permita la sobrevivencia en el medio físico en condiciones de salud y confort mínimas aceptables; *estabilidad del alojamiento* en plazos razonables; *independencia* habitacional de los hogares y al interior de ellos; *acceso a servicios básicos* de infraestructura sanitaria; *Localización* que posibilite ejercitar derechos y obligaciones sociales elementales. Y en cuando a las condiciones deseables menciona que "es difícil establecer parámetros, por su

gran variabilidad cultural, geográfica, etc. Entre ellas, están el acceso a la propiedad de la vivienda, determinados diseños o tecnologías, la diversidad de alternativas para alojar, etc." (p.45)

Funciones de la vivienda

La Organización Mundial de la Salud ha indicado las funciones que debe cumplir la vivienda, las cuales consisten en:

1. Necesidades fisiológicas: atmósfera de pureza química razonable; medio térmico que evite pérdidas en exceso de calor; Medio térmico que permita una pérdida adecuada de calor humano; luz diurna suficiente; luz artificial suficiente; protección del ruido excesivo; suficiente espacio para ejercicio y para juego de los niños.
2. Necesidades psicológicas: aislamiento individual suficiente; posibilidad de llevar una vida familiar normal; relaciones normales dentro de la colectividad; facilidad para la labor doméstica evitando fatiga física y mental; instalaciones para aseo normal; ambiente estético del lugar y alrededores; concordancias en las formas corrientes de la vida social.
3. Necesidad de prevención de contagios: agua potable en la vivienda; protección contra la contaminación del agua y los alimentos en el interior; instalaciones sanitarias eficientes; carencia de factores antihigiénicos en la vecindad; prevención de insectos y otros vectores; dormitorios con espacios suficientes para evitar contagios.
4. Protección contra accidentes.

(Citado por Ezequiel Ander Egg, 1995, p.334)

El problema de la vivienda en Chile

Respecto al problema de la vivienda en el país, Castañeda y Urquieta (2007) indican que a pesar de la importancia que reviste el tema habitacional en la agenda pública, esto se ha convertido en un problema no sólo por la escases de viviendas, sino también por la situación desmedrada en que se encuentran algunos sectores más desposeídos de nuestra población

acarreado consecuencias en el desarrollo individual, familiar y vida grupal.
(p.4)

Con relación a la escasez de viviendas esta se da por el desequilibrio existente entre el número de familias y número de viviendas existentes, dando lugar a una problemática habitacional compleja conocida como el “déficit habitacional”. (p.5)

El Ministerio de Vivienda y Urbanismo (2009) realiza un esfuerzo por replantearse el tema del déficit desde una perspectiva integral, dando paso al concepto de **Déficit Urbano-Habitacional**, con el que busca una perspectiva de diagnóstico que sirva de instrumento para la política. (p.13) comprendiendo por éste el conjunto integrado de carencias urbanas y habitacionales que afectan significativamente el hábitat residencial y la calidad de vida de la población. (p.19)

Según Martínez (2006), el problema de la vivienda, hoy día en nuestro país, nos ofrece dos aspectos diferentes, pero tan graves el uno como el otro: uno es el déficit cuantitativo y el otro es el déficit cualitativo. (p.13)

Mientras el primero ha fijado el criterio básico para identificar el número de unidades de vivienda requeridas para reponer el parque habitacional irrecuperable y entregar nuevas soluciones habitacionales a los hogares y familias allegadas, la segunda remite al conjunto de acciones de reparación, mejoramiento o ampliación necesarias para adecuar viviendas con deficiencias materiales, sanitarias o de habitabilidad a un estándar residencial óptimo (MINVU, 2009, p.37)

- **Vivienda**

En relación al componente vivienda, desde el déficit *cuantitativo* se consideraron el hacinamiento y el Allegamiento.

Según el Ministerio de Vivienda y Urbanismo (2009) el hacinamiento se concibe como la relación existente entre el número de personas que habitan regularmente una vivienda y el número de habitaciones exclusivamente usadas como dormitorios en la misma. Se identifican cuatro categorías de

hacinamiento: sin hacinamiento (2,49 y menos personas por dormitorio); hacinamiento medio (2,5 a 3,49 personas por dormitorio); hacinamiento alto (3,5 a 4,99 personas por dormitorio); y, hacinamiento crítico (5 y más personas por dormitorio o ausencia de recintos usados exclusivamente como dormitorios). (p.42)

En tanto el Allegamiento consiste en compartir la vivienda con otro grupo familiar, ya sean parientes amigos o conocidos, manteniendo o no una economía independiente (Arévalo, Escobar y Silva, 2003, p.22). Se puede clasificar en dos tipos, autónomo y dependiente.

El allegamiento autónomo, se refiere a la presencia de hogares secundarios en la vivienda o de núcleos (familiares) secundarios dentro del hogar, caracterizado por la autonomía (facilitada por la disponibilidad regular de ingresos económicos y/o por factores de independencia física y funcional) y demandantes de una solución habitacional exclusiva. (MINVU, 2009, p.42)

En tanto, el allegamiento dependiente se caracteriza por la presencia de hogares secundarios en la vivienda o de núcleos (familiares) secundarios dentro del hogar, carentes de autonomía y no demandantes de una solución habitacional exclusiva. (MINVU, 2009, p.42)

En cuanto a la visión *cuantitativa*, se aludió a la materialidad y estado de conservación. La materialidad considera una clasificación de tres categorías de materiales predominantes en muros, techo y piso (aceptable, recuperable e irrecuperable). En este ámbito, resulta prioritaria la atención que se concede a los muros o paredes exteriores, los que constituyen un elemento central por su cualidad estructurante, al tiempo de ser, también, uno de los materiales más difíciles de reemplazar. El techo, por prestar cobertura y protección a la vivienda, se establece como segunda prioridad, pudiendo revestir una relevancia incluso mayor a la de los muros en zonas de alta pluviosidad. Finalmente, el piso se constituye como tercer elemento a tener en cuenta en la clasificación por materiales. (MINVU, 2009, p.44)

Por su parte, el estado de conservación de los materiales, es estimado conforme a la presencia de las siguientes patologías: humedad; plagas (termitas u otras); daños; goteras; fatiga de materiales; mal estado. (p.44)

- **Infraestructura**

El Ministerio de Vivienda y Urbanismo (2009), indica que este componente sólo presenta dimensiones *cuantitativas*. En cuanto al concepto, se refiere a los requerimientos de infraestructura urbana que facultan la circulación peatonal y vehicular, el abastecimiento de servicios básicos y la protección de la población contra riesgos de origen natural y antrópico. En su definición se privilegia la agrupación de servicios básicos y a su vez, la consideración de especificidades locales.

Se considera a las redes de servicios básicos, como el conjunto de condiciones relacionadas a las redes el agua para consumo humano y otros usos domésticos; la energía eléctrica; la evacuación de aguas lluvia; la disposición, tratamiento, recolección y reciclaje de residuos sólidos; y, la evacuación y tratamiento de aguas servidas. Además, se han incorporado las redes de telecomunicaciones (telefonía fija y móvil, conectividad digital y satelital) como elementos fundamentales para el desarrollo integral de nuestras comunidades.

En segundo término, las redes y sistemas de vialidad, conectividad y transportes son un subcomponente fundamental de la infraestructura, donde se relevan como elementos para el análisis las carencias relacionadas con los sistemas de transportes; las infraestructuras portuarias y aeroportuarias; la vialidad peatonal; la vialidad vehicular; los paraderos de locomoción colectiva; y, los estacionamientos e infraestructura para almacenar vehículos.

Es necesario destacar como subcomponente la infraestructura para la protección de la población contra riesgos, donde se consideran las obras e infraestructuras relacionadas con la protección y mitigación de riesgos naturales y antrópicos. (MINVU, 2009, p.21)

- **Servicios sociales**

Por otra parte los servicios abordan los requerimientos de servicios sociales que posibilitan la subsistencia, la seguridad y el acceso a oportunidades para el conjunto de la población.

El Ministerio de Vivienda y Urbanismo (2009) considera al sector salud, comprendido por los servicios de salud pública en todos sus niveles, es decir, nivel primario o atención primaria en salud (consultorios) y atención de urgencia (postas de urgencia, SAPU); nivel secundario o atención de especialidades (CAE, CRS y CDT); y, el nivel terciario o atención cerrada (hospitales).

El sector educación es otro de los subcomponentes de este ítem, donde deben incluirse para el análisis de carencias tanto el tipo de financiamiento de los establecimientos (pagado; gratuito subvencionado; de corporaciones privadas; subvencionados de financiamiento compartido; fiscales), como el nivel de educación de los mismos (parvularia; básica, media científico-humanista y los servicios asociados a conectividad digital (telecentros y zonas con acceso a banda ancha) y las necesidades de sedes comunitarias y sociales. (MINVU, p.22)

- **Espacio público**

Finalmente, dentro del espacio público, se incorpora no sólo a las áreas verdes, espacios recreativos, parques y plazas, sino también a una amplia variedad de espacios abiertos, cerrados y semicerrados de uso público cuya propiedad es pública, privada o mixta, los cuales fomentan el intercambio, la integración social, la preservación del patrimonio histórico y cultural, además el contacto con la naturaleza. (MINVU, 2009, p.22)

- **Asentamientos Humanos Precarios; dimensión cualitativa**

En Chile, la intervención del Estado ha estado fuertemente orientado a congelar y revertir el déficit habitacional a partir de una producción habitacional que supera la formación de nuevos hogares, expresado en un aumento de la oferta y una activación de la demanda. Son grandes desafíos a abordar el déficit cualitativo, la segregación urbana y la igualdad de oportunidades de accesos a los bienes y servicios urbanos.

Esta manifestación cualitativa de la problemática habitacional se localiza principalmente en agrupaciones residenciales denominadas "asentamientos

precarios y campamentos”, que son la forma visible de las múltiples expresiones de exclusión social que sufren sus habitantes. (Sepúlveda, 2000 citado por Castañeda y Urquieta, 2007, p.6)

Según Vicente Caruz (1983) se entiende por *Asentamientos Precarios Urbanos* “...un conjunto de viviendas construidas por los propios ocupantes, con métodos rudimentarios, en terrenos ocupados ilegalmente, que presentan deficientes condiciones ambientales y topográficas, ubicados en la periferia urbana, carentes de servicios básicos e infraestructura, al menos en sus fases iniciales y donde reside un importante contingente de la población urbana más pobre del país”. (Citado por Castañeda y Urquieta, 2007, p.6)

Las características que presentan y que se sistematizan en esta agrupación residencial por Castañeda (2003) son las siguientes:

Patrones de Localización de los Asentamientos Humanos Precarios

La ubicación geográfica obedece a dos patrones de localización:

- Ubicaciones en cordones periféricos de la ciudad
- Ubicados en sectores céntricos intersticiales de la ciudad

La razón central de las localizaciones obedece a la disponibilidad de paños de terreno susceptibles de ser ocupados y con relativo acceso a servicios básicos e infraestructura comunitaria y cercanía a otros núcleos poblacionales. Así, entonces se presiona- de hecho- por un forzado destino habitacional social que pudiera no haber sido posible finalmente desde un punto de vista técnico en atención a la factibilidad y costos implicados en la dotación de servicios básicos. (p.5)

Precariedad de la Vivienda

Las viviendas se encuentran ubicadas en zonas de quebradas o terrenos irregulares. Se construyen sobre rudimentarios esfuerzos de nivelación que comprenden rellenos y pilares de madera. Estos últimos, no siempre cuentan con bases de apoyo con material adecuado instalándose por lo general, directamente en la tierra.

Inicialmente la vivienda cuenta con una o dos piezas las que tienen una finalidad multiuso, siendo destinada indistintamente a comedor/cocina/dormitorio, de acuerdo a los horarios del día y/o las necesidades del grupo

familiar. La distribución y privacidad de los espacios interiores de la vivienda, se alcanza con medios simples (cortinas de género). Estas características van modificándose en la medida que aumentan los años de la ocupación y se suman nuevas piezas a la vivienda, lo que permite una clara diferenciación y especialización de los espacios domésticos: cocina, comedor, dormitorios. (p.5)

Los principales materiales observados en la construcción de las viviendas comprenden:

- Uros exteriores: tabiquería sin forro interior
- Piso: madera sobre vigas
- Techo: planchas de zinc, fonolas

Precariedad de Servicios Básicos

Los Servicios Básicos comprenden el tipo de abastecimiento de agua, el sistema de eliminación de excretas, suministro eléctrico y pavimentación de calles y veredas. La situación observada en los Asentamientos Humanos Precarios es la siguiente:

- El abastecimiento de agua potable de las viviendas, en una primera etapa, se caracteriza por ser donada o vendida desde viviendas de poblaciones vecinas que cuentan con el servicio. Posteriormente, el suministro tiende a regularse en su acceso, ya sea por asistencia permanente de camiones aljibes municipales que permiten el abastecimiento de estanques domiciliarios construidas para tal fin, conexiones provisionales directas a las cañerías matrices del servicio de agua potable, o instalación de pilón o rifo de consumo comunitario.
- La eliminación de excretas es inicialmente a campo abierto. Posteriormente se construyen pozos negros cercanos a la vivienda, con destino de uso familiar exclusivo o compartido. Este sistema permanecerá en vigencia hasta la instalación definitiva del alcantarillado, que solo será factible cuando se produzca la regularización definitiva de la tenencia del terreno.
- El suministro eléctrico domiciliario es resuelto inicialmente por instalaciones artesanales que permiten conexiones fraudulentas al sistema público, o a viviendas vecinas que ya cuentan con el servicio y lo venden o ceden a los nuevos ocupantes. Posteriormente la gestión

de los pobladores, ya sea en forma individual y organizada, permite la regularización del servicio en modalidad medidor domiciliario o medidos comunitario.

- En las ocupaciones, las calles, pasajes de acceso y vías de circulación *interior generalmente*, no se encuentran pavimentadas ni delimitadas.
- La regularización del suministro eléctrico sumado a la incorporación posterior de otros servicios complementarios como teléfono y televisión por cable, otorga a las familias una suerte de legitimación en la ocupación, ocasionando mayor presión para obtener la regularización, en atención a los adelantos ya obtenidos.
- Por no constituir asentamientos poblacionales consolidados no cuentan con establecimientos educacionales, centros de salud, comercio, ni rutas regulares de locomoción colectiva en el interior de las ocupaciones, lo que impulsa a los habitantes a recurrir a otros sectores que cuenten con los servicios señalados, para satisfacer estos requerimientos. (p.6)

Precariedad de la tenencia

Las principales expresiones de precariedad de la tenencia, corresponden a:

- La condición de ocupación de un terreno otorga inestabilidad al número de habitantes y a los límites geográficos y/o administrativos del asentamiento, e impide acciones de apoyo y aporte explícito desde los servicios públicos que permitan el mejoramiento de la infraestructura de la vivienda y servicios básicos.
- La permanencia en la ocupación otorga a los grupos familiares una actitud de confianza frente a la posibilidad de que se concrete un desalojo, estimando que este no ocurrirá en el corto plazo.

Precariedad Socio Demográfica

La información socio demográfica de los Asentamientos Humanos Precarios puede considerarse de rápida obsolescencia, por cuanto el número de habitantes en las ocupaciones se incrementa constantemente. Estos incrementos tienen su origen en la llegada de nuevos grupos familiares por migración intra e intercomunal. Cuando los nuevos ocupantes mantienen una línea de parentesco con grupos familiares que ya se encuentran en el asentamiento, existe tendencia a instalarse juntos o en puntos cercanos a

ellos, lo que da origen a una línea familiar en el sector y a relaciones de solidaridad y apoyo mutuo. (p.7)

La tendencia socio demográfica de los Asentamientos Humanos Precarios permite caracterizarla como grupos familiares jóvenes, que concentran potenciales productivos y reproductivos de hogares en pleno proceso de formación y que buscan su consolidación y estabilidad definitiva. Ello, podría anticipar el aumento de la presión social que busca alcanzar una solución habitacional definitiva, representada en la regularización definitiva de la tenencia de las viviendas y terrenos que actualmente ocupan. (p.7)

Precariedad Laboral Productiva

La situación laboral productiva de la población económicamente activa de los Asentamientos Humanos Precarios puede caracterizarse como una realidad laboral de empleos informales y eventuales con remuneraciones inestables y carentes de beneficios previsionales. La principal condicionante de esta situación, es atribuida a los niveles de educación formal de los habitantes, que fluctúan entre Enseñanza Básica Incompleta y Enseñanza Media Incompleta, los que, indudablemente, disminuye las posibilidades reales de acceder a puestos de trabajo que ofrezcan condiciones de estabilidad laboral, remuneración y beneficios previsionales favorables. (p.7)

Las principales manifestaciones de precariedad en las condiciones laborales de la población, corresponden a estacionalidad en el empleo, subempleo y cesantía, a lo que se suma la vulnerabilidad social de hogares sustentados en jefatura de hogar femenina. (p.7)

Precariedad Organizacional

La organización comunitaria al interior de los Asentamientos Humanos Precarios, se caracteriza por constituir una respuesta emergente y contingente, frente a las múltiples y urgentes necesidades que deben afrontar sus habitantes. En las etapas tempranas de la ocupación, se caracteriza por manifestarse de manera espontánea a través de la cooperación entre vecinos. Se suma a ello, como motivación inicial, la indiferencia, postergación o rechazo que manifiestan las organizaciones comunitarias existentes en los sectores que acogen a la población ocupante, respecto de las problemáticas comunitarias que los afligen. (p.8)

Tabla N°4: Fases de ocupación en asentamientos humanos precarios

Fases	Tiempo observado de ocupación	Tenencia	Vivienda	Servicios básicos.	Organización Comunitaria
Primera	0-2 años	Ocupación silenciosa. Inestabilidad Resistencia al desalojo.	Madera Internit 1 a 2 piezas multiuso.	Soluciones contingentes Donación o venta de viviendas cercanas con servicios	Espontánea. Cooperación entre vecinos
Segunda	3-15 años	Búsqueda de las Regularización. Contactos con dueños públicos o privados	Madera Mixto aceptable	Electricidad con medidor comunitario. Agua y alcantarillado con soluciones provisionales (conexión directa a la matriz/ Colaboración Municipal/ Pozo Negro).	Organización incipiente en la búsqueda de la regularización.
Tercera	15-20 años.	Regularización en proceso	Ampliaciones en la Vivienda. Materiales definitivos, Cercos, jardines, Árboles frutales	Proyectos de Agua Potable y Alcantarillado en trámite de aprobación.	Sede (eventual) Organización Comunitaria centrada en temas de regularización y complementarios. Agrupación por calles y/ o pasajes. Iniciativas individuales.
Cuarta	Sobre los 20 o más años	Regularizado	Material Sólido. Construcción definitiva e fachada- puede mantener calidad provisoria en algún sector de la vivienda	Postación pública Electricidad con medidor domiciliario. Agua potable y Alcantarillado con proyecto aprobado	Gestiones centradas en dirigentes. La convocatoria por la regularización, decae. Eventual interés en otros temas comunitarios.
Quinta	Sobre 20 o más años	Regularizado	Consolidada Eventualmente Densificación	Programa de Mejoramiento de Barrios Programa Chile Barrios	Naturaleza de los proyectos e iniciativas dependiente del compromiso de los dirigentes. Apatía de la Asamblea

Fuente: Castañeda. 2003, p. 9

II.- ESTRATEGIAS DE SOLUCION HABITACIONAL

Conceptos

Según Ander Egg (1995), el concepto de “Estrategia”, en sentido general, se utiliza hoy para designar el arte de combinar, coordinar, distribuir y aplicar acciones o medidas encaminadas a la consecución a un objetivo a largo plazo. Para elaborar una estrategia, hay que tener en cuenta la situación inicial o de partida, los discursos disponibles o potenciales, y las acciones de otros sectores sociales que tienen propósitos contrapuestos o no coincidentes. Como arte de dirigir operaciones, puede ser utilizada en cualquier campo de la actividad humana, de ahí que, por analogía con el lenguaje militar, se habla de estrategia política, estrategia electoral, estrategia de acción social, estrategia de plan, etc.

Toda estrategia, cualquiera que sea el ámbito de aplicación, para ser válida, debe cumplir con una serie de requisitos y condiciones:

- a. Ser coherente con el objetivo que persigue; todas las acciones y medidas se han de aplicar cara al logro del objetivo propuesto;
- b. Tener coherencia interna;
- c. Tener en cuenta la situación contextual, con particular referencia a los factores que influyen en la situación, como elementos determinantes y/ o condicionantes de la misma.
- d. Ser coherente con los recursos (humanos, técnicos, financieros y materiales) y los instrumentos disponibles, para que pueda ser realizada en los plazos establecidos;
- e. Tener en cuenta la presencia, la acción y los intereses de otros actores sociales;
- f. Maximizar la utilidad esperada y minimizar la pérdida máxima;
- g. Maximizar la ventaja mínima y minimizar el contratiempo o dificultad máxima. (p.118)

Al aplicar el concepto de estrategia al área de vivienda, y específicamente a la solución habitacional, éste es utilizado para explicar la lógica que organiza

los diversos comportamientos que las unidades familiares pertenecientes a los sectores subalternos de la sociedad implementan con el fin de lograr la satisfacción de sus necesidades. (Grillo, Lacarrieu y Raggio, 1995, p.24)

Se puede establecer que ante la necesidad que representa la carencia de vivienda, la participación social frente a este problema ha sido permanente, generando- incluso- procesos que han sido anterior a la implementación de las propias Políticas Sociales. (Lagos, 2008, p.46)

En el contexto previo a que las familias postulen al subsidio habitacional, se pueden presentar soluciones habitacionales previsionales en asentamientos urbanos precarios, o bien, en condiciones de allegamiento o arrendatario. Villegas (2003) reconoce capacidades de algunas personas carentes de vivienda propia, declarando que es en este horizonte reducido que las personas pobres, sacan de su activo personal la fuerza y confianza para construir un capital social. Se dan cuenta que son capaces de trabajar por la solución de sus problemas (...) Los pobladores inmersos en su propia realidad construyen confianza mutua, intentan vencer el sentido de dependencia de sus vidas, aprenden y se dan cuenta que son capaces de trabajar en equipo, surge el liderazgo por sí solo. (p.27)

Algunas de las estrategias que se relacionan con la construcción de Capital Social, son el empoderamiento y la asociatividad. La primera consiste en acciones tendientes a aumentar la capacidad de movilización del grupo mediante la transformación del liderazgo existente en el grupo en liderazgo para el grupo. (CEPAL, S.F., p.145)

Según Gita Sen en su libro "El empoderamiento como un enfoque a la pobreza" 1998, citado en Panorama social de América Latina (2001- 2002, p.141) lo define como el proceso de adquisición de poder, tanto para controlar los recursos externos como para acreditar la autoconfianza y capacidad interna.

El segundo curso de acción responde a una estrategia de asociatividad, es decir, de acciones orientadas a expandir o fortalecer la trama o alcance de las redes en que participan los miembros del grupo, lo que potencia la cooperación con otros grupos mediante nuevos enlaces de sus redes.

(CEPAL, S.F., p.145). También se entiende por asociatividad aquella organización voluntaria y no remunerada de personas o grupos de personas que establecen un vínculo explícito con el fin de conseguir un objetivo común. (PNUD, 2000, p.110)

Este concepto entregado por PNUD entrega operatividad para el análisis como se grafica en el siguiente diagrama.

Figura N°5: Mapa Asociatividad



Fuente: PNUD, 2000

Parte de un *vínculo voluntario*, refiriéndose a que la integración de un miembro no es obligatoria. Por cierto, al aceptar el vínculo se pueden desprender compromisos internos (en o con la organización) y obligaciones externas (principalmente derivados de reglamentaciones y normativas externas)

La *pertenencia no remunerada*, como lo indica el miembro "corriente" no es remunerado. Se excluye, pues a la empresa productiva. En cambio, se incluyen organizaciones que dispongan de algunos cargos (funcionales) remunerados, siempre y cuando los participantes no se incorporen a ella con el fin de obtener una remuneración. Por eso se incluye aquel grupo o asociación que – sin pagar remuneraciones- procura conseguir beneficios para distribuirlos entre los asociados (por ejemplo, cooperativas productivas).

El *autogobierno* en las asociaciones corresponde a las facultades para determinar todas sus acciones (incluyendo su creación, generación de

autoridades, término o finalización de actividades, definición de objetivos, entre otras). El “autogobierno” no implica desconocer que muchas formas asociativas deben ajustar sus conductas a las normativas legales que rigen el campo de actividades de la asociación.

Los *acuerdos explícitos de acción* permiten distinguir la Asociatividad restringida de formas de agrupamiento meramente aleatorias o circunstanciales (por ejemplo, un grupo en un paradero de buses o los asistentes a un espectáculo artístico). Estos acuerdos pueden ser más o menos formalizados.

Por último, la Asociatividad debe tener *fines lícitos*, orientados a objetivos de “de bien público” o, por lo menos, “no ilícitos”. Se exigen elementos básicos de “compromiso cívico” tales como el respeto por las normas de convivencia social y por la dignidad de las otras personas ajenas al mismo vínculo asociativo.

Es menester resaltar que la asociatividad no obedece necesariamente a una intención instrumental. Por el contrario, el vínculo asociativo representa por sobre todo un fin en sí mismo: el despliegue de la individualidad y el fortalecimiento de la sociedad. Estando juntas con otras, las personas verbalizan sus sentimientos y experiencias, comparten afectos y conocimientos, conjuran sus temores y expresan sus anhelos. Es a través de las distintas modalidades de convivencia, formales e informales, que la gente desarrolla sus ideas acerca del mundo y de la vida y, en especial, da sentido a los modos de vivir juntos y se proyecta al futuro. (PNUD 2000, p.111)

En cuanto a las formas asociativas el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo Chile (2000) tras una recopilación de información contabiliza 83.386 organizaciones a lo largo del país preferentemente con mayor grado de formalidad, es decir, las que tienen personalidad jurídica o constan de algún registro, demostrando la existencia de una realidad muy diversa y de enorme riqueza temática. (p.116)

Este mapa nacional de Asociatividad permite identificar 30 temas generales que generan mayor grado de ésta, agrupándose en seis categorías predominantes. Estos son los siguientes:

1.- *Asociatividad económica*: son todas aquellas formas de Asociatividad que dicen relación con actividades productivas, presencia en el mercado de trabajo, desarrollo de profesiones u oficios y acceso al consumo.

Dentro de esta categoría se encuentran los *Sindicatos*, esta forma asociativa ha experimentado, durante las últimas décadas, importantes transformaciones tanto cuantitativas como cualitativas. Las cifras disponibles insinúan un incremento sostenido del número de sindicatos acompañado por un descenso en el promedio de afiliados. (p.118)

En cuanto a las *asociaciones gremiales* están presentes en casi todas las actividades económicas, el sector servicios es el predominante en este tipo de organizaciones, seguido por los sectores agrícolas y transportes. (p.120)

Las organizaciones relacionadas con el tema *consumo* adoptan diferentes formas: asociaciones de propietarios; cajas y cooperativas de ahorro y crédito; cooperativas de consumo de bienes formadas por trabajadores de distintos ámbitos, tales como Carabineros y Fuerzas Armadas, sector minero, ferroviario y otros. Su principal objetivo consiste en poder acceder a mejores bienes y servicios a precios bajos, o en condiciones de pago más favorables que lo que pueden encontrar individualmente en el mercado. (p.121)

2.- *Salud- Vivienda- Educación*: bajo esta temática se clasifican todas aquellas formas de Asociatividad que se relacionan con estas tres dimensiones básicas del desarrollo social.

En lo que respecta a las Asociatividad en torno a la *vivienda*, parte de la necesidad de acceder a una vivienda generando diversas respuestas asociativas por parte de la población. Desde la "Liga de arrendatarios de Valparaíso" de los años 20, pasando por el mutualismo, el cooperativismo o por la movilización social vía tomas de terrenos, hasta los actuales comités de allegados. Estos últimos obedecen a la posibilidad, impulsada por el Estado a partir de 1990, de postular agrupadamente a los programas de vivienda. (p.123)

La evaluación general que se hace de este sistema es altamente positiva, tanto en términos de la eficiencia del sistema de asignación de subsidios y entrega de soluciones habitacionales, como en relación con su capacidad de generar capital social. "...esta modalidad permite a los propios usuarios seleccionar y conocer a sus futuros vecinos, evitando así que se produzca el desarraigo y los conflictos entre personas que, por provenir de distintas partes, (...) hace más difícil que se creen lazos de solidaridad (...) la postulación colectiva, por el contrario, evita el desarraigo y fomenta la cohesión social" (MIDEPLAN, 1992, citado por PNUD, 2000, p.123)

Al igual que los comités de pavimentación, los comités de allegados no tienen pretensión de permanencia más allá del logro de su objetivo. Sin embargo, en ocasiones llegan a "reconvertir" su organización y a transformarse en juntas de propietarios, comités de adelanto, y otras relativas a la administración de sus conjuntos habitacional y al mejoramiento general de sus condiciones. (p.123)

En el ámbito de la *educación* es mayor la presencia de los centros de padres y las organizaciones de estudiantes. A nivel nacional un 78% de los establecimientos educacionales tienen centro de padres y apoderados, estos permiten canalizar la participación de los padres en ciertos aspectos de la vida escolar de sus hijos. Sin embargo, hay dudas acerca de la capacidad real de incidir en aspectos centrales del proceso educativo. A pesar de su alta presencia cuantitativa en los establecimientos educacionales, la gran mayoría de los centros de padres desarrolla sus actividades sin mayor formalización jurídica. (p.123)

3.- *Asociatividad vecinal*: abarca todas aquellas organizaciones que tienen su ámbito de acción preferentemente orientado a los desafíos que surgen del espacio compartido. Su acción colectiva expresa la aspiración de construir "un mejor lugar para vivir", tanto en lo físico (acceso a servicios básicos o equipamiento comunitario) como en lo referido al medioambiente social (relaciones de vecindad, delincuencia). (p.124)

Según la ley, las organizaciones comunitarias en general constituyen una "expresión de la participación y solidaridad de la comunidad local". (De la Maza y Rayo, 1999, citado por PNUD, 2000, p.124).

4.- *Asociatividad recreativo-cultural*: se incluyen aquí aquellas organizaciones referidas al uso del tiempo libre y al desarrollo de formas de expresión artística y cultural. En primer lugar se encuentran los clubes deportivos, seguido de clubes de diverso tipos incluidos aquellos que se reúnen para *sociabilizar aficiones o hobbies*, estos se trata de una área de gran dinamismo en especial entre la juventud, que no siempre se traduce en instancias formales, por lo tanto, no suelen ser registrados.

En el ámbito *cultural*, registran centros culturales que funcionan a nivel comunitario, corporaciones y fundaciones que fomentan iniciativas en torno a la cultura, tanto en el ámbito de las bellas artes como en el de la cultura popular.

En la "Cartografía Cultural" de la División de Cultura del MINEDUC registra un importante número de formas culturales desarrolladas asociativamente, distribuidas en grupos de música, compañías de teatro y danza, talleres literarios, artesanales, entre muchos otros. (p.125)

5.- Grupos etareos

Por una parte se encuentra la Asociatividad de las mujeres, estas organizaciones se concentran en Centro de Madres, puede explicarse por la no exhaustividad del registro de otras formas de Asociatividad de mujeres. Sin embargo, es un hecho que el Centro de Madres, aunque con características diferentes a otras épocas, permanece vigente como una instancia de sociabilidad de las mujeres (De la Maza y Rayo, 1999, citado por PNUD, 2000, p.126).

Destacan, asimismo, los Talleres laborales, instancias que han sido preferidas por las mujeres como lugares de encuentro y de aprendizaje de destrezas para la subsistencia económica.

La Asociatividad de los Adultos Mayores son a partir de clubes, estos han tenido un enorme impacto en la calidad de vida de sus participantes, sobre todo por la acogida y el afecto que en ellos encuentran. Estas formas de Asociatividad, de alguna manera, reemplazan a los clubes de pensionados o montepiados relacionados con el antiguo sistema de previsión social. (p.126)

En cuanto a la Asociatividad de los jóvenes, se caracterizan por su falta de institucionalización o inserción en estructuras formalizadas, y su no pertenencia a redes asociativas estables y sistematizadas.

6- *Asociación Política*: no aparece con especial fuerza el tema político, solo manifestándose a centros de estudios dedicados a actuar como núcleos de reflexión o de apoyo legislativo de los partidos políticos. Por su parte, el Registro Electoral acredita la existencia de nueve partidos políticos legalmente constituidos y dos en procesos de inscripción, estos partidos cuentan con estructuras territoriales que convocan la participación y la coordinación de sus bases. (PNUD, 2000, p.127)

Las personas se agrupan para obtener determinados resultados que no podrían lograr en forma individual. Sin embargo, esos objetivos no se refieren solo a beneficios puramente personales. Existen también formas de Asociatividad altruista, cuyo quehacer tiene como objetivo principal ayudar a otros (más allá de la gratificación personal que sus miembros puedan obtener al participar en ellas). Por cierto, también pueden encontrarse formas especiales que combinan ambos elementos. Por su vinculación con ciertos rasgos del capital social de una comunidad, resulta interesante conocer como se distribuye la Asociatividad en términos de quienes son los beneficiarios de su acción. (p.131)

La acción asociativa en Chile tiende a estar dirigida al propio beneficio de los participantes (58% del total de registros). Un 31% tiene una orientación mixta. En este grupo se han incluido las juntas de vecinos, los comités de pavimentación, los comités de seguridad ciudadana y los centros de padres. Los participantes de estos grupos buscan beneficios propios, al mismo tiempo que contribuyen al desarrollo de la comunidad. También se incluyó en esta clasificación mixta a los grupos artísticos por estar sus obras destinadas a la comunidad. (PNUD, 2000, p.131)

III.- CAPITAL SOCIAL

Conceptos

El concepto y los temas relativos al capital social han sido tratados desde los inicios de las ciencias sociales, específicamente por la sociología y la antropología. En ambas disciplinas existen estudios clásicos, referidos al componente normativo y valórico de las sociedades que orientan las relaciones sociales para desplegar formas de solidaridad, tipos de intercambios o de reciprocidad. Forni, Siles, Barreriro, 2004, (citado por Forni, 2005) escribieron que ya desde fines del siglo XIX Emile Durkheim señalaba la importancia de las relaciones sociales en la cooperación social como fuente fundamental de solidaridad social en las sociedades modernas. Un cuerpo social "saludable" era aquel en el que los individuos mantenían múltiples y variadas relaciones entre sí y compartían simultáneamente valores y sentimientos comunes hacia la sociedad como un todo. (p.4)

Prospectivamente, Lyda Judson Hanifan, 1916, citado por Putnam (2003) llegó a la conclusión de que los graves problemas sociales, económicos y políticos de las comunidades en las que trabajaba sólo podían resolverse reforzando las redes de solidaridad entre sus ciudadanos. En su ensayo para recalcar la importancia del compromiso comunitario en apoyo de la democracia y el desarrollo, acuñó la expresión Capital Social. Entendía por ello 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 producir unas posibilidades sociales suficientes para mejorar de forma sustancial las condiciones de vida de toda la comunidad". (p.10)

En las últimas décadas el concepto de capital social ha generado un importante debate académico. Entre los autores que se enmarcan dentro de estas controversias conceptuales se encuentran Bourdieu, Coleman, Putnam, Burt y Granovetter.

Una de las primeras definiciones sistemáticas y contemporáneas de capital social que puede hallarse es la que realiza Pierre Bourdieu, que lo define como “el agregado de los recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo” (Bourdieu, 1985, p.248, citado en Portes, 1999) Puede decirse que los dos elementos que para Bourdieu componen el capital social son: la relación social que permite a los individuos reclamar acceso a los recursos poseídos por sus asociados, y el monto y calidad de esos recursos.

Por su parte, James Coleman define el capital social como “una diversidad de entidades con dos elementos en común: todas consisten en algún aspecto de estructuras sociales y facilitan cierta acción de los actores (ya se trate de personas o actores corporativos) dentro de la estructura.” (Coleman, 1990, citado por Forni, 2005, p.5) Es decir, se trata de un recurso de la estructura en la cual los individuos están insertos, que ayuda a lograr objetivos personales y que en caso de ausencia de este capital no podrían alcanzarse. Si bien no descarta el interés personal en este tipo de relaciones, Coleman enfatiza en el grado de cercanía (closure) de las relaciones entre los individuos que facilitará la acción colectiva, donde los beneficiarios del capital social serán todos aquellos que formen parte de esa estructura social.

Mientras Coleman pone el énfasis en la densidad de las redes como condición para el surgimiento del capital social, otro autor, Mark Granovetter, hacia 1974 expresó una idea diferente a través del concepto de “fortaleza de los lazos débiles” para referirse por ello a la capacidad de las influencias indirectas exteriores al círculo inmediato de la familia y los amigos más cercanos para servir como un sistema informal de referencia de empleos. Esto puede observarse en un extracto de su análisis que consiste en que “aquellos con quienes estamos débilmente vinculados son más propensos a moverse en círculos distintos al propio y, por tanto, tendrán acceso a una información diferente a la que nosotros recibimos”. (Granovetter, 1973, citado por Forni, 2005, p.5)

Ronald Burt va a nutrirse de esta fuente de inspiración para destacar casi veinte años más tarde una concepción semejante en la cual, según su opinión, es la relativa ausencia de lazos (que da en llamar “huecos

estructurales”) aquello que facilita la movilidad individual. Esto es así en tanto que, como explica el autor, las redes densas tienden a transmitir información redundante, mientras que los vínculos más débiles pueden ser fuentes de nuevos conocimientos y recursos. (Portes, 1999, citado por Forni, 2005, p.6)

Para Robert Putnam, el capital social consiste en: “rasgos de organizaciones sociales, como redes, normas y confianza, que facilitan la acción y la cooperación en beneficio mutuo.” (Putnam, 1993, p.35). El capital social pasó a ser así una característica de comunidades más grandes como ciudades o países, que se deriva de la frase: “Trabajar juntos es más fácil en una comunidad que es beneficiada por un stock sustancial de capital social.” (Putnam, 1993, p.35-36). El autor, cuando analiza el término, se focaliza en un nivel macro, y a la hora de analizar las comunidades (sus niveles de desarrollo económico y democrático), se centra en dimensiones tales como la confianza, la reciprocidad, las redes sociales y el compromiso cívico.

El análisis de capital social que realiza Putnam se basa en el contexto sociocultural en el que la comunidad se desenvuelve, es aquí, donde la historia juega un factor de causalidad para la existencia o ausencia de una de sus dimensiones, denominada comunidad cívica (aquella en la que predominan actividades como la lectura de periódicos y la participación en actividades culturales y deportivas), su postulado dice que la presencia de una comunidad cívica permite la creación de capital social. En cuanto al estudio de un determinado grupo de beneficiarios del capital social con las dimensiones antes mencionadas, declara que es necesario determinarlas empíricamente y no por definición, asimismo, estimar la capacidad que tendrían en aprovechar las oportunidades de desarrollarlo y reproducir hacia los sistemas sociales locales que carecen de capital social.

Ya acercándose a la década del 2000, Francis Fukuyama (1997) postula que el Capital Social representa el conjunto instantáneo de valores y normas informales compartidos por miembros de un grupo de personas que les permiten cooperar entre ellos. Así, si existe “confianza” entre ellos, ésta sirve como lubricante para que el grupo funcione eficientemente. Las normas y valores para que se forme Capital Social incluyen virtudes tales como ‘decir la verdad’, ‘cumplir las obligaciones con el grupo’ y ‘reciprocidad’. El concepto sitúa a las políticas e instituciones en su contexto adecuado y nos evita –

precisa Fukuyama- albergar ciertas expectativas ingenuas de que una fórmula política relativamente sencilla conduzca en forma inevitable al crecimiento económico (Tello, 2004, citado por Herrera, Quiróz y Vicencio, 2005)

Por otra parte, Nan Lin (2001) define el Capital Social como el conjunto de recursos inmersos en la red social. Por tanto, estos recursos son tanto una propiedad de las redes personales (determinadas especialmente por su posición en la jerarquía social, o clase social) como por las características de las redes más amplias en las que se hayan inmersas, esto es, que aquellas personas que ocupan posiciones de intermediación disponen efectivamente de más y mejores recursos. Este capital social dispone de dos momentos, el *acceso*, la capacidad social de acceder a los recursos y el *uso*, la captación efectiva de recursos realizada de forma intencional. Esta definición de capital social de Lin implica una concepción meso de análisis. (Molina, 2005, p.15)

Hacia el año 2003, Fortunata Piselli considera que el Capital Social es un concepto situacional y dinámico, que implica una visión más abierta de la acción social, vinculada a valores heredados, y más idónea para acoger las innovaciones a través de la interacción social y el desarrollo de nuevas formas de cooperación. (Herrera, Quiróz y Vicencio, 2005)

Los autores mencionados concuerdan en que el capital social es un recurso que surge de las relaciones sociales, pero difieren en que, para algunos de ellos, las personas individualmente se apropian de este recurso – Bourdieu y Granovetter - mientras que, para otros – Coleman, Putnam, Fukuyama y Piselli - es el grupo, la estructura o las comunidades en su conjunto quienes disfrutan de los resultados de la inversión en capital social, y por último Lin se refiere que los recursos que entrega el capital social se mantienen en el nivel de las interrelaciones entre más de dos entornos de la persona, es decir, las redes sociales.

Otra de las coincidencias que proporcionan los autores es que existen dos componentes claves del Capital Social, estos son, las redes sociales y las normas de confiabilidad y reciprocidad. Según Fernández (2009), estos elementos se pueden combinar de variadas formas. En principio, altos niveles de confianza social favorecen la acción colectiva a través de

organizaciones voluntarias. A su vez, en sociedades con sistemas democráticos y estados de derecho consolidados, los ciudadanos tienen mayores posibilidades de predecir un comportamiento acorde con las leyes por parte de sus conciudadanos, lo que habría de redundar en una mayor confianza social. Ésta se debería materializar en una mayor propensión a llevar a cabo proyectos de acción colectiva (con o sin fin de lucro) para la consecución de bienes tanto públicos como privados. (p.2)

Una de las definiciones que entrega una visión global de quienes pueden poseer este recurso es la de John Durston, ratificando en primer lugar que "el capital social es concebido como un recurso o una vía de acceso a recursos, que en combinación con otros factores permite lograr beneficios para los que lo poseen", al mismo tiempo entrega una tipología en donde se refleja el capital social individual, grupal y comunitario, que más adelante se pasará a detallar.

Atendiendo a lo anterior y para efectos de este estudio se utilizará el concepto de Durston definido como "el contenido de ciertas relaciones y estructuras sociales, es decir, las actitudes de confianza que se dan en combinación con conductas de reciprocidad y cooperación. Ello constituye un capital en el sentido de que proporciona mayores beneficios a quienes establecen este tipo particular de relaciones y que puede ser acumulado" (Durston, 2002, p.2). Asimismo, será sustraída la dimensión de redes sociales las que están inmersas en la conceptualización de Capital Social del conjunto de autores mencionados.

Dimensiones del Capital Social

- **La Confianza**

La confianza individual es una actitud que se basa en el comportamiento que se espera de la otra persona que participa en la relación que se establece entre ambas. Esta confianza tiene un soporte cultural en el principio de reciprocidad, y un soporte emocional, que es el afecto que sentimos hacia aquellas personas que creemos confiables y que nos dan muestras de su confianza hacia nosotros.

La presencia o ausencia de confianza deriva no de una programación rígida, proveniente de una cultura ancestral, sino de la repetición de interacciones con otra persona, la cual, según indica la experiencia acumulada, responderá a un acto de generosidad con un acto equivalente, nutriendo así un vínculo en que se combina la aceptación del riesgo con un sentimiento de afectividad o de identidad ampliada. (Durston, 2002, p.16)

- **La Reciprocidad**

Considera Mauss la reciprocidad como el principio fundamental que rige las relaciones institucionales formales e informales en una comunidad. En las sociedades premercantiles y en menor grado en las contemporáneas existe una lógica de intercambio basada en los obsequios (de objetos, ayuda, favores), lógica que es distinta de la mercantil, aunque opera también en el ámbito del mercado.

En toda sociedad, las relaciones entre las personas se afianzan por medio de numerosas interacciones, que potencialmente se extenderán en el futuro. En las comunidades pequeñas, las relaciones tienden a darse entre las mismas personas y familias en todos los ámbitos y en todas las instituciones de la vida humana: religiosa, jurídica, política y económica. (Durston, 2002, p.18)

- **La Cooperación**

Se trata de una acción complementaria orientada al logro de los objetivos compartidos de un emprendimiento común. No debe confundirse con la colaboración, que es el intercambio de aportes entre aliados que tienen emprendimientos y objetivos diferentes aunque compatibles. La cooperación, junto con la confianza y los vínculos de reciprocidad, resulta de la interacción frecuente entre diversas estrategias individuales. El concepto está sustentado en la teoría de los juegos y en la cooperación, que postulan que la cooperación puede fomentarse mediante la repetición de situaciones en las que es posible confiar o traicionar. La cooperación también puede emerger como consecuencia no planeada de la evolución interactiva –o coevolucionó- de distintas estrategias de agentes múltiples. (Durston, 2002, p.9)

- **Redes Sociales**

La importancia de los factores de conformación de redes sociales y la existencia de relaciones basadas en la confianza y en un principio de reciprocidad mutua, se establecen de forma diferente en las definiciones de James Coleman y Ronal Burt.

Para Coleman el factor es “la cercanía de las redes sociales”, postula que a medida que el grado de interdependencia entre los individuos aumenta (a raíz del establecimiento de relaciones de obligaciones y expectativas recíprocas) la densidad de las redes se incrementa generando altos niveles de cohesión intragrupo, condición sine qua non para la creación de capital social. Esto es así porque sólo a partir de la existencia de relaciones lo suficientemente estrechas es posible el surgimiento de un sistema de normas y sanciones, el que influirá positivamente en el desarrollo y la continuidad de relaciones basadas en la confianza y reciprocidad.

En cambio, Burt responde y se opone a esta argumentación con su teoría de los “agujeros estructurales” (structural holes) y “las conexiones puente.”, desechando la importancia de la densidad de las redes y se enfoca en la calidad de las mismas, midiéndose ésta en función de la posibilidad de acceso a información referente a entornos lejanos e inaccesibles al individuo por sí solo.

No obstante, Burt concuerda con Coleman, y por ende con Putnam, en que los individuos mejor conectados son quienes disfrutan de mayores beneficios. El desacuerdo aparece a la hora de definir qué significa estar “mejor conectado”, Burt observa que la estructura social de mercado se compone de diferentes grupos de individuos que mantienen relaciones más o menos estrechas entre sí separándose estos grupos por lo que denomina “agujeros estructurales.” Su existencia implica que los individuos pertenecientes a cada grupo se focalizan en sus propias actividades sin tener en cuenta a los individuos que se encuentran por fuera. Sin embargo, son aquellos individuos cuyas relaciones logran superar o atravesar dichos agujeros quienes cuentan con una ventaja competitiva respecto del resto.

Desde esta perspectiva, un individuo que establece relaciones superando los agujeros estructurales cuenta con un grado mayor de capital social, en tanto sus redes de relaciones le otorgan un más amplio, fácil acceso a, y un mayor control sobre, la información, la que le otorga mayores posibilidades de acción. Puede decirse entonces que para Burt, la construcción de capital social no parte del establecimiento de vínculos estrechos, sino de la capacidad de los actores para establecer diferentes relaciones fuera de su grupo de pertenencia. (Forni, Siles, Barreiro, 2004, citado en Forni, 2005)

Por otra parte, Nan Lin en su definición menciona que la red social es capital social cuando los actores involucrados en la relación de intercambio acarrear distintos tipos de recursos, los que en la red se disponen para que estén al acceso de otros. Estos recursos pueden ser parte del capital que tiene cada uno de los actores que entran en relación (capital humano), pero también existen recursos que están incrustados en las redes de otros actores con los que se interactúa, sobre los cuales se tiene acceso directo o indirecto. Las redes tienen por tanto, la capacidad de ampliar el espectro de recursos de que dispone cada uno de los agentes que la componen, poniendo la experiencia propia a la disposición de otros para el logro de objetivos y metas comunes. (Nan Lin, 2001, citado en Herrera, Quiroz y Vicencio, 2005)

La definición operacional de Capital Social utiliza el enfoque de redes sociales, identificándose indicadores de capital social desde la red personal, los cuales se mencionan en el siguiente cuadro.

Tabla N°5: Enfoque Red Personal

	Racionalidad	Medidas
Tamaño	Mayor números de contactos favorece la variedad	Generadores de contactos
Fuerza lazos	Acceso a recursos escasos por medio de lazos con menor fuerza	Rol, confianza, apoyo en general, frecuencia contacto duración relación, conflictos
Heterogeneidad	Variedad de atributos de los miembros	Sexo, edad, status, socioeconómico, roles
Proximidad	Facilidad de acceso a la información oportuna	Acceso, viven cerca
Mediación	Oportunidades de información	Conecta con desconocidos de ego.

Fuente: Herrera, Quiroz y Vicencio (2005), Capítulo Marco Referencia, Seminario de Título "Proceso y resultados del programa puente en la comuna de Quillota cohorte 2002 aproximaciones desde la investigación evaluativa"

Por otra parte, se identifican los indicadores de capital social desde la Asociatividad, siendo estos:

Tabla N°6: Enfoque Red Asociativa

	Racionalidad	Medidas
Asociatividad	Participación en grupos y organizaciones voluntarias indica civismo	Membrecia repondente, membrecia del familiar.
Fuerza lazos	Acceso a recursos escasos por medio de lazos con menor fuerza	Rol, confianza, apoyo en general, frecuencia contacto duración relación, conflictos
Heterogeneidad	Variedad de atributos de los miembros	Sexo, edad, status, socioeconómico, roles
Proximidad	Facilidad de acceso a la información oportuna	Acceso, viven cerca
Mediación	Oportunidades de información	Conecta con desconocidos de ego.

Fuente: Herrera, Quiroz y Vicencio (2005), Capítulo Marco Referencia, Seminario de Título "Proceso y resultados del programa puente en la comuna de Quillota cohorte 2002 aproximaciones desde la investigación evaluativa"

En cuanto a la Asociatividad de las redes, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo Chile (2000), relaciona las variables sociodemográficas, indicando que los hombres muestran un mayor porcentaje de pertenencia que las mujeres. Sin embargo, la desagregación de las formas de Asociatividad permite apreciar ciertas particularidades. Las mujeres suelen tener una mayor pertenencia a los grupos religiosos, los centro de padres y apoderados y las juntas de vecinos. Los hombres, en cambio, tienen una mayor presencia en lo deportivo-recreativo, en las organizaciones de potenciación estratégica y en los partidos políticos.

La fuerte presencia de las mujeres en la vida comunitaria merece ser resaltada. Se trata de un gran esfuerzo, considerando los enormes obstáculos que ellas deben vencer para incorporarse a actividades públicas. Las mujeres suelen tener menos "tiempo libre" a raíz de su "doble jornada" en el hogar y en la vida laboral. Además, aun existen barreras culturales que restringen su actividad pública. (Sabatini, 1995, citado por PNUD, 2000, p.140)

Desde el punto de vista socioeconómico, el grupo de alto nivel muestran un grado mayor de pertenencia a organizaciones de potenciación estratégica, a partidos políticos y a organizaciones de tipo recreativo. En cambio los grupos medio y bajo suelen tener una mayor presencia en juntas de vecinos y grupos religiosos. (p.140)

Según grupos etareos, los jóvenes pertenecen en mayor proporción a grupos deportivos y de recreación. El grupo entre 29 y 35 años es el de mayor participación en las organizaciones de vecinos y centro de padres. Esta

preferencia parece reflejar, en los inicios de la vida familiar, la preocupación por la vivienda y la educación de los hijos. El grupo entre 45 y 53 años exhibe la mayor pertenencia a las organizaciones de potenciación estratégica, mientras que las personas de mayor edad tienden a pertenecer más a grupos religiosos. (p.141)

Tipos de Capital Social

En base al debate teórico y la investigación empírica, Durston clasificó seis formas de Capital Social, cada una de ellas con características y dinámicas propias que se pasan a detallar a continuación.

1.- Capital social individual: contratos diádicos y redes egocentradas

En esta propuesta, el capital social individual se manifiesta principalmente en las relaciones diádicas, esto es, las que se establecen entre dos personas. Tales relaciones tienen el carácter de un contrato informal, con contenido de confianza y reciprocidad. Por lo tanto, este recurso no reside en la persona misma, como ocurre con el capital humano del conocimiento, sino en las relaciones. Por otra parte, se extiende a través de las llamadas redes egocentradas: cada cual tiene su propia red, distinta de la de los demás, red que es un capital de cada individuo, cuyos beneficios y manejo le son propios. (Durston, 2002, p.40)

2.- Capital social grupal

Es una extensión de las redes egocentradas, cuando se cruzan muchos vínculos en un grupo donde todos se conocen, todos son amigos. Por ejemplo, así ocurre en muchas localidades campesinas con grupos de entre 4 y 12 personas pertenecientes a varios hogares, que es el orden de magnitud promedio que arrojan los estudios empíricos en América Latina. Por tal motivo, hay un alto grado de cierre, es decir, las relaciones se cruzan entre sí y se densifican, con lo cual se forma un grupo capaz de funcionar como equipo o, en otras palabras, como empresa. Se trata de personas que tienen mucha confianza unas en otras, porque han acumulado múltiples experiencias de reciprocidad difusa.

Como todos los tipos de capital social, el grupal tiene aspectos afectivos y de poder. Estos pequeños grupos suelen tener un solo líder, la persona con mayor prestigio y recursos económicos o políticos, que establece relaciones desiguales de poder con los otros integrantes y ejerce sobre ellos algún grado de control. Este tipo de capital parece un campo fértil para emprendimientos asociativos que apunten a generar ingresos en los sectores pobres. (Durston, 2002, p.40)

3.- Capital social comunitario

Es en el nivel comunitario donde el capital social llega a ser plenamente colectivo, porque a diferencia de lo que sucede con el individual y el grupal, el ser integrante de la comunidad no depende del reclutamiento por parte de una persona, sino que es un derecho de todos los miembros. La comunidad puede ser territorial o funcional, es decir, puede tratarse de una comunidad definida por una vecindad estable, o puede ser una comunidad de intereses, definida por la existencia de objetivos comunes.

El capital social comunitario reside no sólo en el conjunto de las redes de relaciones interpersonales diádicas, sino en las estructuras que forman la institucionalidad de cooperación comunitaria, es decir, en el sistema sociocultural propio de cada comunidad, en sus estructuras de gestión y sanción. En el nivel comunitario, las instituciones socioculturales funcionan cuando hay capital social; pero no funcionan gracias al capital social de una persona o de un grupo en particular sino como una propiedad de toda la comunidad.

Mientras más compleja sea la institucionalidad y más diferenciadas las relaciones formales e informales, mayor número de funciones podrá cumplir el capital social comunitario. (Durston, 2002, p.41)

4.- Capital social puente: alianzas regionales

Una extensión importante del capital social individual, grupal y (sobre todo) comunitario son los vínculos que permiten que el grupo entre en contacto con personas e instituciones distantes. En esta función destacan particularmente los vínculos extensos horizontales, es decir, los que se establecen entre

actores de similar poder. Los vínculos extensos horizontales (de amistad, deporte, matrimonio, acción cívica, etc.) que se establecen en el territorio entre varias comunidades campesinas son la base de las organizaciones asociativas de segundo nivel y permiten constituir alianzas y coaliciones. *Éste es el capital social puente, de gran importancia en el contexto de la pobreza, porque permite a las comunidades y organizaciones de los sectores pobres tender puentes entre sí, lo cual amplía la comunidad y el grado de confianza, dado que su principal fuerza está en la unión y en los números.* (Durston, 2002, p.41)

5.- Capital social “de escalera”: reciprocidad con control asimétrico

En todas las sociedades hay diferencias de poder entre las personas y los grupos. De modo análogo, puede haber relaciones de confianza, reciprocidad y cooperación en que el grado de control y el capital social de una de las partes sean mayores que los de las otras. Cuando estos vínculos cruzan los estratos sociales, suelen adoptar los rasgos de una relación entre patrón y cliente, es decir, se produce un capital social propiedad (en proporciones desiguales) de ambas que podemos llamar “de escalera”. Conecta a un actor de escaso poder verticalmente con otro de mayor poder. En un contexto democrático, esta modalidad puede servir para empoderar y desarrollar sinergias. Además, el capital social “de escalera” da acceso a otros recursos, económicos y políticos, que escasean en las comunidades pobres. (Durston, 2002, p.42)

6.- Capital social societal

Este análisis de Capital Social se centra en el nivel nacional o societal, haciendo hincapié en las virtudes o debilidades de las culturas nacionales dotadas de sistemas normativos integradores. Sin embargo, en sociedades muy segmentadas en lo social y étnico, y estratificadas en lo económico según estas mismas líneas, pocos son los elementos culturales comunes a todos los segmentos.

Según Narayan (1999) una veta más fructífera es plantear que las sociedades nacionales se clasifican en un continuo de baja a alta presencia de vínculos intergrupales. En esta perspectiva, el análisis en el nivel societal

de la relación entre el capital social y la persistencia de la pobreza apunta menos, como eje explicativo, al terreno nebuloso de la falta de instituciones éticas nacionales, y más a las dinámicas específicas de exclusión social y a la relación entre capital social y un Estado disfuncional.

Esta tipología ayuda a analizar el modo en que las políticas públicas pueden apoyar a las comunidades en la acumulación de capital social, como factor de su empoderamiento y de la coproducción de mejoras en su calidad de vida. Para esto, es imprescindible ahondar en lo relativo a la interacción entre las instituciones socioculturales del Estado y estos capitales intangibles, sean individuales o colectivos, de las comunidades campesinas. (Durston, 2002, p.42)

Adicionalmente, a las tipologías de Durston, se presentan tres tipologías según la intensidad de las relaciones de solidaridad propuestos por Robinson, Siles y Schimd (2003) en su libro "El Capital Social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro":

1.- Capital Social de nexos

Existe en relaciones socialmente estrechas, generalmente se basa en puntos de coincidencia heredados o creados como resultado de compromisos para toda la vida y un contacto personal frecuente. Se caracteriza por intensos sentimientos de conexión que pueden incluir sentimientos de preocupación, afecto e interés por el otro.

2.- Capital Social de vínculo

Hace referencia a relaciones medianamente estrechas y en la mayoría de los casos se basa en puntos de coincidencia adquiridos. Se caracteriza por sentimientos moderadamente intensos de conexión como el respeto, la confianza y el compañerismo, que pueden existir entre colegas, compañeros de trabajo, los miembros de un mismo club o comunidad.

3.- Capital Social de aproximación

Es aquel que existe en las relaciones simétricas entre personas que tienen pocos puntos de coincidencia, un contacto personal limitado y a menudo diferencias importantes en cuanto a los recursos que poseen, caracterizándose por sentimientos asimétricos de conexión. (Robinson et al. 2003, p. 61-62)

Medición del Capital Social

Aunque las aproximaciones y definiciones del capital social son variadas, todos los intentos de medición empírica descansan en la noción de que existe un stock de capital social susceptible de ser evaluado ya sea a escala de unidades geográficas, personas, o grupos sociales. (Homans y Bordiu, citados por Astone y otros, 1999)

Entre diversos indicadores aplicados para medir capital social pueden mencionarse: redes de contacto social, normas de preocupación cívica, lazos con la comunidad, densidad de relaciones sociales, grados de confianza social y reciprocidad, confianza en instituciones, participación en organizaciones cívicas, adhesión a normas cívicas, así como indicadores del nivel de comunicación e información de las personas (Durston, 1999 y 2000, World Bank, 2001, Putnam, 1993, PNUD, 2000). Por ejemplo, la Encuesta del "Social Capital Community Benchmark" de la Universidad de Harvard (citada por De Souza, 2001) midió bajo ese concepto confianza social en la población general y vecinos, sentido de comunidad o pertenencia, participación cívica y religiosa y redes. En Chile, el principal antecedente de medición de capital social lo constituye la Encuesta Nacional del PNUD (2000) que cuantificó capital social formal e informal. (Arriagada y Sepúlveda, 2002, p.19)

En cuanto a los antecedentes de medición en el ámbito de vivienda en Chile, se encuentra el análisis del Departamento de Estudios de la DITEC sobre la Base de Dato del Sistema de Medición de Satisfacción de los Beneficiarios de Viviendas Básicas SERVIU 1995-1998 efectuado en el año 2002. Sus objetivos fueron aplicar la información del sistema a la perspectiva emergente del capital social, para de allí plantear pistas sobre relaciones del desarrollo

comunitario con la satisfacción residencial y la integración urbana. (Arriagada y Sepúlveda, 2002, p.5)

Unas de las limitaciones de este estudio fue que el Sistema de Medición de Satisfacción no fue diseñado para medir capital social, lo que marca de ya la necesidad de perfeccionamientos posteriores en ese sentido, no obstante, controla tres indicadores destacados por la discusión teórica sobre capital social: Confianza, Identidad y Asociatividad. Las tres variables mencionadas fueron resumidas en un "Índice de Capital Social Vecinal" (confianza en los vecinos; identificación barrial; asociatividad) elaborado por Arriagada y Sepúlveda (2002), supone que esta variable se puede medir a través de actitudes y disposiciones de los jefes de hogar (materia susceptible a discusión) y la medición no controla la existencia de redes ni capital social vertical. (Arriagada y Sepúlveda, 2002, p.19)

Las conclusiones que llegaron por una parte fue que "existe un considerable stock de Capital Social, posible de sumar al mejoramiento de los barrios de vivienda social ya existentes", en efecto, el índice de la muestra demostró que menos del 20% de los hogares encuestados clasificó en un rango de baja confianza, identidad y Asociatividad vecinal, agregándose que se trata de un subconjunto de la población chilena con importantes inquietudes de consolidación del hábitat. (p.36)

En un segundo lugar, se demuestra que "el fomento del Capital Social se relaciona con mejor calidad de vida y mayor satisfacción con vivienda y barrio", siendo mayor entre los hogares que declaran satisfacción ya sea con el alojamiento o con el núcleo de equipamiento y servicios.(Arriagada y Sepúlveda, 2002, p.36)

En tercer lugar, indican que la localización en "la Estructura Urbana predice lugares con distintas reservas de capital social y satisfacción residencial", por un lado se asocia a problemas de segregación e inseguridad humana propios de grandes áreas metropolitanas y lo segundo a poblaciones localidades urbanas intermedias menores, pero donde la pobreza constituye un factor depresor al capital social y sus efectos positivos en la relación habitante-entorno. (Arriagada y Sepúlveda, 2002, p.37)

Y por último, “la existencia de un exceso de pobreza respecto al stock de capital social vecinal”, ya que de acuerdo a sus datos las poblaciones SERVIU hay mayor número de pobres que hogares de bajo nivel de capital social vecinal. Dicha situación sugiere que entre los pobladores SERVIU el capital social existente es de escasa efectividad para la movilidad social y bienestar. Ello demuestra la necesidad de fomentar vínculos sociales interclases (capital social vertical) que, según los estudios del Banco Mundial, ofrecen mayores potencialidades para efectos de superación de pobreza. Esto puede ser posible a través de la promoción de mayor diversidad social de los barrios, como también a través del desarrollo de espacios públicos de gran escala que integren barrios fragmentados. (Arriagada y Sepúlveda, 2002, p.37)

CAPITULO III
MARCO METODOLÓGICO

I.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A partir de lo planteado por Durston, la falta de capital social en una comunidad puede reducir la capacidad de producir bienes públicos, es decir, dificulta la oportunidad que tienen las personas para lograr, a través de una organización, la generación por ejemplo de proyectos en beneficio del sector y de los mismo individuos, o recibir auspicios para distintas actividades vecinales como respuesta de la movilización de recursos con los que cuentan las redes sociales para la comunidad.

Lo anterior se genera principalmente debido a la falta de organización de la comunidad, a la falta de iniciativa para mejorar la calidad de vida de las personas y también a la carencia de comunicación e interacción entre ésta y las redes sociales con las que pueden contar para solicitar recursos, tanto financieros como humanos y/o materiales.

Como consecuencia de esto, es necesario desarrollar capital social en las comunidades para mejorar la calidad de vida de las personas. Ello se realiza fortaleciendo los componentes del mismo: la confianza, reciprocidad y cooperación. Si una comunidad tiene estos componentes, es decir, tiene capital social, es poseedora de las herramientas principales para lograr mejoras para todos los habitantes, las que pueden ser generadas por las redes asociativas formales, o por la misma comunidad organizada o cooperadora.

En este mismo sentido, si se contextualiza en la situación de las familias que requieren de una solución habitacional definitiva, pero que se les presenta el obstáculo de recursos económicos para acceder a ella, se convierte en una limitante el no contar con las estrategias suficientes para lograr alcanzar este bien. Por una parte, se encuentra la solución otorgada por el Estado, quien se hace cargo de la problemática habitacional de las familias vulnerables a través de un rol de subsidiaridad, otorgando viviendas sociales con requerimientos mínimos, tanto en tamaño como en calidad de materiales utilizados en la construcción. Y por otro lado, se encuentra las estrategias asociativas que permiten a las familias utilizar los recursos que le ofrece su entorno inmediato en el proceso y acciones hacia esta solución.



Resolver esta necesidad es primordial, tanto para las familias que viven en condición de allegamiento, como también para las familias que habitan en asentamientos humanos precarios, bajo la lógica que si bien el alojamiento se encuentra provisoriamente resuelto en cuanto cubren las necesidades básicas de abrigo y fisiológicas, esta no permiten ascender a la estabilidad de la seguridad y protección del núcleo familiar.

Debido a esta condición prioritaria para las familias, es que se hace relevante conocer el tipo de capital social que presentan para desarrollar estrategias que se orienten a la generación de la asociatividad, sea esta formal en una organización, o bien, informal, entre sus redes personales, necesario componente tanto en etapas previas a la obtención de la vivienda como en la futura convivencia de los vecinos y vecinas, en la cual se hace presente la copropiedad inmobiliaria.

Estado de Arte

Dado a la importancia que ha cobrado el tema capital social y su posible contribución a las políticas sociales en el último tiempo, es necesario dimensionar en que temas sociales se han realizado propuestas de intervención y medición de este enfoque a nivel internacional y nacional.

La recopilación de antecedentes que el equipo ha llevado a cabo indica que los aportes del capital social están orientados a políticas de tipo participativas, de promoción, de coordinación y culturales, en temáticas sociales como la superación de la pobreza, educación, participación ciudadana, fomento laboral, entre otras.

A nivel internacional, se encuentra el caso de una política participativa en el Presupuesto Municipal de la ciudad de Porto Alegre, Brasil, en donde el capital social existente, expresado en una tradición de asociaciones de la comunidad, permitió cogestionar el rubro de inversiones del presupuesto municipal, analizando las cifras presupuestarias, realizando estimaciones futuras e identificando a nivel barrial las prioridades que luego se compatibilizaban a nivel regional y global.

De esta forma, la población reorientó los recursos hacia la solución de los problemas más significativos (aumento el 98% la cobertura de agua potable, al 80,4% la red de alcantarillado y al 30% la pavimentación de las calles; se amplió la cobertura a la educación y se creó un programa de alfabetización de adultos). Un eje central de este procedimiento fue la voluntad política de compartir poder, y la creación de mecanismos genuinos de participación que generaron un clima de confianza y estímulos para un comportamiento cívico constructivo.

Por otra parte, el capital social se ha utilizado en post al desarrollo económico y social a nivel mundial, demostrando que la cohesión social es un factor interviniente para que las sociedades prosperen económicamente. En este sentido Knack y Keefer (1997) realizaron una investigación cuantitativa usando indicadores de confianza y normas cívicas empleados en la Encuesta Mundial de Valores, que incluye una muestra de 29 economías de mercado. Se utilizan estas medidas como indicadores de la fortaleza de las asociaciones cívicas a fin de probar dos propuestas distintas sobre los efectos del capital social en el crecimiento económico: los "efectos Olson" (asociaciones de crecimiento restringido) y los "efectos Putnam" (asociaciones que facilitan el crecimiento a través de un incremento de la confianza).

Asimismo, el capital social ha sido utilizado para promover el desarrollo económico de diferentes actividades, es un ejemplo el Proyecto de Apoyo a los Pequeños Productores de Zacapa y Chiquimula de Guatemala en el decenio de 1990, en donde ocho municipios del oriente de Guatemala trabajaron por siete años con familias campesinas, con el fin de incrementar significativamente sus ingresos. Esto se llevo a cabo mediante a la adopción de una organización novedosa, debido a que carecían de organizaciones de base, se crearon grupos de núcleo, discriminando positivamente las redes de parentesco de la comunidad bajo el criterio de cercanía territorial. Estos grupos de núcleo participaron en la determinación de las necesidades, prioridades de los servicios y beneficios del proyecto.

Como resultado de esta intervención con enfoque de capital social, alrededor de 1998 se habían creado más de 400 grupos de núcleo, más de 100 consejos comunitarios, y 8 comités de coordinación municipal. Cerca del 56%

de estas organizaciones comunitarias fueron evaluadas como mediana o altamente autónomas en su gestión, y durante 1998 se agruparon en una asociación regional de representantes que empezó a asumir un papel en el establecimiento de prioridades para el desarrollo rural de la región.

Respecto a la medición de *capital social en temática de pobreza* a nivel internacional se encuentra la Encuesta sobre Capital Social y Pobreza de Tanzania (SCPS – Social Capital and Poverty Survey) realizada por Narayan y Pritchett en 1997. Esta encuesta a gran escala preguntó a los individuos sobre el ámbito y las características de sus actividades asociativas y sobre su confianza en varias instituciones e individuos. Se compararon estas medidas de capital social con las cifras de ingresos familiares en pueblos similares. Se encontró que un mayor nivel de capital social en los pueblos incrementa los ingresos familiares.

En cuanto a investigaciones a nivel nacional, orientado a una política cultural y de educación, existe un caso en la Región de la Araucanía de reconstrucción de Capital Social, efectuado por la Universidad de la Frontera en Temuco. El proyecto data entre los años 1999 y 2002 y hace referencia a una investigación-acción de la Gestión Participativa en Educación- Kulluwün (solidaridad en mapudungun), que aboca al desarrollo de experiencias de participación social en educación, específicamente de diálogo intercultural con comunidades predominantemente mapuches, en el Municipio de Ercilla, Malleco.

Este proyecto permitió movilizar a las comunidades locales en la reflexión sobre educación desde un paradigma localista demostrando que cada contexto, rural y urbano, tiene distintas necesidades. De esa manera las personas se sintieron consultadas e identificadas con el proyecto. También se logró sensibilizar a las autoridades locales a nuevas formas de construir y ejercer la democracia.

En cuanto a políticas de fomento a la producción en la Región de Valparaíso, existe un Proyecto CORFO INNOVA que se ha estado llevando a cabo en el año 2011 por la Universidad de Valparaíso en la comunidad de la Isla de Juan Fernández, con el fin de identificar los principales recursos con los que cuentan para el desarrollo de iniciativas turísticas sustentables.

En la temática de superación de la pobreza, Herrera, Quiroz y Vicencio (2005), seminaristas de la Escuela de Trabajo Social de la Universidad de Valparaíso, realizaron una investigación evaluativa sobre los factores relacionados con el capital social que inciden en la manera que tienen las familias -egresadas en el año 2004 del Programa Puente implementado en la comuna de Quillota- para interactuar con las redes sociales buscando estrategias alternativas autónomas que permitan la superación de su condición de pobreza.

Los resultados apuntaron a que el Capital Social como enfoque de la política social, permite visualizar a la familia como un colectivo de personas que disponen de recursos y no solo presentan carencias, que se encuentran enlazados por relaciones de confianza, afectividad reciprocidad y cooperación, que permiten ir reforzando el capital social intrafamiliar y la vinculación con las redes sociales para poder lograr una mejora en las condiciones de vida(...) Y en cuanto a las lógicas de acción que las Familias Puentes cuando son capaces de combinar la lógica de integración, competencia y subjetivación, tienen más posibilidades de movilizarse ocupacionalmente que quien actúa solo en una de las lógicas. (Herrera, Quiroz y Vicencio, 2005, p.323)

En síntesis, de todos los casos citados anteriormente, se desprende que existe un vacío teórico en lo que respecta la relación entre el Capital Social y las Estrategias de Solución Habitacional, por lo que una investigación de tipo descriptivo y relacional contribuiría a orientar las potencialidades del capital social en la problemática habitacional.

Formulación del problema y pregunta de investigación

La problemática habitacional se expresa mediante dimensiones cuantitativas y cualitativas. Respecto a los subcomponentes de vivienda en la dimensión cuantitativa, se observan variaciones a nivel nacional sobre hacinamiento y allegamiento, medido por la encuesta CASEN 2011, dado que el hacinamiento crítico experimenta una baja de un 1% y el medio desciende un 0,3%, entre los años 2009 y 2011.

Según el Ministerio de Desarrollo Social, entre 2009 y 2011, la cantidad de familias allegadas que comparten distintas viviendas o cuartos en un mismo terreno, creció de 5,2% en 2009 a 6,6% el año pasado.

En el caso de comuna de Quilpué, en donde reside el grupo de familias a investigar, no se encuentran cifras del año 2011; sin embargo, se cuenta con la estadística comparativa del 2009, entre lo nacional y regional que entrega el Congreso Nacional de Chile en su "Reporte Estadístico Comunal 2012". Cabe destacar que todos los niveles de hacinamiento son menores en Quilpué; en el medio la diferencia porcentual es un 4,39% comparado con lo regional, y en relación con el nacional es un 5,03%. Así también en el nivel crítico se presenta una diferencia con respecto a lo regional de 0,28% y nacional de 0,52%.

En cuanto a la dimensión cualitativa de la problemática habitacional se manifiesta en este estudio el caso de un asentamiento humano precario "Los Colonos". Según el Catastro del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (2011), en el terreno irregular se encuentran habitando 234 familias, cada una correspondiente a una vivienda clasificada como precaria. Sin embargo, no cuentan con una caracterización de la precariedad, tanto sociodemográfica como habitacionalmente. Tampoco se cuenta con un diagnóstico de las dimensiones problemáticas de la vivienda en las familias que residen en distintos sectores de Quilpué.

En ambas situaciones existe una demanda de solución habitacional definitiva, lo que implica movilizar los recursos necesarios para acceder a ella. Para las familias que no pueden transar con el valor del mercado privado la obtención de este bien, tienen la posibilidad de utilizar el capital social existente entre sus interacciones diádicas, grupales o comunitarias, expresados en distintas acciones como por ejemplo la cooperación y la reciprocidad si en definitiva se une para conseguir un objetivo en común. En el proceso por lograr esta finalidad, se pueden observar estrategias de solución habitacional de tipo individual o asociativas.

En este sentido cabe preguntar ¿Cuál es la relación entre las estrategias de solución habitacional adoptadas por postulantes a programas de viviendas y

los niveles de capital social que estos mismos tienen?. Este cuestionamiento constituirá la guía del presente estudio.

Fundamentación

Una investigación puede tornarse conveniente debido a variados motivos; sin embargo, una posible diferencia de percepción respecto a la temática específica, puede generar diferencia de opinión en torno a ella, puesto que para algunas personas puede ser relevante de investigar, pero otros pueden plantear que este proceso se vuelve innecesario. Por ello, a continuación se expone algunos criterios objetivos que justifican la presente investigación.

- **Relevancia social**

En la última década ha surgido un intenso debate académico sobre la relevancia del capital social en el comportamiento colectivo. El concepto de capital social ha sido y es objeto de una discusión intensa. (Fernández y otros, 2009, p.1)

Por su parte, la necesidad habitacional también se ha posicionado como un tema contingente tanto a niveles nacionales como internacionales. Esto se debe, en parte a que la promoción pública de vivienda resulta insuficiente para atender a la demanda no satisfecha por el mercado y desde los años ochenta, con el predominio de las políticas neoliberales, ha retrocedido hasta casi ser anecdótica. Ante esta situación, la población de los países en vías de industrialización resuelve por sí misma su necesidad de vivienda generando fenómenos como los asentamientos humanos informales en las periferias de las ciudades. (Universidad de Sevilla, 2009, p.7)

Dado que este contexto es similar a la realidad social de Chile, la política social del país se ha percatado de la necesidad habitacional de un número considerable de chilenos y chilenas; la metodología que se ha venido utilizado anterior al año 2000, según Ducci es una estrategia tendiente a solucionar, o al menos disminuir, el problema de la vivienda calculando el déficit habitacional, éste corresponde a la medición o estimación del número de viviendas que son necesarias para alojar a todas las familias que no cuentan con una vivienda adecuada, ya sea porque no poseen una vivienda

propia (déficit cuantitativo) o porque la vivienda que tienen no es adecuada (déficit cualitativo). (Ducci, 1997, p.4)

En lo que respecta a los años posteriores, el enfoque de Capital Social constituye un concepto que ha cobrado fuerza en la discusión sobre fuerzas del progreso económico, desarrollo social y ciudadanía, ofreciendo una nueva perspectiva con la que examinar y mejorar las políticas sociales, y entre estas los programas habitacionales. Las posibilidades de aporte de esta perspectiva a la gestión de programas de vivienda se ven destacadas por diversas iniciativas del tercer gobierno de la concentración, por ejemplo, la formulación de la nueva política habitacional, cuyo impacto comunitario puede ser mejor articulado a partir del aprendizaje de los programas SERVIU precedentes. (Arriagada y Sepúlveda, 2002, p.11)

- **Relevancia Teórica**

La relación del Capital Social y los estrategias de solución habitacional que presentan las familias postulantes al Programa Fondo Solidario de Elección de Vivienda, ha de ser el tema de estudio, partiendo de la base que al visualizar el capital social como un recurso, como declara Coleman (1999) este puede ser movilizado a través de distintas estrategias, como lo es la de Asociatividad y empoderamiento. Es así que se encuentra la oportunidad de acumular este recurso en la medida que se hace uso de él o bien, devaluarla si no es renovado (citado en PNUD, 2000, p.114)

En el caso de ser acumulado, es necesario rescatar las experiencias que han sido exitosas para la comunidad, es decir, han estado sobre la base de la confianza, lo cual permite la renovación de sus lazos. En cambio, si se encuentran relaciones de desconfianza, estas restringirán la cooperación entre las familias para resolver su situación habitacional de manera colectiva.

Cabe mencionar, que al dimensionar al capital social como un recurso, hay que tener en consideración que este puede recaer en relaciones diádicas, en un grupo o en la comunidad, lo relevante es preguntarse qué hace que algunas familias desarrollen el capital social comunitario y como podría accederse a él en el contexto de satisfacer la necesidad habitacional del grupo.

En relación a lo anterior, suponiendo que la existencia de capital social favorece a resolver la necesidad habitacional, es de menester evidenciar en qué medida se facilitan relaciones de confianza, reciprocidad y cooperación. Tomando en cuenta el contexto del Proyecto Habitacional que realiza la Entidad Patrocinante y el apoyo que brinda el Servicio de Vivienda y Urbanismo, la Ilustre Municipalidad de Quilpué en su promoción, y las Organizaciones de Base de la propia comunidad.

- **Relevancia Metodológica**

Existen varias experiencias de medición del capital social en las diversas áreas, tales como economía, laboral, y social. Sin embargo, aunque estos esfuerzos de medición de los volúmenes de capital social sean dignos de encomio, se enfrentan a una dificultad todavía no superada por los científicos sociales, consistente en el desconocimiento de cómo se producen los procesos causales en la generación de capital social. (Fernández y Otros, 2009, p.3)

Por otra parte, existen estudios recientes que han intentado cuantificar el capital social así como su contribución al desarrollo económico. Sin embargo, para lograr recomendaciones normativas concretas que permitan utilizar el capital social como herramienta de desarrollo, es necesario contar con una mayor investigación comparativa en la que, para medir variaciones dentro y entre países respecto de la disminución de la pobreza, el desempeño gubernamental, los conflictos étnicos y el crecimiento económico, se empleen medidas más precisas del concepto. (Narayan y otros, 2000, p.14)

Por lo anteriormente expuesto, se hace necesario investigar sobre la incidencia del capital social en el abordaje de los diversos problemas sociales. En esta ocasión se intenta establecer una relación entre el capital social, específicamente expresiones de éste, y las estrategias de solución habitacional de las familias postulantes al Programa Fondo Solidario de Elección de Vivienda.

En síntesis, y tal cual se exponen los puntos anteriores, el capital social puede utilizarse como estrategia en el abordaje de problemáticas, entre las

cuales se cuentan la necesidad habitacional. Por ello, se levantará una investigación social cuantitativa, en el cual se medirá esta relación.

Cabe destacar que este estudio es un tercera construcción de un instrumento de medición de capital social en la Región de Valparaíso, tras uno realizado en la Isla de Juan Fernández y otro en la ciudad de Quillota, en el desarrollo económico y temáticas sociales de superación de la pobreza, respectivamente.

- **Relevancia Práctica**

El capital social es un tema relevante de estudiar y profundizar; esto se debe a que paulatinamente se ha visualizado como un recurso a utilizar en el logro de objetivos en diversas áreas.

De acuerdo a la CEPAL (S.F) las instituciones internacionales de desarrollo lo consideran útil porque valora el conocimiento de las relaciones entre actores económicos, así como entre sus organizaciones (formales o informales), y sirve para aumentar la eficiencia de las actividades económicas y sociales. (p.115)

Por lo anterior, existiría una complementación entre políticas públicas y asociatividad y el paradigma del capital social basado en la confianza, la reciprocidad y la cooperación. Entonces, el capital social reduciría los costos de transacción, produciría bienes públicos y facilitaría las actividades de organizaciones de base efectivas. (Durston, 2000, citado por CEPAL p.115)

Dado que no existen antecedentes respecto a una investigación de la temática en el área de vivienda, y en especial en asentamientos humanos precarios, el presente proceso investigativo generaría un aporte indagando sobre una posible relación entre capital social y estrategias de solución habitacional que se darían en un grupo de postulantes a un programa social de vivienda. Esta experiencia aportaría como un referente empírico a diseños de planes, programas y estrategias locales relacionados al quehacer profesional.

II.- DISEÑO DE INVESTIGACION

Tipo de Estudio

La presente investigación está orientada a un análisis descriptivo y relacional entre el Capital Social existente de las familias postulantes y sus estrategias de solución habitacional.

Hernández Sampieri señala que el propósito del investigador consiste en describir situaciones, eventos y hechos. Esto es, cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno. En cuanto a los estudios descriptivos, estos buscan especificar las propiedades, las características, y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier fenómeno que se someta a un análisis (Danhke, 1989, citado por Hernández, 2003). En el mismo sentido, menciona que los estudios descriptivos “miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar”

De manera semejante Cea D’Ancona (2001) se refiere al estudio descriptivo como un paso previo en cualquier proceso de investigación. Antes de indagar en la explicación de cualquier evento hay que proceder a su descripción mediante alguna o varias estrategias de investigación (encuesta, uso de documentos y estadísticas o el estudio de casos). De ellas, el investigador obtendrá información que le servirá en la caracterización del fenómeno que analiza.

Por otra parte, Sierra Bravo menciona que el tipo de estudio relacional se realiza entre características, variables en términos técnicos, de los fenómenos y grupos sociales. Siguiendo su idea, es posible relacionar, lo que constituya una forma de comparación, el grado y signo de aparición y variación conjuntas, de distintas propiedades que caracterizan a los fenómenos sociales. Por ejemplo, se puede investigar la relación entre el aislamiento social y las enfermedades mentales, el grado de religiosidad y la frecuencia de ir al cine, la asociación entre el sexo y la práctica del deporte, el nivel educacional y las actitudes políticas, la edad y el tipo de lectura

preferido. La enumeración de casos posible sería, como los casos anteriores prácticamente interminable. (Sierra Bravo, 2001, p.61)

Sobre la base de las definiciones anteriores, se justifica que el estudio sea de tipo descriptivo, ya que se analizarán los principales elementos que constituyen el capital social en una población de estudio, describiendo antes de indagar en cualquier explicación con sustento teórico y así delimitar la situación real de las familias postulantes al FSEV. Esto se llevará a cabo mediante a la técnica de encuesta que permitirá caracterizar sociodemográfica y habitacionalmente a las familias, establecer los niveles de capital social existente, e identificar las estrategias de solución habitacional utilizadas por ellas, respondiendo al cómo es que se manifiesta las variables y cuáles son los perfiles de las familias que cobran relevancia en el análisis.

Al mismo tiempo, las relaciones entre las variables capital social y estrategias, se cruzaran con los perfiles de las familias de tipo sociodemográfico y habitacional, descubriendo las tipologías e intensidades de los elementos del capital social.

Enfoque

El estudio a realizar cuenta con un enfoque cuantitativo, validando un instrumento de Capital Social desde el paradigma científico tecnológico que ha venido reinventándose en la Escuela de Trabajo Social de la Universidad de Valparaíso para relacionar la variable dependiente Estrategias de Solución Habitacional como la condición socioeconómica, y habitacional.

Es necesario recordar que el enfoque cuantitativo “utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en un población” (Hernández, 2003), lo cual se indicaran en los ítems posteriores.

Sistema de objetivos

Objetivo General: Analizar las relaciones entre capital social y estrategias de solución habitacional en un grupo de familias postulantes al Programa Fondo Solidario de Elección de Vivienda pertenecientes a la comuna de Quilpué.

Objetivo específico 1: Caracterizar sociodemográfica y habitacionalmente a los y las postulantes del Programa FSEV

Objetivo específico 2: Medir los niveles de capital social de los y las postulantes al Programa FSEV según las dimensiones de confianza, cooperación, reciprocidad y vínculos a redes.

Objetivo específico 3: Describir las estrategias de solución habitacional utilizadas por los y las postulantes al programa FSEV.

Hipótesis

Hipótesis General: A mayor nivel de capital social, mayor tendencia a estrategias de solución habitacional de tipo asociativa en el grupo de familias postulantes al Programa Fondo Solidario de Elección de Vivienda pertenecientes al Proyecto “Los Colonos” de la comuna de Quilpué.

Hipótesis 1: Las familias postulantes al FSEV presentan altos niveles de capital social comunitario.

Hipótesis 2: Las Familias postulantes al FSEV presentan tendencia a utilizar estrategias de solución habitacional de tipo asociativas.

VARIABLES DE ESTUDIO

En relación a los objetivos de estudio las variables son:

Variable Descriptiva: caracterización del postulante.

Variable Independiente: capital social

Variable Dependiente: estrategias socio habitacional

Operacionalización de variables

Caracterización del postulante: para efectos de esta investigación, se entenderá como la determinación de la situación sociodemográfica, familiar y sociohabitacional de los/as jefes/as de hogar que postulan al Programa Fondo Solidario de Elección de Vivienda a través del Proyecto Habitacional de construcción en el campamento Los Colonos.

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Socio demográfico	Sexo	Sexo	Femenino Masculino	1 2
	Edad	Cuál es su edad		
	Jefe de núcleo	Es usted el jefe del núcleo familiar	Si No	1 0
	Postulante	Es usted el postulante al programa FSEV	Si No	1 0
	Estado Civil	Cuál es su estado civil	Soltero Casado Anulado Divorciado Viudo	1 2 3 4 5
	Estado Conyugal	Cuál es su estado conyugal	Conviviendo con el esposo/a Conviviendo con una pareja con la que no está casado Tengo pareja, pero no convivo con ella Sin pareja	1 2 3 4
	Ocupación	Cuál es su ocupación actual	Trabajo Dependiente Trabajo Independiente Trabajo Ocasional Trabajo no remunerado Dueño/a de casa sin remuneración Dueño/a de casa con remuneración Asesor/a del hogar Jubilado Cesante Estudiante Otro	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Socio demográfico	Educación	Hasta que curso estudio		
		Cuántas personas viven en su hogar, contándolo a usted (Grupo Familiar)		
Familia		Cuales son los integrantes de su núcleo familiar Mencione todas las opciones que corresponda (N°)	Espos/a o Conviviente Hijo/a Nieta/a Otro familiar No pariente Ninguno	
		Si usted postula de manera unipersonal, indique su condición	Adulto Mayor Condición Indígena Discapacidad Física, Mental y/o Sensorial Víctimas en el Informe de la Comisión Nacional sobre Prisión Política y Tortura (VALECH) Viudo	1 2 3 4 5
		Cuál es el ingreso promedio mensual de su familia		
		La otra(s) familia(s) con que vive tiene ingresos económicos propios	Si No No vive(n) otra(s) familia(s)	1 2 0
		Indique el tipo de vivienda en la cual habita	Casa Departamento en un edificio Pieza Mediagua Otro	1 2 3 4 5
Socio habitacional	Tipo de vivienda			

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Socio habitacional	Tenencia de la vivienda	En relación a la propiedad de la vivienda y el terreno donde se ubica, usted es	Propietario	1
			Miembro de una sucesión (Herencia).	2
	Materialidad de la vivienda	De que material están elaboradas las paredes de la vivienda	Arrendatario	3
			Usufructuario	4
			Ocupante de hecho	5
			Allegado	6
			Albañilería (loza, hormigón, ladrillo)	1
			Adobe	1
	Hacinamiento	De que material está elaborado el piso de la vivienda	Madera elaborada	1
			Madera bruta	1
			Intermit	1
			Otro	1
			Tierra	1
			Cemento	1
	Allegamiento	De que material está elaborado el techo de la vivienda	Madera	1
			Flexit	1
			Cerámica	1
			Otro	1
			Pizarraño	1
			Zinc	1
	Allegamiento	Cuántas familias viven en la vivienda	Teja	1
			Fonola	1
	Allegamiento	Cuántas piezas tiene la vivienda	Desechos	1
Otro			1	
Allegamiento	Cuántas familias viven en la vivienda	N° Dormitorios	1	
		N° Otras pizas	1	
Allegamiento	Cuántas familias viven en la vivienda	Total		
Estado de conservación de la vivienda	La(s) otra(s) familia(s) que habitan en la misma vivienda están postulando de forma autónoma a una solución habitacional	Sí	1	
		No	0	
Estado de conservación de la vivienda	Califique con los siguientes criterios el estado de conservación de la vivienda	Buena	3	
		Regular	2	
		Mala	1	

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Socio habitacional	Estado de conservación de la vivienda	Indique si la vivienda presenta algunas de las siguientes problemáticas (marcar con una X todas las que correspondan)	Humedad Plagas Daños Goteras Fatiga de materiales Otras No presenta problemas	1 1 1 1 1 1 0
	Infraestructura	Mencione los servicios básicos con los que cuenta la vivienda	Energía Eléctrica Red de Agua para consumo humano y otro uso doméstico Evacuación de aguas lluvias Recolección de Basura Evacuación y tratamiento de aguas servidas Fosa séptica Pozo negro Redes de telecomunicaciones	1 1 1 1 1 1 1 1 1
		Evalúe con nota 1 a 7 el acceso peatonal de su barrio	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7
		Evalúe con nota 1 a 7 el acceso vehicular de su barrio	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Socio habitacional	Infraestructura	Evalúe con nota 1 a 7 el servicio de transporte colectivo con recorridos más próximos al sector	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7
		Evalúe con nota 1 a 7 el paradero de locomoción colectiva que está más próximo al sector	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7
		Evalúe con nota 1 a 7 Infraestructura y servicios con que cuenta la vivienda para protegerse de riesgos naturales, tales como sismos, inundaciones, aluviones, derrumbes, etc.	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7
		Evalúe con nota 1 a 7 Infraestructura y servicios con que cuenta la vivienda para protegerse de riesgos ocasionados por el hombre como contaminación del aire, agua, suelos acústica, etc.	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7
	Espacio Público	Evalúe con nota 1 a 7 la calidad de los espacios de áreas verdes con que cuenta su sector	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR	
Socio habitacional	Espacio Público	Evalúe con nota 1 a 7 la calidad de los espacios deportivos con que cuenta su sector (canchas, equipamiento deportivo en plazas)	1	1	
			2	2	
			3	3	
			4	4	
			5	5	
			6	6	
			7	7	
			Evalúe con nota 1 a 7 la seguridad que percibe al usar los espacios públicos de su sector	1	1
				2	2
				3	3
				4	4
				5	5
				6	6
				7	7
			Evalúe con nota 1 a 7 la belleza de su barrio y alrededores	1	1
				2	2
				3	3
				4	4
				5	5
				6	6
				7	7
	Servicios Sociales	Evalúe con nota 1 a 7 el acceso a centros de salud de su sector (consultorios, postas de urgencia, hospitales)	1	1	
			2	2	
			3	3	
			4	4	
			5	5	
			6	6	
			7	7	
		Evalúe con nota 1 a 7 el acceso a los recintos educativos que tiene su sector(escuelas, jardines infantiles)	1	1	
			2	2	
			3	3	
			4	4	
			5	5	
			6	6	
			7	7	

Capital Social: se entenderá como las actitudes de confianza que se dan en combinación con conductas de reciprocidad, cooperación y el vínculo a redes personales y asociativas.

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR	
Confianza	Actitudes de confianza en el otro	Tengo confianza en mis vecinos	Muy de acuerdo	4	
			De acuerdo.	3	
			En desacuerdo	2	
			Muy en desacuerdo	1	
Cooperación		Me puedo desahogar con mis amigos.	Muy de acuerdo	4	
			De acuerdo.	3	
			En desacuerdo	2	
			Muy en desacuerdo	1	
			Si tengo que salir les dejo las llaves de mi casa a algún vecino	Muy de acuerdo	4
				De acuerdo.	3
				En desacuerdo	2
				Muy en desacuerdo	1
			Si no fuera por las personas que están cerca de mí, mi vida sería bastante peor	Muy de acuerdo	4
				De acuerdo	3
				En desacuerdo	2
				Muy en desacuerdo	1
Las personas que conozco, en general dan más problemas que apoyo.	Muy de acuerdo	1			
	De acuerdo	2			
	En desacuerdo	3			
	Muy en desacuerdo	4			
Si bien las personas que conozco me han ayudado, las cosas las he conseguido por mí mismo.	Muy de acuerdo	1			
	De acuerdo	2			
	En desacuerdo	3			
	Muy en desacuerdo	4			
Algunas de las personas que conozco, me han dado grandes oportunidades para mejorar mi situación económica.	Muy de acuerdo	4			
	De acuerdo	3			
	En desacuerdo	2			
	Muy en desacuerdo	1			

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Cooperación		En general no le pido ayuda a nadie conocido, me gusta moverme solo.	Muy de acuerdo	1
			De acuerdo	2
			En desacuerdo	3
			Muy en desacuerdo	4
Reciprocidad	Favor que se da	Si me enfermo mis vecinos se preocupan por mí	Muy de acuerdo	4
			De acuerdo	3
			En desacuerdo	2
			Muy en desacuerdo	1
		Búsqueda de trabajo	Si da	2
			No da	1
		Préstamo de dinero	Si da	2
			No da	1
		Se han dado consejos	Si da	2
			No da	1
		Cuidado a hijos y/o nietos	Si da	2
			No da	1
Cuidado de la vivienda	Si da	2		
	No da	1		
Cuando necesita que alguien escuche sus problemas (personales, familiares o del trabajo). ¿Quién se lo ha pedido?		Esposo(a) o conviviente	Si	1
			No	0
		Padres	Si	1
			No	0
		Hermanos	Si	1
			No	0
		Hijos	Si	1
			No	0
		Tíos	Si	1
			No	0
		Primos (as)	Si	1
			No	0
Sobrinos(as)	Si	1		
	No	0		
Parientes lejanos	Si	1		
	No	0		

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Reciprocidad	<p>Cuando necesita que alguien escuche sus problemas (personales, familiares o del trabajo). ¿Quién se lo ha pedido?</p> <p>Cuando necesita a alguien que cuide a sus niños ¿Quién se lo ha pedido?</p>	Parientes políticos	Si No	1 0
		Conocidos	Si No	1 0
Amigo(a) cercano		Si No	1 0	
Vecino(a)		Si No	1 0	
Compañero(a) de trabajo		Si No	1 0	
Otro. Especificar		Si No	1 0	
Nadie		Si No	0 1	
Esposo(a) o conviviente		Si No	1 0	
Padres		Si No	1 0	
Hermanos		Si No	1 0	
Hijos		Si No	1 0	
Tíos	Si No	1 0		
Primos (as)	Si No	1 0		
Sobrinos(as)	Si No	1 0		
Parientes lejanos	Si No	1 0		
Amigo(a) cercano	Si No	1 0		

Capítulo III : Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Reciprocidad	Cuando necesita a alguien que cuide a sus niños ¿Quién se lo ha pedido?	Vecino(a)	Si	1
			No	0
Cuando necesita pedir un pequeño favor (cuidar la casa, materiales, mano de obra) ¿Quién se lo ha pedido?		Compañero(a) de trabajo	Si	1
			No	0
		Otro. Especificar	Si	1
			No	0
		Nadie	Si	0
			No	1
		Esposo(a) o conviviente	Si	1
			No	0
		Padres	Si	1
			No	0
		Hermanos	Si	1
			No	0
		Hijos	Si	1
			No	0
		Tíos	Si	1
			No	0
		Primos (as)	Si	1
			No	0
	Sobrinos(as)	Si	1	
		No	0	
	Parientes lejanos	Si	1	
		No	0	
	Parientes políticos	Si	1	
		No	0	
	Conocidos	Si	1	
		No	0	
	Amigo(a) cercano	Si	1	
		No	0	
	Vecino(a)	Si	1	
		No	0	
	Compañero(a) de trabajo	Si	1	
		No	0	
	Otro. Especificar	Si	1	
		No	0	
	Nadie	Si	0	
		No	1	

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Reciprocidad	Cuando necesita a alguien que le preste dinero en caso de emergencia ¿Quién se lo ha pedido?	Esposo(a) o conviviente	Si No	1 0
		Padres	Si No	1 0
		Hermanos	Si No	1 0
		Hijos	Si No	1 0
		Tíos	Si No	1 0
		Primos (as)	Si No	1 0
		Sobrinos(as)	Si No	1 0
		Parientes lejanos	Si No	1 0
		Parientes políticos	Si No	1 0
		Conocidos	Si No	1 0
		Amigo(a) cercano	Si No	1 0
		Vecino(a)	Si No	1 0
		Compañero(a) de trabajo	Si No	1 0
		Otro. Especificar	Si No	1 0
		Nadie	Si No	0 1

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Reciprocidad	Cuando se queda corta de alimentos ¿quién se lo ha pedido?	Esposo(a) o conviviente	Si	1
			No	0
		Padres	Si	1
			No	0
		Hermanos	Si	1
			No	0
		Hijos	Si	1
			No	0
		Tíos	Si	1
			No	0
		Primos (as)	Si	1
			No	0
		Sobrinos(as)	Si	1
			No	0
		Parientes lejanos	Si	1
			No	0
		Parientes políticos	Si	1
			No	0
		Conocidos	Si	1
			No	0
Amigo(a) cercano	Si	1		
	No	0		
Vecino(a)	Si	1		
	No	0		
Compañero(a) de trabajo	Si	1		
	No	0		
Otro. Especificar	Si	1		
	No	0		
Nadie	Si	0		
	No	1		

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR			
Reciprocidad	Participación en organizaciones	De las organizaciones en que participa. ¿Aporta usted dinero?	Regularmente	3			
			Ocasionalmente	2			
			No aporta	1			
			No corresponde	0			
Redes Personales	Contactos o personas con las que se hace o pide favores	De las organizaciones en que participa. ¿Asiste a reuniones?	Regularmente	3			
			Ocasionalmente	2			
			No asiste	1			
			No corresponde	0			
			Sí	2			
			No	1			
			No corresponde	0			
			Número de contactos			0 contactos	0
						1 contacto	1
						2 contactos	2
3 contactos	3						
4 contactos	4						
5 contactos	5						
Escolaridad del contacto			Menor que el postulante	1			
			Igual que el postulante	2			
			Mayor que el postulante	3			
Relación con el postulante			Familiar	1			
			No familiar	2			
			Mismo sexo	1			
Sexo del contacto			Diferente sexo	2			
Edad del contacto			Menor edad que el postulante	1			
			Igual edad que el postulante	2			
			Mayor edad que el postulante	3			
Cuanta confianza le tienes a las personas con las cuales usted conversa los temas más importantes			Mucha	3			
			Poca	2			
			Casi nada	1			
Cuanta confianza cree que tienen en usted			Mucha	3			
			Poca	2			
			Casi nada	1			

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR	
Redes Personales		Cuanta cercanía física tienen	Viven juntos Viven en el mismo barrio Viven lejos	3 2 1	
		Hace cuanto tiempo se conocen	Menos de un año Más de un año menos de tres Más de tres años	1 2 3	
		Con que frecuencia se ven	Casi diario Al menos una vez por semana Al menos una vez por mes Menos de una vez por mes	4 3 2 1	
		Con que facilidad pueden juntarse	Muy fácil Mas o menos Muy difícil	3 2 1	
		Compare su situación económica con la de él o ella	Mejor que la mía Igual que la mía Peor que la mía	3 2 1	
		Has conocido gente por él o ella	Si No	2 1	
		Favor que se pide	Búsqueda de trabajo	Pide No pide	2 1
			Préstamo de dinero	Pide No pide	2 1
			Se han dado consejos	Pide No pide	2 1
			Cuidado a hijos y/o nietos	Pide No pide	2 1
			Cuidado de la vivienda	Pide No pide	2 1
			Esposo(a) o conviviente	Si No	1 0
		Cuando necesita que escuchen sus problemas (personales, familiares o de trabajo) ¿a quién recurre usted?	Padres	Si No	1 0
			Hermanos	Si No	1 0
			Hijos	Si No	1 0
	Tíos		Si No	1 0	

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Redes Personales	Cuando necesita que escuchen sus problemas (personales, familiares o de trabajo) ¿a quién recurre usted?	Primos (as)	Si No	1 0
		Sobrinos(as)	Si No	1 0
		Parientes lejanos	Si No	1 0
		Parientes político	Si No	1 0
		Conocidos	Si No	1 0
		Amigo(a) cercano	Si No	1 0
		Vecino(a)	Si No	1 0
		Compañero(a) de trabajo	Si No	1 0
		Otro. Especificar	Si No	1 0
		Nadie	Si No	0 1
		Esposo(a) o conviviente	Si No	1 0
		Padres	Si No	1 0
		Hermanos	Si No	1 0
		Hijos	Si No	1 0
		Tíos	Si No	1 0
Primos (as)	Si No	1 0		
Sobrinos(as)	Si No	1 0		
Parientes lejanos	Si No	1 0		
	Cuando necesita que alguien cuide a niños ¿a quién recurre usted?	Primos (as)	Si No	1 0
		Sobrinos(as)	Si No	1 0
		Parientes lejanos	Si No	1 0
		Parientes político	Si No	1 0
		Conocidos	Si No	1 0
		Amigo(a) cercano	Si No	1 0
		Vecino(a)	Si No	1 0
		Compañero(a) de trabajo	Si No	1 0
		Otro. Especificar	Si No	1 0
		Nadie	Si No	0 1
		Esposo(a) o conviviente	Si No	1 0
		Padres	Si No	1 0
		Hermanos	Si No	1 0
		Hijos	Si No	1 0
		Tíos	Si No	1 0
Primos (as)	Si No	1 0		
Sobrinos(as)	Si No	1 0		
Parientes lejanos	Si No	1 0		

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUBDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Redes Personales	Cuando necesita que alguien cuide a niños ¿a quién recurre usted?	Parientes políticos	Si No	1 0
		Conocidos	Si No	1 0
		Amigo(a) cercano	Si No	1 0
		Vecino(a)	Si No	1 0
		Compañero(a) de trabajo	Si No	1 0
		Otro. Especificar	Si No	1 0
		Nadie	Si No	0 1
	Cuando necesita pedir un pequeño favor (cuidar la casa, materiales, mano de obra) ¿a quién recurre usted?	Esposo(a) o conviviente	Si No	1 0
		Padres	Si No	1 0
		Hermanos	Si No	1 0
		Hijos	Si No	1 0
		Tíos	Si No	1 0
		Primos (as)	Si No	1 0
		Sobrinos(as)	Si No	1 0
		Parientes lejanos	Si No	1 0
		Parientes políticos	Si No	1 0
		Conocidos	Si No	1 0

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Redes Personales	Cuando necesita pedir un pequeño favor (cuidar la casa, materiales, mano de obra) ¿a quién recurre usted?	Amigo(a) cercano	Si	1
		Vecino(a)	No	0
		Compañero(a) de trabajo	Si	1
		Otro. Especificar	No	0
		Nadie	Si	1
	Cuando necesita a alguien que le preste dinero en caso de emergencia ¿a quién recurre usted?	Esposo(a) o conviviente	Si	1
		Padres	No	0
		Hermanos	Si	1
		Hijos	No	0
		Tíos	Si	1
		Primos (as)	No	0
		Sobrinos(as)	Si	1
		Parientes lejanos	No	0
		Parientes políticos	Si	1
			No	0

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Redes Personales	Cuando necesita a alguien que le preste dinero en caso de emergencia ¿a quién recurre usted?	Conocidos	Si No	1 0
		Amigo(a) cercano	Si No	1 0
		Vecino(a)	Si No	1 0
		Compañero(a) de trabajo	Si No	1 0
		Otro. Especificar	Si No	1 0
		Nadie	Si No	0 1
		Esposo(a) o conviviente	Si No	1 0
		Padres	Si No	1 0
		Hermanos	Si No	1 0
		Hijos	Si No	1 0
	Cuando se queda corta de alimentos ¿a quién recurre usted?	Tíos	Si No	1 0
		Primos (as)	Si No	1 0
		Sobrinos(as)	Si No	1 0
		Parientes lejanos	Si No	1 0
		Parientes políticos	Si No	1 0
		Conocidos	Si No	1 0
		Amigo(a) cercano	Si No	1 0
		Vecino(a)	Si No	1 0

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Redes Personales	Cuando se queda corta de alimentos ¿a quién recurre usted?	Compañero(a) de trabajo	Si No	1 0
		Otro. Especificar	Si No	1 0
Redes Asociativas	A cuales de las siguientes organizaciones pertenece usted	Nadie	Si No	1 0
		Junta de Vecinos	Si No	2 0
		Centro de madres	Si No	2 0
		Centro de Padres y Apoderados	Si No	2 0
		Asociación gremial	Si No	2 0
		Club deportivo	Si No	2 0
		Cooperativa	Si No	2 0
		Grupo cultural	Si No	2 0
		Grupo de autoayuda	Si No	2 0
		Iglesia o asociación religiosa	Si No	2 0
		Voluntariado	Si No	2 0
		Partido político	Si No	2 0
		Comité	Si No	2 0
		Actividades recreativas	Si No	2 0
Sindicato	Si No	2 0		
Otras	Si No	2 0		

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR	
Redes Asociativas		Tipo de Razones que predominan para no participar en ninguna organización	Trabaja No tienen tiempo Por enfermedad Me cuesta llegar al lugar Otros	Predominan razones de fuerza mayor que le impiden participar = 1	
		Cómo definiría la calidad de su relación con la Municipalidad de Quilpué	No le llama la atención Hay poca organización de la comunidad Hay demasiados problemas o peleas entre vecinos No participa para evitar problemas	Predominan razones de no tener interés en participar = 0	
		Cómo definiría la calidad de su relación con SERVIU de Valparaiso	Buena y estrecha relación Buena relación Distante relación Nula relación Pésima relación	5 4 3 1 2	
		Cómo definiría la calidad de su relación con la EGIS AGINSA	Buena y estrecha relación Buena relación Distante relación Nula relación Pésima relación	5 4 3 1 2	
		Cómo definiría la calidad de su relación con carabineros del sector	Buena y estrecha relación Buena relación Distante relación Nula relación Pésima relación	5 4 3 1 2	

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Redes Asociativas		Cómo definiría la calidad de su relación con el Centro de Salud Primario (consultorio) del sector	Buena y estrecha relación	5
			Buena relación	4
			Distante relación	3
			Nula relación	1
			Pésima relación	2
		Cómo definiría la calidad de su relación con establecimientos educacionales y jardines infantiles del sector	Buena y estrecha relación	5
			Buena relación	4
			Distante relación	3
			Nula relación	1
			Pésima relación	2
		Cómo definiría la calidad de su relación con el cuerpo de bomberos del sector	Buena y estrecha relación	5
			Buena relación	4
			Distante relación	3
			Nula relación	1
			Pésima relación	2

Categorización

16-229	Escaso nivel de capital social comunitario
230-438	Mediano nivel de capital social comunitario
439-647	Alto nivel de capital social comunitario

Estrategias de Solución Habitacional: Será entendida como un conjunto de procedimientos y acciones que realizan los postulantes con el fin de alcanzar la solución habitacional

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Procedimientos	Información del Proyecto Habitacional	Número de personas a través de las cuales se informa del proyecto habitacional	0 personas y/o instituciones De 1-2 personas y/o instituciones De 3-5 personas y/o instituciones De 6-7 personas y/o instituciones	0 1 2 3
	Reuniones hitos sobre el proyecto habitacional	Con que frecuencia asiste a las reuniones informativas del proyecto habitacional Tipo de Razones que predominan para no asistir a las reuniones informativas del proyecto habitacional	Siempre A veces Nunca Trabaja No tiene tiempo Por enfermedad Me cuesta llegar al lugar El horario no me acomoda. Otra No la(o) han citado No le llama la atención Hay poca organización de la comunidad Hay demasiados problemas o peleas entre vecinos No participa para evitar problemas	2 1 0 Predominan razones de fuerza mayor que le impiden asistir =1
		Número de personas a través de las cuales se informa de reuniones informativas	0 personas y/o instituciones De 1-2 personas y/o instituciones De 3-5 personas y/o instituciones De 6-7 personas y/o instituciones	0 1 2 3
		Asistió usted a los talleres de autodiagnóstico realizados por la EGIS	Sí Solo a uno No	3 2 0



Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Procedimientos	Reuniones hitos sobre el proyecto habitacional	Tipo de Razones que predominan para no asistir a los talleres autodiagnóstico	Trabaja No tiene tiempo Por enfermedad Me cuesta llegar al lugar El horario no me acomoda Otra No la(o) han citado No le llama la atención Hay poca organización de la comunidad Hay demasiados problemas o peleas entre vecinos No participa para evitar problemas	Predominan razones de fuerza mayor que le impiden asistir =1 Predominan razones de no tener interés en asistir = 0
		Número de personas a través de las cuales se informa de los talleres de autodiagnóstico	0 personas y/o instituciones De 1-2 personas y/o instituciones De 3-5 personas y/o instituciones De 6-7 personas y/o instituciones Si No	0 1 2 3 2 0
		Asistió usted a la capacitación de la Ley de Organizaciones Comunitarias	Si No	2 0
		Tipo de Razones que predomina para no asistir la Capacitación de la Ley de Organizaciones Comunitarias	Trabaja No tiene tiempo Por enfermedad Me cuesta llegar al lugar El horario no me acomoda Otra No la(o) han citado No le llama la atención Hay poca organización de la comunidad Hay demasiados problemas o peleas entre vecinos No participa para evitar problemas	Predominan razones de fuerza mayor que le impiden asistir =1 Predominan razones de no tener interés en asistir = 0

Capítulo III: Marco Metodológico

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Procedimientos	Reuniones hitos sobre el proyecto habitacional	Número de personas a través de las cuales se informa de la capacitación de la Ley de Organizaciones Comunitarias	0 personas y/o instituciones De 1-2 personas y/o instituciones De 3-5 personas y/o instituciones De 6-7 personas y/o instituciones	0 1 2 3
Acciones	Ahorro	Tipo de estrategia utilizadas para juntar el ahorro	Aún no lo he juntado Estoy o estuve trabajando Realicé actividades de forma individual Me conseguí un préstamo Me lo entregó algún familiar Me ayudó un amigo(a) o compañera(o) de trabajo Fui por mis propios medios a la gobernación a solicitar ayuda económica Solicité reunión con asistente social de la Municipalidad Participé de actividades grupales	Sin tipo de estrategias = 0 Estrategias de tipo individual = 1 Estrategias de tipo colectivo = 2

DIMENSION	SUDIMENSION	INDICADOR	SUBINDICADOR	VALOR
Acciones	Ahorro	¿Usted ha participado de actividades comunitarias con un fin distinto a la solución habitacional?	Si	2
			No	0
		Con qué frecuencia ha participado de estas actividades	Siempre	3
			A veces	2
			Nunca	0
		Las personas al organizarse pueden lograr sus metas con mayor facilidad que de forma individual	Muy de acuerdo	4
			De acuerdo	3
			En desacuerdo	2
		Muy en desacuerdo	Muy en desacuerdo	1
			Muy de acuerdo	4
De acuerdo	3			
En desacuerdo	En desacuerdo	2		
	Muy en desacuerdo	1		
	Muy de acuerdo	4		
Una forma útil de juntar dinero para la solución habitacional son las actividades grupales y/o comunitarias	Muy de acuerdo	4		
	De acuerdo	3		
	En desacuerdo	2		
Muy en desacuerdo	Muy en desacuerdo	1		

Categorización

3-16	Estrategias preferentemente individuales para la solución habitacional
17-29	Estrategias con tendencia hacia la asociatividad para la solución habitacional
30-41	Estrategias asociativas para la solución habitacional

Universo y muestra

El universo de la presente investigación lo conforman las familias postulantes al Proyecto Habitacional "Los Colonos", tanto provenientes del campamento como externas a él denominados "regulares", siendo 155 y 198 familias respectivamente, dando una población de estudio total de 353 familias. Los datos anteriormente mencionados fueron extraídos de la base de datos de la Entidad Patrocinante AGINSA actualizada en el mes de Junio del presente año, en la que se registra información personal como números telefónicos y direcciones, lo cual facilita el procedimiento para levantar la información.

Del universo contemplado se ha obtenido una muestra de 154 familias postulantes al Proyecto Habitacional "Los Colonos" del FSEV, con un margen de error del 5% y una confianza del 90%. Esta muestra cuenta con la característica de ser estratificada proporcional, resultando un 44% de familias del campamento y 56% familias regulares, lo que corresponde a una frecuencia de 68 y 86 familias respectivamente que deberán ser encuestadas para el levantamiento de la información para la presente investigación. Por otra parte, la presente muestra es de carácter aleatorio, por lo que se seleccionó a través del programa STAT-S.

Instrumento de recolección e información

La técnica seleccionada para la recolección de datos es de carácter cuantitativo, para lo que se selecciona como instrumento un cuestionario, el cual "consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir" (Hernández, 1997, p.321). El presente cuestionario estructurado si bien cuenta con preguntas abiertas, en su mayoría son de carácter cerradas, se aplica de forma presencial, dirigida e individual a cada sujeto seleccionado aleatoriamente en la vivienda la cual habita actualmente.

Cabe destacar que el instrumento de medición de capital social se ha aprobado dos veces anteriormente en los años 2005 y 2011, en las áreas de superación de la pobreza y desarrollo económico respectivamente; lo cual indica la validación del instrumento en relación a estas temáticas. En esta tercera aplicación, se intenta validar la relación con el área profesional de vivienda, específicamente, con las estrategias de solución habitacional.

Plan de análisis

Al ser un estudio cuantitativo como se mencionó anteriormente, al finalizar el levantamiento o recolección de la información, los datos conseguidos a través del cuestionario se tabularán en una planilla generada en el programa estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), para realizar un análisis de los datos cruzando las correspondientes variables implicadas en la presente investigación.

Criterios de rigor

El presente instrumento es válido teóricamente, ya que derivó de una rigurosa operacionalización de variables asociada al marco teórico y a la consulta de expertos.

Por otra parte, su confiabilidad se calcula a través del su alfa de Cronbach, resultando un 0,801 en una escala numérica de 0 a 1. Según Vellis (2003) esta cifra se encuentra en un nivel de "muy buena", dado que se ubica en el intervalo¹ que fluctúa entre 0,80 y 0,90.

¹ Vellis (2003) señala que el alfa: menor a 0,60 es "inaceptable", entre 0,60 y 0,65 "indeseable", de 0,65 a 0,70 "mínimamente aceptable", de 0,70 a 0,80 "respetable", y finalmente, de 0,80 a 0,90 es "muy buena".

Esquema de Síntesis de propuesta metodológica

Objetivo General	Objetivos específicos	Datos relevantes para alcanzar objetivo	Instrumentos de recogida de datos	Cobertura de aplicación y criterios muestrales	Técnica de análisis
<p>Analizar las relaciones entre capital social y estrategias de solución habitacional en un grupo de familias postulantes al Programa Fondo Solidario de Elección de Vivienda pertenecientes a la comuna de Quilué.</p>	<p>Caracterizar sociodemográfica y habitacionalmente a los y las postulantes del Programa FSEV</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Presentar aspectos sociodemográficos de los y las postulantes (grupo étnico, sexo, edad, jefatura de núcleo familiar, estado civil, estado conyugal, nivel educacional, ocupación, tipología de familia, quintil de ingreso) -Presentar aspectos habitacionales de las y los postulantes (tenencia de la vivienda, materialidad de la vivienda, estado de conservación de la vivienda, allegamiento, hacinamiento, infraestructura) -Apreciación que las y los postulantes respecto a los espacios públicos del sector donde residen actualmente. 	<p>Cuestionario</p>	<p>353 familias inscritas en el Proyecto habitacional "Los Colonos", de las que se obtiene una muestra de 154; estratificada proporcionalmente a 68 correspondientes al Campamento y 86 Regulares.</p>	<p>Análisis estadístico descriptivo asistido por software especializado SPSS</p>
<p>Medir los niveles de capital social de los y las postulantes al Programa FSEV según las dimensiones de confianza, cooperación, reciprocidad y vínculos a redes.</p>	<p>Medir los niveles de capital social de los y las postulantes al Programa FSEV según las dimensiones de confianza, cooperación, reciprocidad y vínculos a redes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Actitudes de confianza y cooperación que poseen los y las postulantes hacia los otros. -Presencia de reciprocidad entre las personas cercanas de los y las postulantes y ellos mismos, expresados en favores. -Presencia de reciprocidad de los y las postulantes hacia las organizaciones en las que participan, expresado en aportes económicos, asistencia a reuniones y pertenencia a un cargo en ellas. 	<p>Cuestionario</p>	<p>353 familias inscritas en el Proyecto habitacional "Los Colonos", de las que se obtiene una muestra de 154; estratificada proporcionalmente a 68 correspondientes al Campamento y 86 Regulares.</p>	<p>Análisis estadístico descriptivo asistido por software especializado SPSS</p>

Capítulo III: Marco Metodológico

	<p>-Apreciar la magnitud, proximidad y calidad de la relación, tanto de las redes personales como asociativas, que presentan los y las postulantes.</p> <p>-Identificar las redes asociativas a las cuales pertenecen los y las postulantes, al mismo tiempo detectar las razones por las cuales no participan de ninguna de ellas.</p> <p>-Conocer las estrategias que utilizan los y las postulantes en el proceso hacia la solución habitacional ofrecida por el Programa Fondo Solidario de Elección a la Vivienda. Esto expresado en los canales de información a los cuales recurren, la frecuencia con que asisten a reuniones colectivas, tipo de razones por las que no asisten.</p> <p>-Presentar las estrategias que realizan los y las postulantes, sean estas de corte individuales, estrategias asociativas, o bien, la inexistencia de estas, a fin de obtener el ahorro mínimo exigido (10 U.F)</p> <p>-Apreciación de los y las postulantes respecto de la importancia de las actividades comunitarias y/o grupales</p>	<p>Describir las estrategias de solución habitacional utilizadas por los y las postulantes al programa FSEV.</p>	
	<p>353 familias inscritas en el Proyecto habitacional "Los Colonos", de las que se obtiene una muestra de 154, estratificada proporcionalmente a 68 correspondientes al Campamento y 86 Regulares.</p>	<p>Cuestionario</p>	<p>Análisis estadístico descriptivo asistido por software especializado al SPSS</p>

III. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

El día 3 de Julio, el equipo seminarista concurre a la Escuela de Trabajo Social a supervisión con la Profesora Guía; en esta ocasión y tras su revisión, se aprueba la aplicación del instrumento para el pilotaje, y se establece una muestra estratificada de 154; 68 postulantes de campamento y 86 regulares.

Los días posteriores el equipo trabajó arduamente en la planificación de trabajo a desarrollar; recurriendo al contacto telefónico con los dirigentes del campamento Los Colonos, y con personas postulantes de manera regular.

El 10 de Julio se aplican los instrumentos de prueba a los postulantes del campamento, los cuales ascienden a siete personas. Al día siguiente, 11 de Julio, se aplican a nueve personas regulares, obteniendo 16 instrumentos aplicados, quedando así sobre el 10% de la muestra establecida. Posteriormente, se efectúa una revisión del instrumento, detectando temas de forma, expresado en la ausencia de espacio para la situación del postulante que viene a distinguir a las familias que postulan por la vía regular, o bien, por las que provienen de campamentos; el número de lista que indicarían a quién fue aplicada la encuesta y no volver a convocar a éstos; lenguaje técnico utilizado en algunas interrogantes lo que dificulta el entendimiento y demora el proceso de aplicación, entre otras. Todo ello fue corregido y presentado a la docente, quien finalmente tras hacer unas sugerencias, permite al equipo aplicar el instrumento definitivo.

Desde el 17 hasta el 27 de Julio, el equipo seminarista selecciona aleatoriamente a las familias postulantes, y convoca telefónicamente para luego aplicar el cuestionario, en este primer momento, a las pertenecientes al campamento "Los Colonos". Durante este periodo no existieron mayores complicaciones entorno a la ubicación del lugar, y la colaboración para responder el instrumento de vecinos y vecinas, debido al vínculo previo de las investigadoras con esta comunidad entorno a la labor desempeñada en la Entidad Patrocinante AGINSA, específicamente en la organización de la demanda para el Proyecto Habitacional. En cuanto al tiempo que se necesitó para aplicar cada cuestionario, fue en un promedio de 30 minutos por

persona, considerando la realización de consultas sobre el estado de avance del proyecto y temáticas de ayuda social, a su vez, entregando opiniones de los indicadores de capital social y solución habitacional.

Respecto a las familias postulantes de manera regular, la aplicación del instrumento se inició el día 26 de Julio, y culmina el viernes 17 de agosto. Durante este periodo, se empleó la convocatoria vía telefónica, y en algunos casos se debió determinar nuevamente las personas a encuestar, dado que por motivos laborales o personales no les permitía coordinar el tiempo para responder el instrumento.

Es importante destacar que al ser postulantes regulares, estos residían en distintos lugares de la comuna, por lo cual el equipo seminarista determinó realizar rutas de trabajo, sectorizando la aplicación del instrumento, y dividiéndose entre las integrantes del equipo. Es así que se visitaron Sectores como Belloto Centro, Belloto Norte y Sur, Los Pinos, Marga Marga, Mena, Pompeya, Retiro El Sol, Valencia, Villa Olímpica.

En relación a las complicaciones, el tiempo de la aplicación de la encuesta no se extiende al promedio, sin embargo, la dificultad radicó en encontrar las direcciones de las viviendas.

CAPITULO IV

CAPITAL SOCIAL Y
ESTRATEGIAS DE SOLUCIÓN
HABITACIONAL

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

A continuación se presentarán los resultados obtenidos en el proceso de levantamiento de información, logrando la respuesta del 100% de la muestra estimada, la cual corresponde a 154 cuestionarios efectivamente aplicados.

Con respecto al número de visitas que el equipo seminarista realizó, el 92,9% de los cuestionarios fueron aplicados en la primera visita y el 7,1% restante en la segunda. Esto se debe en rigor a la planificación entre las familias postulantes y el equipo, a través de llamados telefónicos previos, en donde se consultaba horarios y fechas disponibles para ir al domicilio, encontrando al postulante y/o persona mayor de 18 años que sean parte del núcleo familiar pudiendo contestar el cuestionario, y a su vez se corroboró las direcciones.

- **Caracterización del postulante a Programa FSEV**

Respecto a la distribución por sexo de los postulantes, para el presente levantamiento de información, se observa que en su mayoría son de sexo femenino, lo cual equivale a un 87%. Lo anterior, puede atribuirse a que al sexo femenino históricamente se le ha relacionado a temáticas domésticas, lo cual también involucraría que en su mayoría fueran ellas las que postulan al FSEV, ya que son éstas las que contarían con más tiempo libre para realizar los trámites y asistir a las reuniones necesarias y obligatorias, por lo que se delega la responsabilidad.

Tabla N°7: Distribución por sexo

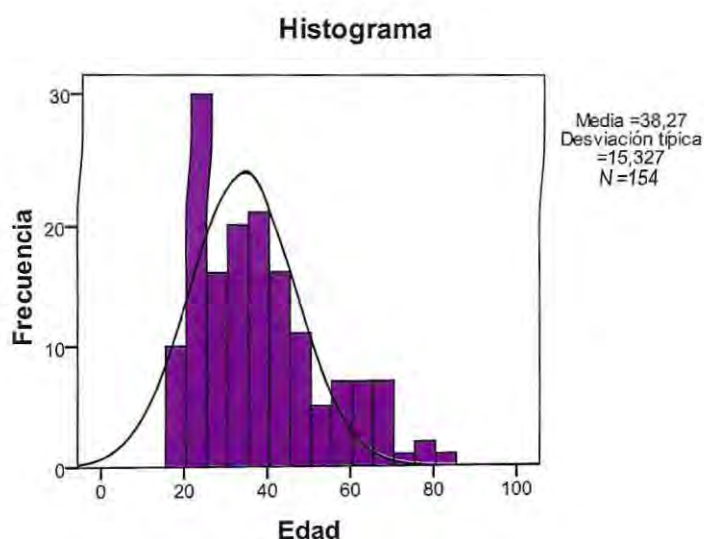
	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	134	87,0
Masculino	20	13,0
Total	154	100,0

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

De acuerdo a la edad, la media corresponde a 38,27 años; la edad mínima es de 18 años y la máxima de 82.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Gráfico N°1: Histograma Edades



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

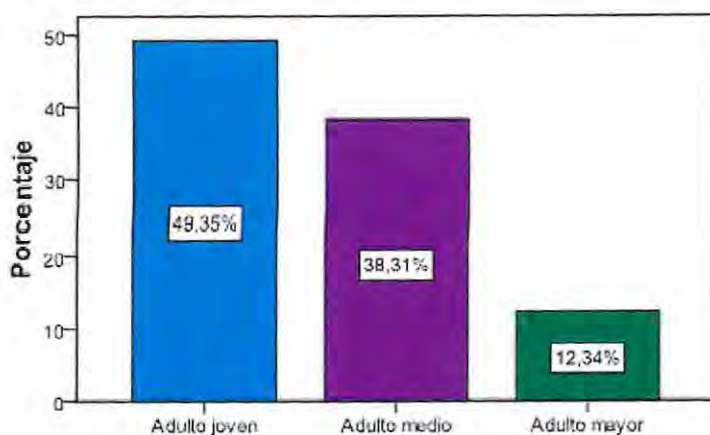
En relación a lo anterior, se observa que la población que postula al programa fondo solidario de la vivienda, es en su mayoría “adulto joven” lo cual se refleja en un 49,35%. Lo anterior, se debería a la maternidad y paternidad temprana, lo cual implica la formación de una familia independiente a la de origen, permitiéndoles de esta manera postular al FSEV. Ambos grupos se encuentran en pleno proceso productivo y reproductivo en búsqueda de su consolidación familiar y estabilidad definitiva.

En el mismo sentido, las familias regulares jóvenes se encuentran en condición de allegados en la vivienda de otro pariente o dependientes de su núcleo de origen, por lo que la opción más accesible a sus recursos, comúnmente es postular al subsidio habitacional. En lo que se diferencia es que las familias de campamento utilizan como un medio a la solución habitacional definitiva la ocupación de terrenos, esperando que se regularicen o bien que se le otorgue con mayor rapidez la movilidad hacia otra vivienda.

Cabe agregar que al segmentar la variable Rango de edad según la situación de postulación, no se observan mayores variaciones entre familias regulares y campamento, la cual en el caso de más diferencia no supera el 3%, siendo éste el caso de los adultos mayores. Es necesario indicar que en campamento esta condición se fundamenta que concentran potenciales.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Gráfico N°2: Rango de edad



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Al cruzar las variables rango de edad con tipo de familia, se aprecia que los Adultos jóvenes pertenecen en su mayoría a familias nucleares monoparentales (compuestas por uno de los padres y uno o más hijos) y biparentales (ambos padres con uno o más hijos), siendo un 48,7% y 43,4%, respectivamente, no presentando familias unipersonales, lo cual refuerza el análisis anterior.

En el caso del rango "Adulto medio", en su mayoría se compone de familias nucleares monoparentales, representado en un 54,2%. Por otra parte, se comienza a observar familias unipersonales ascendiendo a un 5,1% a diferencia de la adultez joven.

Los adultos mayores componen en un 68,4% familias unipersonales, esto puede tener dos escenarios: que efectivamente habiten solos en la vivienda, o bien, que la compartan con otro grupo familiar. En ambos casos las y los adultos(as) mayores son considerados en una Ficha de Protección Social diferenciada, permitiendo hacer uso de la excepción que el D.S. N°49 del año 2011 señala, el cual indica que pueden postular al FSEV de forma individual.

Por otro lado, no se presentan casos de familias reconstituida ni nucleares biparentales dentro de los adultos mayores.

En conclusión, se observa que al aumentar en edad las personas, aumenta la frecuencia del tipo de familia unipersonal, y desciende las familias nucleares biparentales.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Tabla N°8: Rango de edad y Tipo de Familia

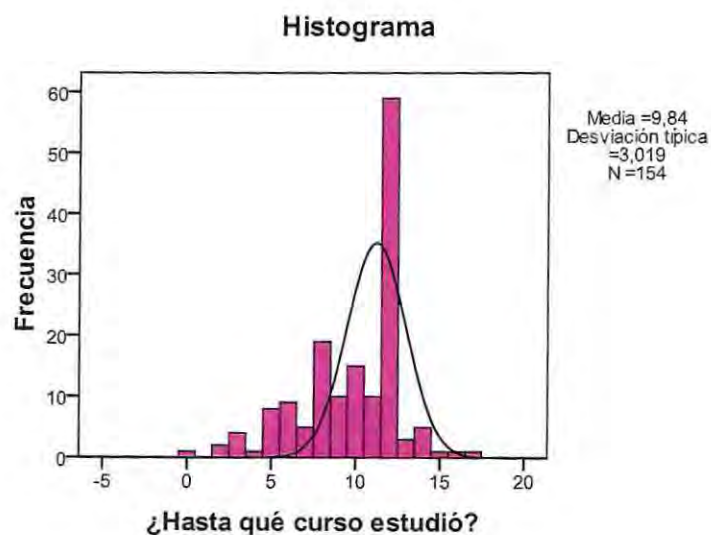
Rango de edad	Tipo de familia					
	Unipersonal	Familia nuclear simple	Familia nuclear monoparental	Familia nuclear biparental	Familia extensa	Familia reconstituida
Adulto joven	0%	2,6%	48,7%	43,4%	3,9%	1,3%
Adulto medio	5,1%	6,8%	54,2%	25,4%	6,8%	1,7%
Adulto Mayor	68,4%	5,3%	10,5%	0%	15,8%	0%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

El levantamiento de información permite rescatar los años de estudio para luego reconocer los niveles educativos¹ en los cuales se sitúan.

En base a los años de estudio, la media se presenta a los 9,84 años, con una moda 12; contando con rangos que fluctúan entre 0 y 17 años.

Gráfico N°3: Años de estudio



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

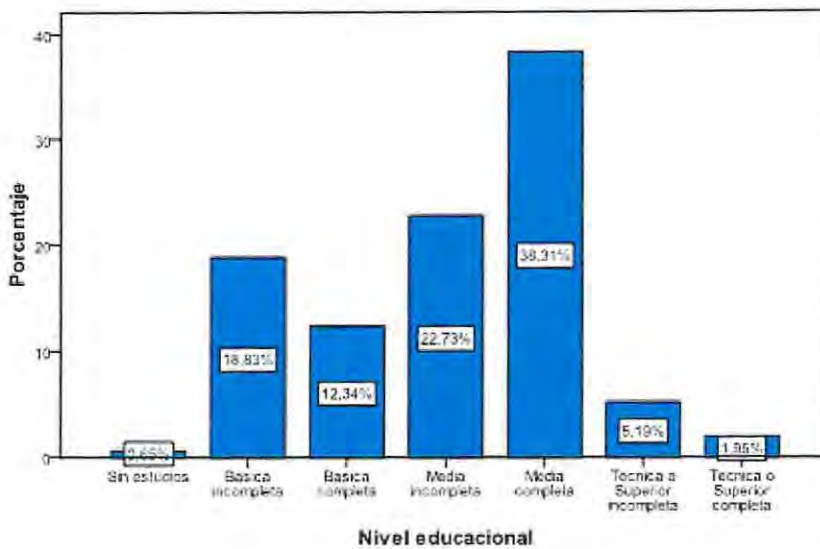
Al observar el gráfico de nivel educacional (Gráfico N°4), se aprecia que la mayor parte de la muestra tiene su enseñanza media completa, accediendo a los 12 años de estudio asegurados por el Estado, alcanzando un 38,3% de los casos, entendiendo que es un requisito para optar a capacitaciones otorgadas por organismos públicos en consecuencia de adquirir competencias para mejorar las oportunidades laborales.

¹ Los niveles de estudios que se construyeron fueron los siguientes: sin estudio (0 años); básica incompleta (1-7 años); básica completa (8 años); media incompleta (9-11 años); media completa (12 años); técnica o superior incompleta (13-14 años) y técnica o superior completa (15-17 años).

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Por otra parte, el nivel que cuenta con el menor porcentaje es el de sin estudios, correspondiente a 0,65%, esta cifra implica que hay un bajo nivel de analfabetismo, comprendiendo que la educación formal, específicamente en la educación primaria, es la instancia donde se aprende a leer y a escribir.

Gráfico N°4: Nivel Educativo



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En relación a los jefes de núcleo familiar, se aprecia que en su mayoría son jefaturas femeninas, alcanzando así un 85%. Esto quiere decir que en el caso de las 84 mujeres jefas de núcleo, son éstas las que aportan económicamente un mayor porcentaje en su familia.

Las jefaturas del núcleo familiar femenino se debe a que en su mayoría éstas se encuentran a cargo de familias monoparentales (13,1%) y unipersonales (65,5%), sumando un 78,6%. A su vez, generan ingreso a partir de trabajos dependientes (14,3%), independientes (16,7%), ocasionales (17,9%), dueñas de casa con remuneración (7,1%) y jubiladas (9,5%) un total de 66,7%.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Tabla N°9: Jefatura de Núcleo familiar por sexo

	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	84	84,8%
Masculino	15	15,2%
Total	99	100,0%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En la siguiente tabla, se advierte que la jefatura de núcleo se concentra en los adultos jóvenes y adultos medios, con un porcentaje respectivo del 41,4% y 40,4%, siendo sólo un 18,2% de los adultos mayores quienes la ejercen. Siendo consecuentemente los mayores porcentajes distribuidos en quienes tienen la facultad de ser económicamente activos para generar ingresos y cumplir el rol de jefatura en sus familias, sin embargo, los adultos mayores unipersonales perciben pensiones cubriendo sus gastos.

Tabla N°10: Rango de edad*Jefes de núcleo familiar

	Frecuencia	Porcentaje
Adulto joven	41	41,4%
Adulto medio	40	40,4%
Adulto mayor	18	18,2%
Total	99	100,0%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Con respecto al tipo de familias, como se observa en la gráfica N°5, se destaca que el mayor porcentaje corresponde a las nucleares monoparentales con un 46,1%, de los cuales un 97% son a cargo de mujeres y un 3% de hombres aproximadamente. La tipología que continúa con mayor frecuencia es la nuclear biparental con un 31,2%, la cual considera tanto a las familias con padres casados y convivientes, siendo o no ambos padres de los hijos. Por último, la tipología con menos porcentaje que se encuentra es la familia reconstituida con 1,3%.

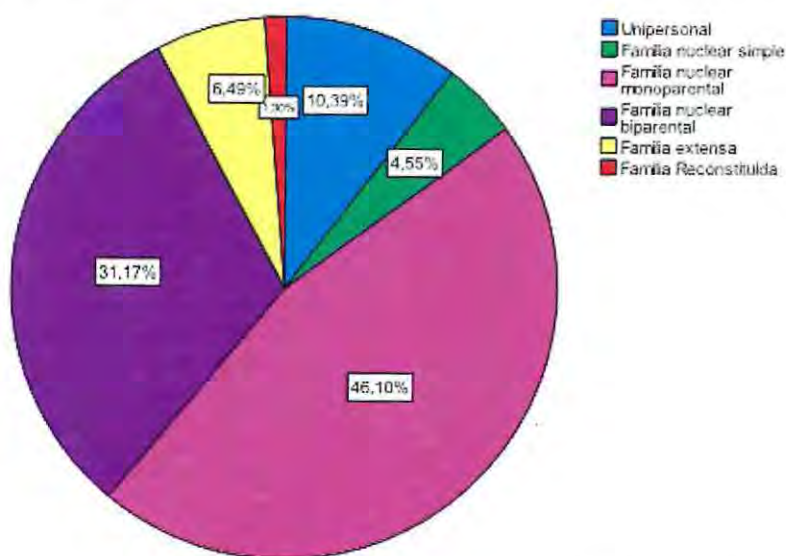
El conjunto de familias antes declaradas tienen como integrantes del núcleo familiar a niños, niñas y/o adolescentes, por lo que el Proyecto Habitacional Los Colonos, tiene la oportunidad generar espacios comunitarios dirigidos a este segmento etario, agregando áreas de recreación como juegos infantiles o equipamiento deportivo. Asimismo, incluyendo en la propuesta la posibilidad de integrar una sala cuna y jardín infantil, lo que facilitaría, por una parte, que los niños y niñas desarrollen habilidades sociales con los

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

grupos de pares y se relacionen con la autoridad externa al grupo familiar, al mismo tiempo, permitir que los y las dueños/as de casa ingresen al mercado laboral.

En cuanto a las familias unipersonales (10,4%), un 7,8% postula bajo la condición de adulto mayor; por condición de viudez un 1,3%; condición indígena y discapacidad presentan ambos 0,6%. El requisito para postular de forma unipersonal que no se presentó en las familias, fue el de víctimas en el informe VALECH. Lo anterior resulta relevante ya que en los casos detectados de postulantes adultos mayores y discapacitados, éstos deberán tener la prioridad para que la ubicación de su vivienda sea en el primer piso según lo normado por el D.S. N°49.

Gráfico N°5: Tipología de Familia



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En lo que respecta al Estado Civil, los postulantes declaran en su mayoría ser solteros, lo cual equivale a un 50,6%. En segundo lugar, se observa el estado civil "casado" el que corresponde a un 35,1%.

En relación a lo que se ha visto, el estado civil no representa la real situación familiar de las personas, ya que si bien un 35,1% de los consultados se declaran casados, sólo un 13,0% aún continúan viviendo con sus cónyuges. Lo anterior es relevante, puesto que refleja la "separación de hecho" debido a la falta de regularización legal del estado civil de las personas, teniendo

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

como consecuencia la inhabilidad de uno de los cónyuges para poder recibir un subsidio habitacional en un futuro, tal como lo establece el D.S N°49.

Por otra parte, se puede observar que las personas solteras se encuentran en un 56,5% en una relación de pareja; de los cuales el 41,1% convive, mientras que el porcentaje restante mantiene la relación por fuera del hogar.

Tabla N°11: Estado civil

	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	78	50,6%
Casado	54	35,1%
Anulado	2	1,3%
Divorciado	10	6,5%
Viudo	10	6,5%
Total	154	100,0%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Tabla N°12: Estado conyugal

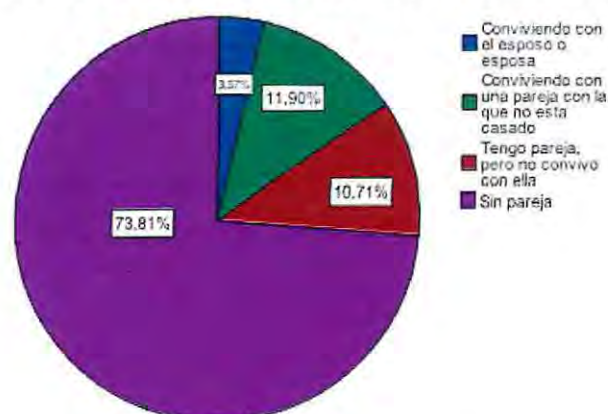
	Frecuencia	Porcentaje
Conviviendo con el esposo o esposa	20	13,0%
Conviviendo con una pareja con que no está casado/a	38	24,7%
Tengo pareja, pero no convivo con ella	18	11,7%
Sin pareja	78	50,6%
Total	154	100,0%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Al considerar que son mujeres mayoritariamente las que postulan al Proyecto Habitacional, se hace necesario referirse a aquellas que afirman ser Jefas del núcleo familiar, lo cual corresponde a una cifra de 84. En relación al Estado conyugal, un 73,81% de éstas indican estar sin pareja, y un 10,71% tiene pareja pero no conviven en el mismo hogar, por lo que, en total, un 84,52% de estas mujeres se asumen como principal sustento económico de la familia. Por otra parte, el menor porcentaje de mujeres jefas de núcleo familiar declaradas se concentra en las que conviven con su cónyuge, siendo éste un porcentaje de 3,57%.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Gráfico N°6: Estado Conyugal de las Jefas de Núcleo Familiar



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En relación a la situación laboral productiva actual de la muestra, ésta se caracteriza por empleos independientes y ocasionales en un 29,7%. En el primer caso existe un impacto en el ahorro previsional que puedan acceder de forma voluntaria, sin embargo, no existe la cultura promocional de éste para crear una pensión para la vejez y la salud, siendo estos dependientes del sistema estatal. En el caso de los trabajos ocasionales, claramente los ingresos no son estables, por lo cual en la cotidianidad se torna una economía familiar de subsistencia.

Por el contrario, quienes se encuentran en un trabajo dependiente presentan mayores oportunidades de acceso y seguridad económica a corto y largo plazo, ya que existe un contrato de trabajo en el que por ley retiene un porcentaje de la remuneración mensual la que es transferida al sistema previsional y salud.

Ahora bien, el 34,8% declara ser dueños/as de casa, esta ocupación implica una falta de ingresos económicos generados de manera personal, originando una dependencia de terceros, sean estas personas o instituciones estatales, por ejemplo pensión de alimentos y/o subsidio único familiar.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

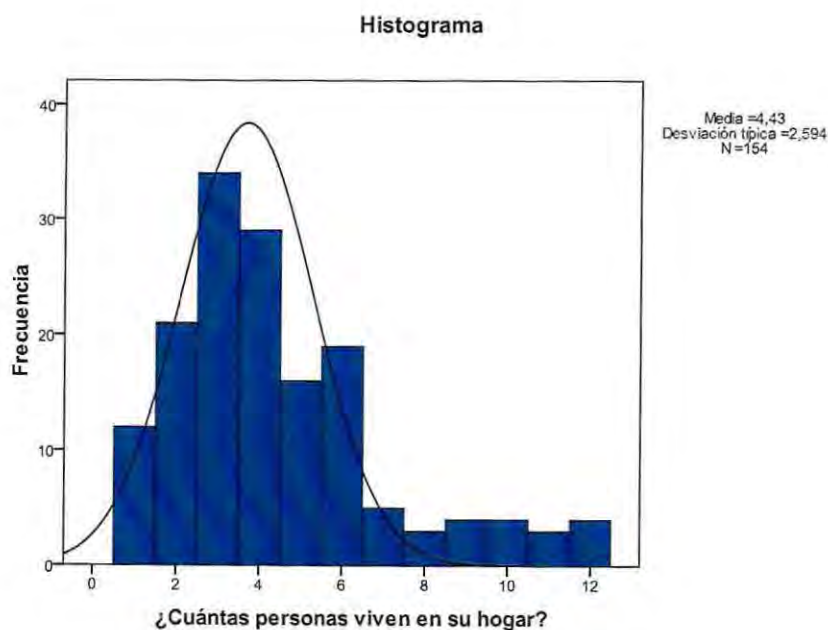
Tabla N°13: Ocupación

	Frecuencia	Porcentaje
Trabajo dependiente	21	14,9%
Trabajo independiente	26	18,4%
Trabajo ocasional	16	11,3%
Trabajo no remunerado	1	0,7%
Dueño/a de casa sin remuneración	39	27,7%
Dueño/a de casa con remuneración	10	7,1%
Asesor/a del hogar	2	1,4%
Jubilado	10	7,1%
Cesante	13	9,2%
Estudiante	3	2,1%
Total	141	100,0%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En relación al número total de personas que habitan un mismo hogar, el promedio es 4,43 personas y la moda es 3, alcanzando un 22,1%. El mínimo es de 1 (correspondiendo a personas postulantes de forma unipersonal) correspondiendo a un 7,8% y el máximo 12 personas en una vivienda con un 2,6%. Por último, se puede indicar que la concentración se encuentra en 2 y 6 personas por hogar, sumando un 77,3%.

Gráfico N°7: Número de personas por vivienda



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

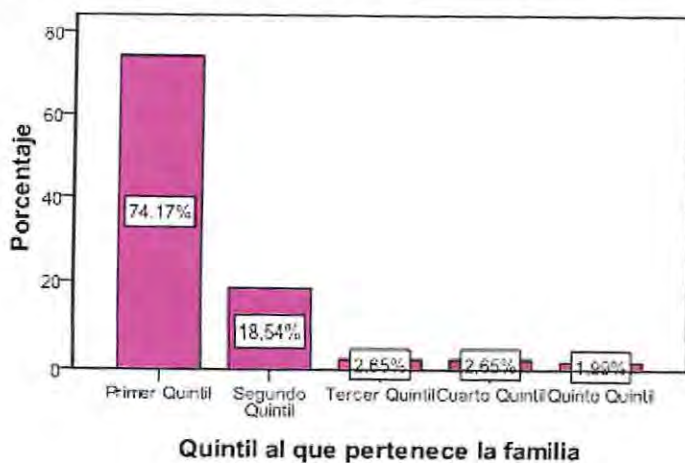
Por otra parte, respecto al ingreso declarado mensual del núcleo familiar, el cual presenta una media de \$178.099 aproximadamente. La moda es de \$180.000, cifra cercana al ingreso mínimo mensual.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

En el caso de la muestra de estudio se observa que los porcentajes de los quintiles² van en descenso, perteneciendo un 74,17% al primer quintil (de \$0 a \$61.911); 18,54% al segundo (de \$61.912 a \$105.907); un 2,65% tanto en el tercer y cuarto quintil (de \$105.908 a \$167.879 y \$167.880 a \$300.869 respectivamente); finalmente un 1,99% pertenecen al quinto (de \$300.870 en adelante).

Cabe rescatar que las familias que se encuentran en el cuarto y quinto quintil de ingreso, no estarían cumpliendo con el requisito para postular al presente subsidio habitacional y quedarían fuera del proyecto. Esto se encuentra respaldado en el art. 2 del D.S. N°49 del año 2011: "(...) está destinado a dar una solución habitacional definitiva preferentemente a las familias del primer quintil de vulnerabilidad (...) tratándose de postulaciones colectivas el proyecto podrá incluir como máximo un 30% de familias pertenecientes hasta el tercer quintil". De no prever esta situación en el proceso de evaluación de las familias, quedaría en evidencia que existen vacíos en cuanto a la verificación y cruce de datos relativos a los ingresos económicos que poseen los grupos familiares previo a la aplicación de la nueva Ficha Social en la Municipalidad de Quilpué.

Gráfico N°8: Quintil de ingresos al que pertenece la familia



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

² Periódicamente el Ministerio de Desarrollo Social realiza Encuesta Caracterización socioeconómica Nacional, CASEN, encargada de hacer una medición socioeconómica en los hogares chilenos. Es aquí donde se definen los quintiles, que corresponden al 20% de la población nacional según ingreso per cápita.

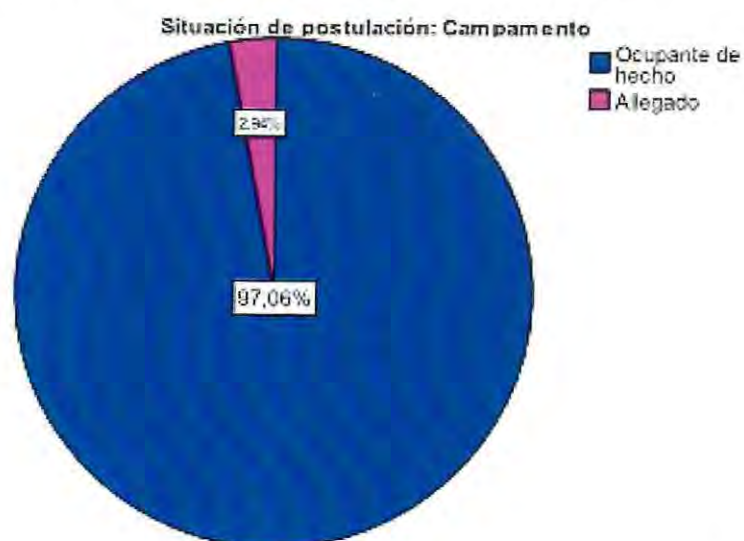
Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Con respecto a la tenencia de la vivienda, según la situación de postulación, las personas pertenecientes al campamento declaran que son ocupantes de hecho en un 97,1%, y el restante ser allegado, cifra correspondiente a 2,9%. Este último sería producto de que la antigüedad de la ocupación cobra un valor determinante y refuerza en los habitantes del campamento la percepción de que los miembros del hogar principal y quienes han estado por más tiempo viviendo allí serían los que se visualizan a sí mismos como propietarios.

Las familias postulantes por la vía regular, se distribuyen en cinco de las seis alternativas contempladas; presentándose un mayor porcentaje entre las categorías de allegado y arrendatario, 45,3% y 43% respectivamente. En el caso de las familias allegadas, éstas son una expresión de la exclusión residencial no formal, puesto a que se encuentran integradas socialmente, sin embargo, tienen dificultades al momento de acceder al mercado habitacional, por lo cual visualizan la postulación al FSEV como la alternativa más accesible para salir de la condición de allegamiento.

En ambas situaciones, obviamente, no se declaran como propietarios de la vivienda, dado que, por una parte, están buscando una solución habitacional, y por otra, esta categoría lo excluye de la posibilidad de ser beneficiado del Programa FSEV.

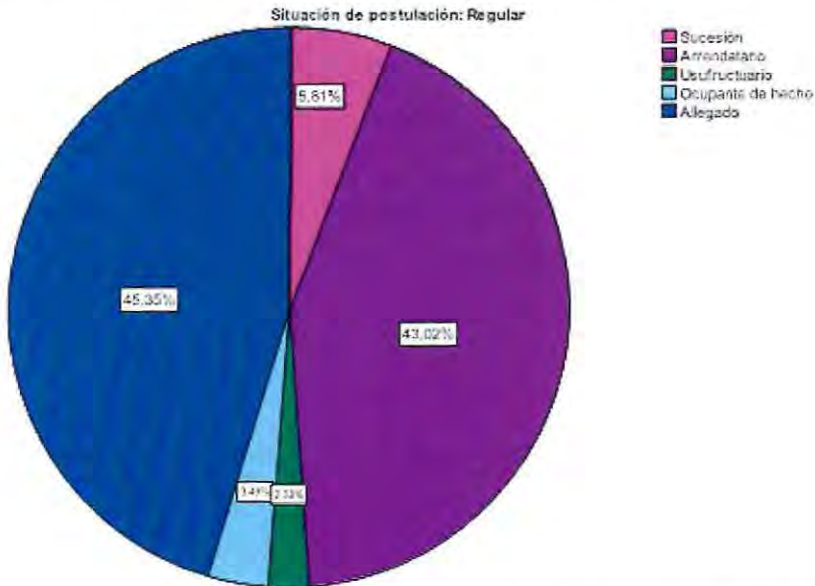
Gráfico N°9: Tenencia de la vivienda postulantes de campamento



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Gráfico N°10: Tenencia de la vivienda postulantes regulares



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En el contexto de la necesidad habitacional que caracteriza a las familias postulantes, el allegamiento es una condición que tiene mayor impacto que en otros estudios, ya que es una de las alternativas provisorias que implica ocupar espacios y/o viviendas que están habitadas por otras familias. Al compartir con parientes, amigos o conocidos; la distancia que se establece entre ellos es definida por el grado de autonomía que se tiene en relación a los ingresos y si se realizan procedimientos en post de una solución definitiva.

Es por ello, que para comenzar a cuantificar se descartan los hogares donde existe sólo un núcleo familiar, siendo este un 61,04% de los postulantes. En cambio, el 38,96% presenta condición de allegamiento, lo cual duplica a la cifra comunal del año 2009 según la encuesta CASEN, correspondiente a un 15,64%. Esto refleja la urgencia de adquirir una solución habitacional definitiva por parte de las familias inscritas al Proyecto Habitacional Los Colonos, dado que este subcomponente se encuentra con un índice elevado al promedio.

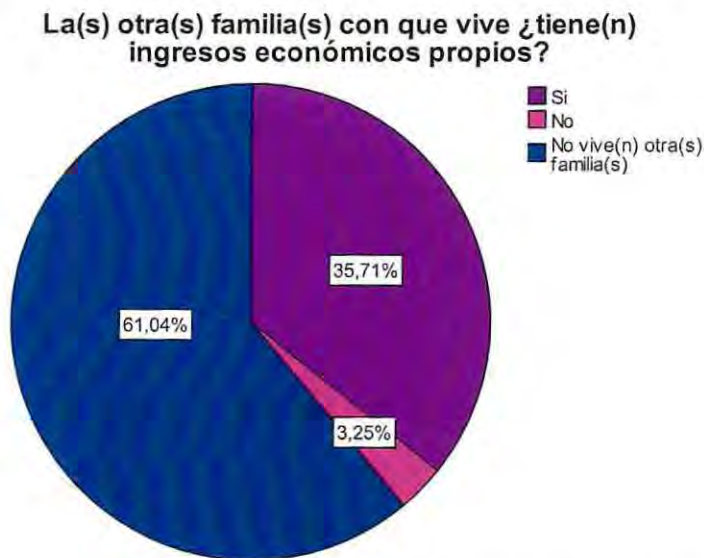
Con respecto a los tipos de allegamiento, la mayoría de los casos son autónomos (35,71%) en base a que presentan ingresos propios, y solo un 3,25% dependen del hogar principal.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

En relación a si son demandantes de una solución habitacional definitiva, en estos mismos hogares secundarios, se encuentra una diferencia entre las familias que habitan en el campamento versus a los regulares. En el primer caso un 20,6% serían allegados autónomos y un 5,9% allegados dependientes. Por el contrario, los regulares porcentualmente descienden el allegamiento autónomo en un 15,1%, siendo en su mayoría dependientes en un 32,6%. El alto índice de demanda habitacional en el campamento se debería a que el proyecto habitacional será construido en el mismo terreno, lo que claramente los obliga a emigrar de la ocupación y buscar una alternativa, sea ésta la inscripción al proyecto "Los Colonos", o alguna salida alternativa.

Al consultar por la solución habitacional a la que postulan las familias secundarias del hogar, se obtiene que 13 de 14 familias del campamento postulan al mismo proyecto habitacional, comportamiento repetido por las familias regulares, quienes a su vez señalan esta opción como única.

Gráfico N°11: Tipo de Allegamiento



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Tabla N°14: Allegamiento según situación de postulación

¿La(s) otra(s) familia(s) que habita(n) en la misma vivienda ¿están postulando de forma autónoma a una solución habitacional?

Situación de postulación		Frecuencia	Porcentaje
Campamento	Válidos	50	73,5
	Si	14	20,6
	No	4	5,9
	Total	68	100,0
Regular	Válidos	45	52,3
	Si	13	15,1
	No	28	32,6
	Total	86	100,0

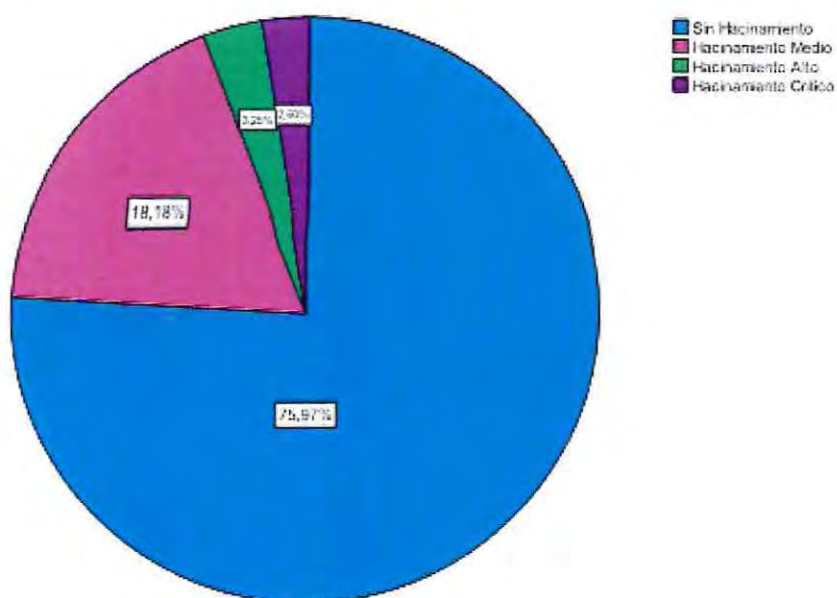
Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Por otra parte, del total de la muestra, un 75,97% no presenta hacinamiento, porcentaje que representa mayormente a las familias regulares con una frecuencia de 69 familias en esta condición favorable, mientras que 48 son del campamento. En tanto, el 24,03% restante; es una cifra superior al 3,55% de la comuna de Quilpué (entre hacinamiento medio y crítico). Esto nuevamente demuestra que las familias postulantes requieren de una solución definitiva, dado la incidencia de este subcomponente en la calidad de vida del grupo de familias.

En relación a los datos obtenidos al segmentar por “situación de postulación”, la categoría de hacinamiento medio se encuentra mayoritariamente en un 27,9% pertenecientes a campamentos, superando al porcentaje general expuesto en el gráfico siguiente. Respecto a las categorías de hacinamiento alto y crítico, al contrario de lo esperado, las familias regulares presentan mayor índice sumando un 9,4%, mientras que en campamento no supera el 1,5%. Lo último se puede explicar desde la tipología y la situación de viviendas y terrenos respectivos habitados por las familias postulantes; los regulares mayoritariamente se encuentran habitando viviendas con una construcción y un terreno limitados, muchas veces imposibles de habilitar para acoger a una o más familias, mientras que en el caso de campamento, al ser ocupantes de hecho y al tener una tenencia de terreno no regularizada, existe una mayor posibilidad de ampliar la vivienda, agregando nuevos dormitorios y otras viviendas en el mismo terreno a medida que se integran personas al hogar.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Gráfico N°12: Nivel de Hacinamiento



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En relación al tipo de vivienda, y de acuerdo a la situación de postulación, se observa que las familias de campamento, en un 66,2% habita en casa; mientras que el 26,5% en mediagua; y sólo el 7,4% en piezas. Al considerar el tiempo de ocupación del terreno (15 años aproximadamente) el campamento se encontraría en una segunda etapa, según las fases de ocupación indicadas por Castañeda (2003), caracterizada por el nivel de elaboración de sus viviendas, presentándose estructuralmente de material mixto como se podrá observar en los resultado a exponer sobre la materialidad.

Fotografía N°2: Materialidad vivienda



Fuente: Entidad Patrocinante AGINSA

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

En cuanto a las familias regulares, un 75,6% reside en casas; seguido de un 15,1% habitantes de departamentos; un 5,8% en piezas y sólo un 3,5% en mediagua.

Con respecto a los subcomponentes cualitativos de la vivienda, a continuación se *analizará la materialidad*, considerando la elaboración de las paredes, piso y techo de éstas, y luego el estado de conservación,

En relación a las familias de campamento, el material de primer orden de importancia sobre la estructura de las paredes de la vivienda, es el internit, presentando una frecuencia de 26 de un total de 68; en tanto, el que no registra uso es la Albañilería; al contrario de las familias regulares, quienes en 48 de 86 casos, utilizan este material. Lo anterior se torna relevante, ya que lo que diferencia al internit de la albañilería es que el primero es un material ligero y el segundo se aprecia en trabajos de concreto (loza, hormigón y ladrillo) influyendo en la resistencia, protección de riesgos naturales y menor impacto acústico dentro de las vivienda de familias regulares.

En relación al segundo orden de prioridad del material, se encuentran los techos, las viviendas de campamento presentan una predominancia en el uso del zinc (46), tal cual lo señala Castañeda (2003) en la precariedad de la vivienda en estas agrupaciones residenciales. En tanto, en los hogares regulares predomina el pizarreño en 40 de 86 casos.

En el tercer y último orden de prioridad, el material más utilizado en el piso por las familias es la madera, tanto en hogares de campamento como regulares, con frecuencias de 57 y 36 respectivamente; en el caso de campamento, esto se corrobora con la experiencia y reflexiones de los profesionales Asistentes Sociales entorno a la temática de Asentamientos Humanos Precarios (2003), lo cual indica que desde esa fecha a la actualidad no se han presentado variaciones en los tipos de materiales que utilizan en los campamentos.

Sobre la visión del estado de conservación de la vivienda, considerando la tipología de ésta, se puede indicar que las personas que habitan en casas las

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

califican mayoritariamente como regular, siendo en campamento un 60% y en el caso de familias regulares un 53,8%.

Siguiendo con lo anterior, se observa una diferencia entre la situación de postulación y la calificación de las piezas, en donde se comparte un 40% entre “regular” y “buena”, en las que pertenecen al campamento Los Colonos, mientras que las piezas ocupadas por familias regulares se concentra en un 80% de nivel regular.

Tanto en viviendas pertenecientes al campamento como regulares, se hayan residencias en mediaguas, sin embargo varía la percepción de conservación de éstas según la situación de postulación, puesto que el 61,1% de las familias del campamento se inclinan por el criterio de conservación “regular”; en cambio, para los regulares las percepciones se dividen en un mismo porcentaje por cada criterio, correspondiente a un 33,3% en las alternativas “buena”, “regular” y “mala”.

En el caso de los departamentos, claramente solo pertenecen a familias regulares, quienes en un 53,8% lo califican como buen estado de conservación lo cual va en descenso.

Tabla N°15: Percepción sobre el estado de conservación de la vivienda

Situación de postulación	Tipo de vivienda	Mala	Regular	Buena	Total
Campamento	Casa	4,4%	60%	35,6%	100%
	Pieza	20%	40%	40%	100%
	Mediagua	16,7%	61,1%	22,2%	100%
Regular	Casa	18,5%	53,8%	27,7%	100%
	Departamento	7,7%	38,5%	53,8%	100%
	Pieza	20%	80%	0%	100%
	Mediagua	33,3%	33,3%	33,3%	100%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Otro indicador del estado de conservación son las patologías que puedan presentar las viviendas. Respecto a esto, el 91,2% de las familias de campamento, junto con el 80,2% de regulares, responden que presentan problemas en sus viviendas.

La principal patología de las viviendas que se encuentran en el campamento son las goteras con un 60,3%, mientras que la humedad es la que tiene mayor prevalencia en los regulares con un 66,3%.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Al observar el deterioro significativo en los materiales de las viviendas, las familias del campamento indican que las terminaciones no fueron realizadas de forma adecuada, ya que en su mayoría fueron construidas por los mismos habitantes del hogar tal como lo indica Caruz (1983), mencionando que la *construcción es realizada mediante métodos rudimentarios por los propios ocupantes*. Esto ocasiona filtraciones tanto en los techos como por las paredes, lo que deja desprotegida a la vivienda sobre todo en la temporada de invierno.

En el caso de las familias regulares, en su mayoría se encuentran habitando sectores en donde las viviendas se encuentran emplazadas cerca de esteros, con gran vegetación y falta de pavimentación. Los factores antes mencionados, originan una fuente de humedad la cual afecta las viviendas, un ejemplo visible se encuentra en los pisos de maderas, en los cuales la humedad provoca el levantamiento del material.

En consecuencia a estas problemáticas habitacionales, se genera la necesidad de reparar o bien reemplazar completamente el material dañado, tal como se manifiesta en la categoría “recuperable” del Déficit Urbano-Habitacional. Sin embargo, existen dos razones por lo que esto no se realiza; por una parte, debido a la falta de recursos económicos existentes en las familias que tienen ocupaciones laborales irregulares e inestables, por otro, la percepción de “perder la inversión” utilizada en estas reparaciones, debido a la espera de recibir la vivienda propia, en donde se deben realizar terminaciones específicas en pisos (colocar cerámica u otro), pintar paredes, realizar puertas de closet, entre otros, ya que los departamentos serían entregados con las instalaciones básicas y terminaciones gruesas.

Tabla N°16: Problemas habitacionales con mayor prevalencia

Situación de postulación	Humedad	Daños	Goteras	Fatiga de Materiales	Otras
Campamento	55,9%	38,2%	60,3%	54,4%	8,8%
Regular	66,3%	32,6%	54,7%	32,6%	8,1%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Para efectos de este estudio, la infraestructura como componente de la dimensión cuantitativa de la problemática habitacional, se consideran las redes de servicios básicos, redes de sistemas de vialidad, conectividad y transporte; y la protección de los riesgos naturales y antrópicos.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Respecto a los servicios básicos, en primer lugar, se observa que el 100% de la muestra accede a energía eléctrica, independientemente a su situación de postulación. En el caso de campamentos se debe por la instalación artesanal de conexiones que permiten acceder al servicio, asumiendo riesgos de sufrir accidentes al momento de realizarla, como ha sucedido en el lugar, ocasionando la muerte instantánea de uno de sus vecinos por el traspaso del alto voltaje eléctrico. En algunos casos este servicio se encuentra regularizado, facilitando a sus vecinos sacar extensiones desde el medidor, no obstante, declaran que esta alternativa ha sido después de un tiempo desechada, ya que no responden con el compromiso de compartir el pago.

Fotografía N°3: Energía eléctrica Campamento Los Colonos



Fuente: Entidad Patrocinante AGINSA

Con respecto a la red de agua para el consumo humano y otro uso doméstico, existe una alta tendencia a presentar este servicio en sus viviendas, lo cual es representado en un 95,6% y 95,3% en campamento y regular respectivamente. En la historia del campamento, en sus primeros años este servicio era donado por vecinos, luego de solicitudes realizadas por los habitantes a la municipalidad de Quilpué, se autorizó el reparto de agua mediante camiones aljibes a los domicilios, pero este servicio comunitario fue cancelado, según los habitantes del lugar, por la ex alcaldesa Amelia Herrera. Actualmente, el acceso se debe a que en el lugar se encuentra instalada la copa de ESVAL lo cual facilita la conexión irregular para suministrar agua potable a las viviendas.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

De los postulantes regulares que no cuentan con red de agua para el consumo humano y otro uso doméstico (4,7%), podría atribuirse a que están ubicadas en terrenos cedidos en donde existen dos viviendas, no teniendo conexiones propias, siendo necesario desplazarse al primer hogar para obtener este servicio.

El acceso desciende considerablemente, cuando se consulta por la evacuación de aguas lluvias, dado que en el campamento, sólo un 13,2% cuenta con esta condición. La situación varía para los regulares, quienes en un 40,7% cuentan con estas instalaciones. Sin embargo, en ambos casos al no presentar canaletas que permitan el curso de las aguas lluvias provocarían en gran medida las problemáticas habitacionales de humedad y goteras.

En cuanto al servicio de recolección de basura, existe una notable diferencia porcentual según la situación de postulación. En los hogares de campamento solamente alcanza un 64,7%, lo que dependería de la cercanía a la ruta del camión de la basura, ya que éste pasa únicamente por las calles principales (Avenida Del Trabajador y Mateo de Toro y Zambrano), siendo sólo beneficiadas las viviendas que se encuentran ubicadas en estas calles. Sin embargo, algunos vecinos y vecinas tienen el hábito de trasladar la basura hacia el sector donde se recolecta. A pesar de lo anterior, algunas personas las botan en sitios eriazos conformándose basurales, como consecuencia de esto se generan problemas de plagas de roedores e insectos, lo cual es señalado en las patologías de la vivienda con un 47,1% de familias afectadas. Esto es relevante de combatir para que las viviendas cumplan la función de protección contra los contagios según la Organización Mundial de la Salud.

Siguiendo el análisis del servicio de recolección de basura, las viviendas regulares tienen un mejor acceso ascendente a un 97,7%, lo cual está garantizado por el lugar donde residen y el pago en la municipalidad de este servicio.

La eliminación de excretas en las viviendas regulares se efectúa a través de alcantarillados, mientras que en el campamento se realizan en su mayoría a través de fosas sépticas y en segundo lugar con la construcción de pozos

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

negros, ambos ocupados de forma exclusiva por los habitantes del hogar. Lo anterior se debe claramente a que, al ser una ocupación de hecho, no es posible acceder a este servicio; y quienes declaran contar con la evacuación de aguas servidas (el 13,2% de viviendas de campamento), lo realizaron al descubrir una matriz en el terreno que es propiedad de un privado de donde se conectan de forma ilegal.

Por último, las redes de telecomunicaciones, es decir, telefonía fija, móvil y conectividad digital o satelital, se encuentran en un alto porcentaje en ambas situaciones de postulación, siendo la telefonía móvil uno de los servicios de mayor importancia para todos. A su vez, la conectividad satelital es uno de los avances otorgados por la tecnología, permitiendo instalar decodificadores en televisores de última generación y antenas satelitales para captar señales libres, no siendo un impedimento ni exclusivo de los terrenos regularizados, ni del pago del servicio a una empresa de telecomunicación.

Fotografía N°4: Antena satelital en Campamento Los Colonos



Fuente: Entidad Patrocinante AGINSA

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Tabla N°17: Servicios Básicos con los que cuenta la vivienda

Servicios básicos	Situación de postulación	Sí	No	Total
Energía eléctrica.	Campamento	100%	0%	100%
	Regulares	100%	0%	100%
Red de agua para el consumo humano y otro uso doméstico	Campamento	95,6%	4,4%	100%
	Regulares	95,3%	4,7%	100%
Evacuación de aguas lluvias	Campamento	13,2%	86,8%	100%
	Regulares	40,7%	59,3%	100%
Recolección de basura	Campamento	64,7%	35,3%	100%
	Regulares	97,7%	2,3%	100%
Evacuación y tratamiento de aguas hervidas.	Campamento	13,2%	86,8%	100%
	Regulares	90,7%	9,3%	100%
Fosa séptica	Campamento	52,9%	45,6%	100%
	Regulares	3,5%	96,5%	100%
Pozo negro	Campamento	38,2%	61,8%	100%
	Regulares	2,3%	97,7%	100%
Redes de telecomunicación	Campamento	77,9%	20,6%	100%
	Regulares	98,8%	1,2%	100%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Para el caso de los subcomponentes de las redes de sistema de vialidad, conectividad y transporte, se encuentran los accesos al barrio de manera peatonal y vehicular y la proximidad de los recorridos y de paraderos de la locomoción colectiva.

En relación a las variables acceso peatonal y vehicular al barrio, se observa una considerable diferencia en la evaluación según la situación de postulación. En el caso de las personas habitantes de campamento, evalúan en un alto porcentaje con nota 1, el llegar a pie a sus viviendas (25,0%), y con nota 2 al camino vehicular (22,1%); en cambio, los regulares evalúan, en su mayoría, con nota 7 ambos aspectos, con un 30,2% y 27,9% respectivamente.

En el caso de campamento las notas inferiores corresponderían posiblemente a la amplitud de Los Colonos, por lo que las distancias para llegar a algunas viviendas son extensas, y dificultosas debido a la falta de pavimentación, la cual empeora en temporadas de lluvias al generarse barriales y deterioro de los caminos. Otra razón es la falta de alumbrado público, lo que en el caso de acceso peatonal, limita el tránsito en las noches y madrugadas.

Por el contrario, la evaluación realizada por las personas regulares, demuestra un alto estado grado de satisfacción, lo cual se debería a que se

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

encuentran viviendo en pasajes y poblaciones más cercanas, con pavimento, con acceso a locomoción colectiva constante y un alumbrado público que permite el traslado con una sensación de seguridad.

El servicio de transporte colectivo fue evaluado mayoritariamente con nota 7 por ambas situaciones de postulación, con porcentajes de 26,5% en el caso de los habitantes de Los Colonos, y 33,7% por personas regulares. Sin embargo, al momento de observar el segundo porcentaje más alto, se aprecian diferencias; en el campamento, indican las notas 2, 4 y 5 en igual porcentaje (16,2%) lo que demuestra una mayor variación en la percepción entre satisfechos e insatisfechos; mientras que los regulares indican la calificación 6 en un 19,8%, manteniendo un nivel de satisfacción alto con el servicio de transporte.

Lo anterior se fundamenta en que los habitantes del campamento, cuentan con los microbuses N° 101 y N° 125, que pasan por la calle Mateo Toro y Zambrano, dejándolos a cuerdas del lugar. Por otra parte, las líneas de taxis de Belloto Norte llegan a Los Colonos, no obstante, no siempre quieren dirigirse hacia los sectores altos, o bien, para hacerlo suben las tarifas.

Para los regulares, la situación es distinta, puesto que la mayoría de los encuestados se inclinan por las notas más altas, llegando a un 53,5% entre las notas 6 y 7; a este hecho, puede atribuirse que las familias cuentan con una variedad de servicios de transporte colectivo, de acuerdo a los sectores donde habitan, por ejemplo, Belloto Sur, Los Pinos, Pompeya, entre otros.

Al consultar por el paradero de locomoción colectiva más cercano, los porcentajes correspondientes a las calificaciones se estrechan en ambas situaciones. En el caso del campamento, las notas 7 y 3 son las que más se repiten, con un 16,2%; esta coincidencia, se debería a la localización espacial de las familias, dado que los habitantes del sector bajo del campamento se encuentran más cercanos al paradero, por lo cual el porcentaje de la nota 7 correspondería a éstos, y las personas que indican la nota 3, posiblemente, habitan en los sectores altos del lugar. Para los regulares, la nota con mayor porcentaje es 5 (27,9%), seguida de 7 (26,7%), lo cual aludiría a la idea que en esos sectores existen mayor número de paraderos, lo que facilitaría la espera de la locomoción colectiva por parte de

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

los habitantes del sector, independientemente de la ubicación de sus viviendas.

Respecto a la protección de riesgos naturales otorgadas por las viviendas, la *muestra correspondiente al campamento* la califica con nota 7 en un 22,1%, seguida cercanamente por la nota 6 (20,6%), atribuyendo esto principalmente a que resistieron el terremoto del año 2010, presentándose en ocasiones sólo daños menores.

Para el caso de la muestra compuesta por regulares, califican esta variable en un 31,4% con nota 5, y, con una diferencia mayor al 10%, con nota 6 (19,8%); esto se debería, entre otras razones, a que varias de las viviendas resultaron dañadas luego del terremoto, lo cual fue evidenciado en el proceso del levantamiento de la información.

En relación a los riesgos antrópicos, el 20,6% de las personas pertenecientes a campamento la evalúan con nota 4; mientras que los regulares en un 31,4%, señalan la nota 5 como la indicada. En el primer caso, la nota se debería a la presencia de basurales y la quema indiscriminada de éstos, lo cual provocaría contaminación del aire, problemas respiratorios, incendios y daños irreparables al suelo del lugar.

Fotografía N°5: Quema de basura



Fuente: Entidad Patrocinante EGIS

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

En relación a las familias regulares, las notas se deberían en algunos casos a la materialidad de la vivienda, a su condición de pareadas; lo que genera ruidos molestos provocados por los mismos vecinos. En relación a lo planteado por La Organización Mundial de la Salud, en estos casos la vivienda no satisface una de las necesidades fisiológicas, que sería la protección contra ruidos excesivos.

El concepto de espacios públicos corresponde a lugares de áreas verdes, deportivos, y el acceso recintos educativos y Centros de Salud, los cuales tienen uso colectivo. Además se encuentra la percepción sobre seguridad y belleza del lugar donde habitaban al momento del levantamiento de información.

En referencia a la clasificación anterior, el 27,9% de las personas de campamento califica las áreas verdes con nota 1; seguidas por las notas 4 y 7, con un 16, 2% en ambos casos. Aunque en la mayoría de los postulantes se visualizaron nociones certeras del concepto de áreas verdes, un porcentaje considerable de ellos, la asociaría a la vegetación existente en el sector, por lo cual calificarían con las notas 4 y 7. Respecto a los regulares, la situación es distinta, dado que se aprecia que los porcentajes son relativamente similares, concentrándose en tres mayorías (notas 4, 5 y 7) con un porcentaje de 17,4%, en los tres casos. Esto evidenciaría un mayor conocimiento sobre el significado de áreas verdes, dado que al ser viviendas regulares agrupadas en poblaciones, villas o condominios sociales, tienen la posibilidad de acceder con mayor facilidad a ayudas institucionales que colaboren al ornato del barrio, lo cual incidiría en la variedad de respuestas.

Cuando se consulta por la calidad de los espacios deportivos, la nota 1 es la que alcanza mayor porcentaje en ambas situaciones de postulación; sin embargo, en el caso de los consultados del campamento, el porcentaje es de 51,5%, debiéndose esto a que sólo cuentan con una cancha de tierra, generada producto de la limpieza de maleza realizada por personal de la Municipalidad, y que al momento de la aplicación del cuestionario, era mantenida por los vecinos cercanos al lugar. Además, la ubicación de la vivienda de los consultados también influenciaría esta respuesta, dado que a esta cancha rudimentaria sólo tendrían acceso los habitantes del sector bajo del campamento. El porcentaje mayor de los regulares alcanza un 20, 9%,

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

quienes se inclinan por la nota 1, seguido de un 16,3%, que señalaron las notas 4 y 5, ambas con igual porcentaje. Esto tendría variados motivos, tales como la escasa mantención de los espacios deportivos, la destrucción de la infraestructura de éstos, o bien, la ausencia en algunos barrios de los consultados.

Al momento de calificar la facilidad para llegar al centro de salud del sector, se aprecia que las personas pertenecientes a campamento mencionan la nota 5 en un 29,4%; y en la segunda mayoría se ubica la nota 3, con un 17,6%; la razón de este resultado radicaría en que el Centro de Salud Familiar Aviador Acevedo (en el que se atendería la mayoría de los consultados), se encuentra medianamente cercano a Los Colonos, por lo cual acceder a este establecimiento público no constituiría un problema para los habitantes del campamento. No obstante, la nota 3, se vería influenciada por la relación con el CESFAM, puesto que algunos consultados no tendrían una buena imagen de él.

Los consultados regulares, indican en su mayoría que la nota 7 es la indicada, porcentaje correspondiente al 25,6%, y en segundo lugar lo calificarían con nota 4, lo cual asciende a un 20,9%, lo que se daría por la cercanía de las viviendas con los Centros de Salud o Centros de Salud Familiar.

Al comparar ambos grupos, se observa que las personas regulares poseen un mejor acceso a los centros de salud, lo cual estaría dado, por la regularidad de los caminos, la pavimentación a éstos, la existencia de locomoción colectiva para llegar al organismo público, y la regularidad de ésta.

En relación a la facilidad para llegar a los recintos educativos más cercanos, personas del campamento, califican esta variable con nota 5 en un 23,5%, mientras que, el segundo porcentaje más alto es de un 19,1% con nota 7. En cambio, el 17,9% de los regulares consultados indica la nota 7 como la apropiada, seguida del 23,3% que señalan la nota 5.

Señalado lo anterior, se observa que las primeras mayorías se invierten según la situación de postulación de los consultados. Las personas de campamento, poseen recintos educativos cercanos al lugar, sin embargo, la

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

diferencia porcentual entre las cifras mencionadas anteriormente, estaría dada por la ubicación geográfica de la vivienda de los consultados, esto es, si vive en el sector alto o bajo del campamento, lo cual influiría en la calificación, dado que en temporadas de invierno, en donde hay un clima lluvioso, los caminos se deterioran, provocando barro, lo cual obstaculiza el desplazamiento hacia sectores más céntricos. Por otra parte, si la vivienda se encuentra emplazada en la calle principal sería un fuerte factor que determinaría la nota indicada por los consultados, debido a que sólo la calle Avenida Del Trabajador se encuentra pavimentada al comienzo del campamento, lo cual, quienes residen en ese sector tendrían mayor facilidad para trasladarse a sectores más centrales de Belloto Norte.

Respecto a los regulares, las notas estarían dadas por como la pavimentación de calles y veredas, y, por la variedad de ofertas existentes en otros sectores, lo cual indicaría que este tipo de postulantes tiene mejor acceso a recintos educativos, y mayor oferta, lo cual les permitiría escoger la más cercana a sus viviendas.

La percepción del barrio que tienen los consultados al momento de la aplicación del cuestionario, está abordada por dos variables: seguridad percibida al usar espacios públicos y belleza del barrio y sus alrededores.

En relación a la primera, los consultados del campamento en un 35,3% de las personas se optaron por la nota 1, seguido por un 17,3% que señalaron la nota 3. Este resultado sería reflejo de la alta vulnerabilidad social del lugar, dado que, en este momento del cuestionario, algunas personas relataron hechos delictuales ocurridos allí, junto con señalar problemáticas tales como el microtráfico y consumo de drogas, alcoholismo, Violencia Intrafamiliar, entre otras.

En el caso de los regulares, el 25,6% califica esta variable con 5, mientras que el 22,1% con 4. Esta situación indica que las estas familias perciben mayor seguridad en sus barrios, sin embargo, sus calificaciones no son las más altas; esto tendría como razones que en sus barrios existieran algunos factores de riesgos, o bien a que los alrededores del lugar posean algún grado vulnerabilidad social.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

La segunda variable, belleza del barrio y sus alrededores, fue calificada con notas de considerable diferencia según la situación de postulación. Los habitantes del campamento, se inclinan mayoritariamente a la nota 1 (42,6%), seguido por el 6 (14,7%). La mayoría correspondería a que el lugar, presenta escasa mantención, dada la presencia de basurales, abundancia de perros callejeros y la chatarra. Al contrario, los regulares, se inclinan en un 32,6% por la nota 5, y en segundo lugar por el 4 (16,2%). En este caso, y de acuerdo a lo observado en terreno, las razones serían la escasa mantención de espacios públicos, la presencia de animales callejeros, entre otros.

Dado los resultados anteriores, se hace relevante relacionar dos aspectos importantes, la calificación de los espacios públicos y la seguridad percibida por sus habitantes. Respecto a ésta, las notas en su mayoría fueron bajas, lo cual incide en que los habitantes del campamento no perciban necesidades habitacionales relacionadas con los espacios públicos; lo que se refleja en las calificaciones efectuadas a las áreas verdes del lugar, donde claramente, no existen, sin embargo, tampoco les llamó la atención al momento del levantamiento de información, por lo cual no la visualizan como necesidad comunitaria.

- **Capital Social en postulantes al Programa FSEV**

Para efectos del presente estudio, se entenderá por Capital Social como *las actitudes de confianza que se dan en combinación con conductas de reciprocidad, cooperación y el vínculo a redes personales y asociativas.*

En relación a la primera dimensión confianza que presenta el grupo de familias postulantes hacia sus redes sociales personales, definidas en esta ocasión hacia los vecinos y amigos, están concentradas en la opción "de acuerdo" en las frases dirigidas, las que se presentarán a continuación.

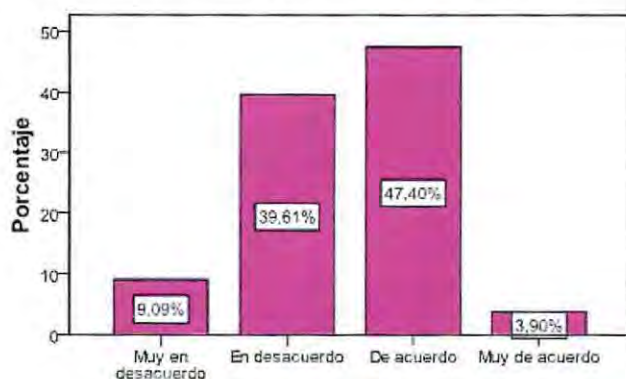
Como se puede apreciar en la frase "Tengo confianza en mis vecinos" el 47,4% de la muestra contestó que estaba de acuerdo; lo que indicaría un precedente positivo en los recursos que utilizan para asociarse dentro de un parque habitacional y en donde mantienen interacciones que les permiten identificarse como parte de un lugar. No obstante, el 76,6% estaría muy en de acuerdo y en desacuerdo con asumir el riesgo de que se invadan los

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

espacios privados, en este caso la vivienda, reflejando un sentimiento de inseguridad ante la situación de entregar las llaves de la casa a algún vecino mientras se encuentra desprovista de sus habitantes. En este sentido, se refuerza la confianza mientras sean visibles acciones en los espacios comunes o públicos, pero disminuye ésta cuando se trata de exponer los bienes privados.

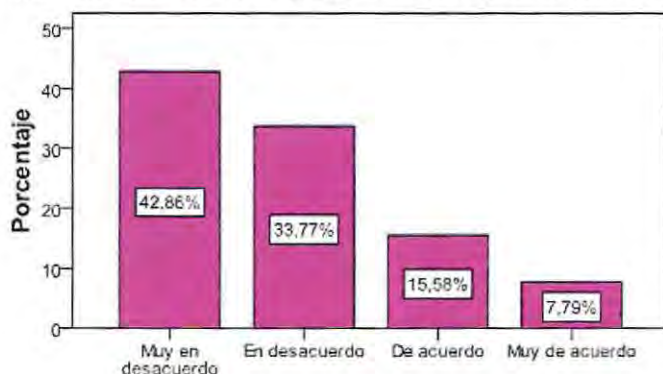
Ahora bien, existe una diferencia entre las familias que provienen del campamento, estas en un 36,8% contra un 12,8% de las familias regulares, tendría la muestra de confianza de entregar las llaves de la vivienda en donde residen para que algún vecino cuide de ellas; esto podría estar determinado porque en esta particular comunidad el vínculo que las une trasciende a la identidad que se tiene cuando se ocupa un terreno, vale decir, se sienten parte de una familia en la que comparten el riesgos de ser desalojados. Así mismo, como se pudo observar en terreno y se ratificará posteriormente, la mayoría de los vecinos que residen en el campamento tienen un vínculo familiar.

Gráfico N°13: Frase "Tengo confianza en mis vecinos"



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Gráfico N°14: Frase "Si tengo que salir les dejo las llaves de mi casa algún vecino"

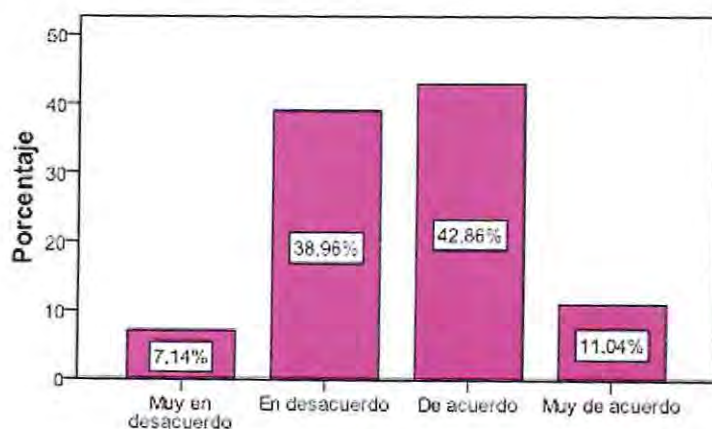


Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

De la misma manera la confianza hacia los amigos se encuentra en un nivel de aceptación positiva, mientras que afirman estar de acuerdo en un 42,9% y un 11% muy de acuerdo en poder desahogarse con ellos, exponiendo estos porcentajes se aprecia que el sentimiento de afectividad y de apoyo se tornan altamente recurridos en su círculo más cercano. Sin embargo, al segmentar por rangos de edad el nivel de confianza hacia los amigos disminuye al pasar de los años, esto en base a que los adultos jóvenes experimentan en un 61,9% de media a alta confianza, siguiendo con un 47,5% en la adultez media y descendiendo en un 42,1% en los adultos mayores. Esta diferencia notoria entre las edades de 18 a 35 años es en donde es posible que interfiera el número de amistades, el tiempo que se les dedica y las experiencias que comparten para poder crear lazos fuertes de confianza.

Gráfico N°15: Frases "Me puedo desahogar con mis amigos"



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En síntesis, la dimensión confianza presenta un promedio de 6,92, donde el máximo puntaje es 12 y el mínimo es 3, lo cual corresponde al 1,9% para ambos casos. Las personas que alcanzan los 12 puntos, son las que manifestaron estar "muy de acuerdo" en cada frase, en cambio quienes presentan 3 puntos, declararon estar "muy en desacuerdo". Cabe mencionar que el 33% de las personas consultadas se encuentra por sobre la media.

A partir de lo anterior, la confianza se representa en una categoría de 3 niveles, el primer grupo alcanza un puntaje de 6, el segundo un 7,33, es decir, el promedio 6,92 se encuentra en un **"mediano nivel de confianza"**.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Tabla N°18: Síntesis indicadores de la dimensión Confianza

Tengo confianza en mis vecinos
Me puedo desahogar con mis amigos
Si tengo que salir, le dejo las llaves de mi casa a algún vecino

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En cuanto a la cooperación se puede evidenciar que dependiendo del tipo de acción que se realice y las emociones que éstas produzcan serán previstas de manera negativa o positiva.

De acuerdo con esto, se comenzará a analizar las acciones en donde se obtiene una evaluación positiva de las familias que postulan. La primera de ellas corresponde a la frase “Si no fuera por las personas que están cerca de mí, mi vida sería bastante peor”; el 55,2% está desde muy a relativamente de acuerdo, considerando que el apoyo mutuo es una de las herramientas para lograr los propósitos comunes que se tengan con los otros. En este caso el propósito u objetivo es llevar una vida más amena, lo que en compañía de otros se percibe daría mayor satisfacción que al enfrentarla de manera individual.

Tabla N°19: Frase “Si no fuera por las personas que están cerca de mí, mi vida sería bastante peor”

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Muy en desacuerdo	17	11,0
En desacuerdo	52	33,8
De acuerdo	55	35,7
Muy de acuerdo	30	19,5
Total	154	100,0

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En base a la misma idea, las familias postulantes están en un 53,2% entre muy en desacuerdo y en desacuerdo con que sus redes personales dan más problemas que apoyo, por lo que se asumiría que en el proceso que están viviendo serán respaldadas las acciones que se tomen para conseguir el fin último de la vivienda propia.

Tabla N°20 Frase “Las personas que conozco, en general, dan más problemas que apoyo”

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Muy en desacuerdo	17	11,0
En desacuerdo	65	42,2
De acuerdo	58	37,7
Muy de acuerdo	14	9,1
Total	154	100,0

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Como se puede comprobar en la siguiente frase “En general no le pido ayuda a nadie conocido, me gusta moverme solo”, el 46,8 % y un 34,4%, están de acuerdo y muy de acuerdo respectivamente con demostrar la independencia para tomar decisiones que movilicen los recursos deseados, siendo éstos para alcanzar un bien o servicio.

Tabla N°21: Frase “En general no le pido ayuda a nadie conocido, me gusta moverme solo”

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Muy en desacuerdo	2	1,3
En desacuerdo	27	17,5
De acuerdo	72	46,8
Muy de acuerdo	53	34,4
Total	154	100,0

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Siguiendo con el aspecto económico de las familias, la mayoría de ellas indican estar en desacuerdo con que alguna de las personas que conocen le han dado grandes oportunidades para mejorar su situación económica. Este resultado podría generarse por dos razones; por no tener redes personales que le brinden ayuda en este aspecto, o bien porque se reúsan a solicitarla, esto último tiene relación con la idea arraigada en las personas de surgir de manera individual.

Tabla N°22: Frase “Algunas de las personas que conozco, me han dado grandes oportunidades para mejorar mi situación económica”

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Muy en desacuerdo	28	18,2
En desacuerdo	64	41,6
De acuerdo	49	31,8
Muy de acuerdo	13	8,4
Total	154	100,0

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Por último, se puede evidenciar que en el ámbito del cuidado de la salud, las familias se encuentran válidas solo por un círculo cerrado de personas con las que conviven dentro de la vivienda, dejando desprovista los favores que se puedan brindar entre los vecinos y vecinas, considerando que ellos no se preocupan del estado de salud cuando se está enfermo en un 74,7% entre los que declaran estar muy en desacuerdo o los que están en desacuerdo.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Tabla N°23: Frase “Si me enfermo mis vecinos se preocupan por mi”

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Muy en desacuerdo	62	40,3
	En desacuerdo	53	34,4
	De acuerdo	30	19,5
	Muy de acuerdo	9	5,8
	Total	154	100,0

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En conclusión, la dimensión cooperación presenta un promedio de 15,47, donde el máximo puntaje es 23, correspondiente al 0,6% y el mínimo es 11, dando un porcentaje de 5,2%. Teniendo en consideración que el puntaje máximo a alcanzar es 24, ninguna de los postulantes declaró estar “muy de acuerdo” en las afirmaciones 1,4 y 6 y “muy en desacuerdo” en las frases 2,3 y 5 (véase síntesis de indicadores dimensión cooperación). Cabe destacar que el 47,9% de la muestra se encuentra por sobre la media.

Sobre la base de lo anterior, la cooperación se representa en 3 niveles (escaso, mediano y alto), el primer grupo de la muestra alcanza un puntaje de 14, mientras que el segundo un 17, es decir, el promedio 15,47 se encuentra en un **“mediano nivel de cooperación”**.

Tabla N°24: Síntesis indicadores dimensión cooperación

1.-Si no fuera por las personas que están cerca de mí, mi vida sería bastante peor
2.-Las personas que conozco, en general dan más problema que apoyo
3.-Si bien las personas me han ayudado, las cosas la he conseguido por mí mismo
4.-Algunas de las personas que conozco, me han dado grandes oportunidades para mejorar mi situación económica
5.-En general no le pido ayuda a nadie conocido, me gusta moverme solo
6.-Si me enfermo mis vecinos se preocupan por mí

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

La dimensión de reciprocidad del capital social se aborda presentando algunas situaciones relacionadas con brindar ayuda desde las familias postulantes hacia sus contactos. Siguiendo lo planteado por Mauss el principio fundamental de la reciprocidad son las relaciones informales que se basan en una lógica de intercambio de obsequios, tanto de objetos, ayuda y/o favores.

En la situación de buscar trabajo, tanto las familias de campamento como regulares declaran en su mayoría no brindar ayuda en este aspecto, siendo en un porcentaje de 60,3% y 63,4% respectivamente.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Para la variable “se han prestado dinero”, en ambas situaciones de postulación, se observa una tendencia de dar ayuda monetaria, no presentándose mayores variaciones porcentuales. Lo anterior tendría su origen en que la mayoría de los consultados se encuentran en el primer quintil de ingreso, por lo cual, en ocasiones, no podrían cubrir los gastos personal y del hogar con los recursos económicos propios; generándose de esta manera una relación recíproca ante una emergencia económica de alguno de los involucrados.

Tabla N°25: Se han prestado dinero

Situación de postulación		Da	
		Frecuencia	Porcentaje
Campamento	No	13	19,1%
	Si	55	80,9%
	Total	68	100,0%
Regular	No	17	20,7%
	Si	65	79,3%
	Total	82	100,0%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En relación al cuidado de los hijos y/o nietos, se aprecia una notable diferencia según la situación de postulación. Para las familias del campamento, mayoritariamente darían este favor, lo cual corresponde al 67,6%. En tanto en los regulares, se invierte la situación, ya que el 64,6% no lo dan. Lo anterior, se debería a que en el Campamento Los Colonos es una comunidad establecida funcional (agrupadas en el Comité Villa Hermosa) y territorialmente (se emplaza en un mismo terreno irregular) y donde las interacciones han perdurado en el tiempo, en cambio, las familias que postulan por la vía regular pertenecen a diferentes sectores de la comuna de Quilpué, y que no necesariamente se conocen entre sí.

En el caso de la situación “se han dado consejos”, se observa que ambas situaciones de postulación, campamento y regular, se da el favor, con porcentajes que fluctúan entre 88,2% y 89%, respectivamente. Esto se atribuye según Durston a que las relaciones tienden a darse entre las mismas personas y familias en todos los ámbitos de la vida humana, como se verá posteriormente, en los contactos principales que fueron nombrados corresponden a la figura de personas significativas, tales como familiares y amigos.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Tabla N°26: Se han dado consejos

Situación de postulación		Da	
		Frecuencia	Porcentaje
Campamento	No	8	11,8%
	Si	60	88,2%
	Total	68	100,0%
Regular	No	9	11,0%
	Si	73	89,0%
	Total	82	100,0%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Respecto al cuidado de hijos y/o nietos, se aprecia una diferencia del 32,2% en donde los postulantes provenientes de campamento ayudan en mayor medida al cuidado de los niños y niñas de sus contactos. Esto se debería a que la mayoría de los contactos viven en el mismo barrio, o bien, en la misma vivienda, lo cual es un factor facilitador para que las familias se ayuden en esta situación.

Tabla N°27: Cuidado de hijos y/o nietos: Da

Situación de postulación			Frecuencia	Porcentaje
Campamento	Válidos	No	22	32,4
		Si	46	67,6
		Total	68	100,0
Regular	Válidos	No	53	64,6
		Si	29	35,4
		Total	82	100,0

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En relación al cuidado de la vivienda, se observan altos porcentajes en los que se da el favor, tanto en campamento como en regular. En forma general, este comportamiento se debe a que las relaciones que se establecen se concentran en la cercanía física, lo cual está dado por habitar en la misma vivienda o en el mismo barrio, como se podrá apreciar en el análisis de la dimensión "redes sociales". Junto a lo anterior, esta cercanía física facilitaría a que los postulantes conozcan la rutina de su contacto, lo que implica el reconocer las personas que frecuentan la vivienda, los habitantes de ésta, sus horarios de entrada y salida del domicilio, entre otros aspectos.

Cabe destacar que el cuidado de la vivienda se limita a la observación desde fuera de ella, ya que como hemos detectado, la confianza no es suficiente para entregar las llaves del hogar.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Tabla N°28: Cuidado de la vivienda: Da

Situación de postulación			Frecuencia	Porcentaje
Campamento	Válidos	No	14	20,6
		Si	54	79,4
		Total	68	100,0
Regular	Válidos	No	26	31,7
		Si	56	68,3
		Total	82	100,0

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Continuando con el análisis de Reciprocidad, se presentan distintas situaciones de la vida cotidiana en donde se refuerza el intercambio de favores.

En todas las situaciones presentadas, tanto en los postulantes de campamento como en los regulares, la respuesta "nadie" se encuentra entre las con mayor porcentaje de selección, a excepción de cuando se plantea la necesidad por parte de otra persona para "pedirle un pequeño favor", lo que puede atribuirse a que, en su mayoría, los postulantes presentan una situación económica igual o peor que la de sus redes personales, reflejándose esto en las frases "quién le ha pedido que le preste dinero en caso de emergencia" y "quién le ha pedido alimentos", ya que éstos son recursos materiales. En las restantes situaciones "cuando necesita que alguien escuche su problema" y "cuando necesita que alguien cuide a sus niños", se aprecia lo planteado por Durston, consistente en que los contactos de las personas consultadas tendrían redes egocentradas, en donde cada cual tiene propia red, la que es un capital de cada individuo, cuyos beneficios y manejo le son propios.

Tabla N°29: Porcentaje "Quién se lo ha pedido", opción: Nadie

	Campamento	Regular
Cuando necesita que alguien escuche su problema	57,4%	81,4%
Cuando necesita que alguien cuide a sus niños	20,6%	32,6%
Cuando necesita a alguien que le preste dinero en caso de emergencia	23,5%	14,0%
Cuando se queda corta de alimentos	33,8%	53,5%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

No obstante, se mencionan en segundo lugar diferentes opciones según la situación de postulación en cada pregunta; como se observa en la siguiente tabla, tanto los consultados de campamentos como los regulares, mencionan a sus hermanos como parte de su red personal a quienes brindan apoyo, lo que se relaciona con la fraternidad, entendida por esta a aquellos familiares

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

que se pueden contar a lo largo del tiempo debido a un vínculo de consanguineidad, afectividad, a la cantidad de sus interacciones y a la confianza que se les tenga para utilizarlos como un recurso.

Tabla N°30: Segunda mención "Quién se lo ha pedido"

Situación de postulación		¿Quién se lo he pedido?	Porcentaje
Campamento	Cuando necesita que alguien escuche su problema	Amigos cercanos	36,8%
	Cuando necesita que alguien cuide a sus niños	Hijos	27,9%
	Cuando necesita pedir un pequeño favor	Hermanos	29,4%
	Cuando necesita a alguien que le preste dinero en caso de emergencia	Hermanos	26,5%
	Cuando se queda corta de alimentos	Hermanos	22,1%
Regular	Cuando necesita que alguien escuche su problema	Hermanos	51,2%
	Cuando necesita que alguien cuide a sus niños	Hermanos	33,7%
	Cuando necesita pedir un pequeño favor	Vecinos	34,9%
	Cuando necesita a alguien que le preste dinero en caso de emergencia	Hermanos	41,9%
	Cuando se queda corta de alimentos	Hermanos	19,8%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En relación a esta dimensión, presenta una media de 44,05 y una moda de 95, donde el máximo puntaje es 103 y el mínimo es 2, con un porcentaje de 0,6% en ambos casos, Considerando que el puntaje máximo que se podría haber alcanzado es 245, el cual se hubiese logrado cuando se otorguen todos los favores requeridos por sus contactos, y que todas personas nombradas acudan al consultado incrementando la densidad de las redes personales. Cabe destacar que el 47,4% de los postulantes se encuentra por sobre la media.

Según lo anterior, la reciprocidad se representa en 3 niveles (escaso, mediano y alto), el primer grupo de la muestra alcanza un puntaje de 35, mientras que el segundo un 50, es decir, el promedio 44,05 se encuentra en un **"escaso nivel de reciprocidad"**.

Tabla N°31: Síntesis indicadores dimensión reciprocidad.

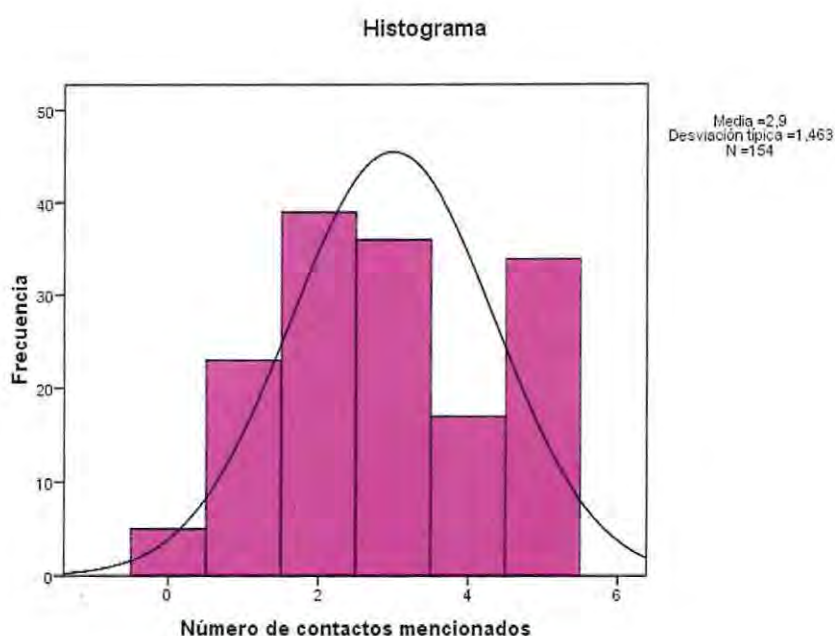
Favor que se da: búsqueda de trabajo.
Favor que se da: préstamo de dinero
Favor que se da: se han dado consejos
Favor que se da: cuidado a hijos y/ o nietos.
Favor que se da: cuidado de la vivienda.
Cuando necesita que alguien escuche sus problemas, ¿quién se lo ha pedido?
Cuando necesita que alguien cuide a sus niños, ¿quién se lo ha pedido?
Cuando necesita pedir un pequeño favor (cuidar la casa, materiales, mano de obra), ¿quién se lo ha pedido?
Cuando necesita a alguien que le preste dinero en caso de emergencia, ¿quién se lo ha pedido?
Cuando se queda corta de alimentos, ¿quién se lo ha pedido?
De las organizaciones de que participa: ¿aporta usted dinero?
De las organizaciones de que participa: ¿asiste a reuniones?
De las organizaciones de que participa: ¿ocupa algún cargo directivo?

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Con respecto a la dimensión redes personales, en primer lugar se presentan los datos relativos al número de contactos mencionados. El promedio de número de personas con las cuales conversan los temas importantes los postulantes es un 2,90%, y una moda de 2 contactos.

Gráfico N°16: Numero de contactos



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Al segmentar los datos y considerar sólo los resultados obtenidos con las personas habitantes del campamento, la media y la moda son 3,43 y 5 respectivamente, mientras que en la situación regular éstas disminuyen a 2,49 y 3 correspondientemente. Según lo anterior, y siguiendo lo planteado por Nan Lin, los postulantes del campamento, al tener mayor número de contactos presentarían mayor variedad en las redes personales respecto a los regulares.

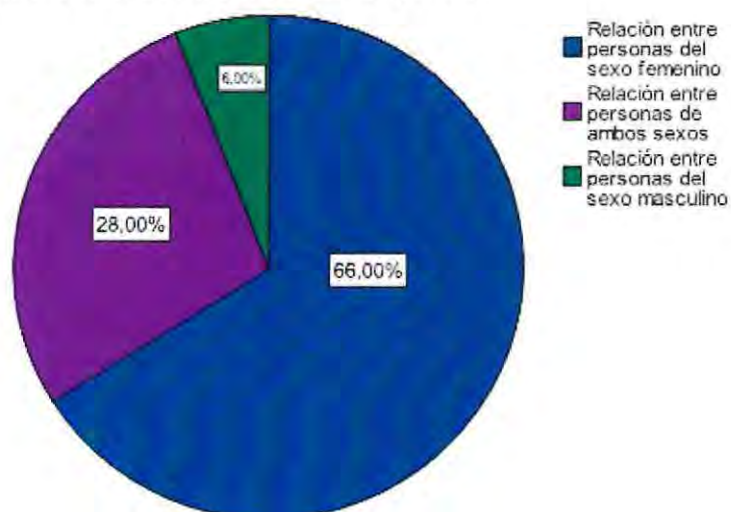
Cabe destacar, que en las siguientes preguntas relacionadas con los contactos, se analizarán los resultados con la primera persona mencionada, entendiéndose que es él o ella el sujeto más relevante al ser nombrado en primer lugar.

En la presente variable, sobre sexo del contacto, se observa una notable diferencia al considerar las relaciones entre el mismo sexo (72%) y las

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

relaciones mixtas o de personas de distinto sexo (28%). Lo anterior implica una mayor confianza y cercanía al mismo género al momento de interactuar y de seleccionar con quien mantener una conversación. Dentro de las relaciones con personas del mismo sexo, la interacción entre mujeres es mayor que la existente entre hombres, con un 66% y un 6% respectivamente, generando una homogeneidad femenina en este aspecto. Este comportamiento podría deberse a que el número de mujeres de la muestra fue relevantemente mayor que el de hombres (134 mujeres y 20 hombres consultados). Al segmentar por situación de postulación, se mantiene la misma tendencia que al analizar los datos juntos.

Gráfico N°17: Relación con contacto según sexo



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

El promedio de edad de las personas nombradas como primer contacto es de 41,57 años, y una moda de 47, con una edad mínima de 13 y máxima de 82 años. En cuanto a las relaciones diádicas entre los postulantes y sus contactos se genera una heterogeneidad entre los rangos de edad, ya que los primeros se concentran en el rango "adulto joven", mientras que los segundos corresponden a "adultos medios", lo cual evidencia una variedad respecto a esta variable.

En cuanto a la escolaridad, la media se encuentra en 10,13 años de estudio, con una moda de 12; el mínimo es 0, es decir no presenta estudios, y el máximo es de 19. Teniendo en consideración que el nivel educacional de los postulantes, mayoritariamente es de "media completa", se observa que sus

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

primeros contactos poseen, porcentualmente, un menor nivel educacional. Relacionándolo con el indicador anterior, esta diferencia se debería a que en el primer contacto que se nombra, por un lado, son personas mayores y, por otro, familiares (lo cual se presentará más adelante). Junto a ello se expresa la idea de que las nuevas generaciones superen el nivel educacional alcanzado por sus parientes mayores.

Al observar los datos segmentados según situación de postulación, no se aprecian mayores variaciones respecto a las cifras presentadas, tanto en las variables escolaridad y edad.

Con respecto al tipo de relación entre el postulante y el primer contacto, en ambas situaciones de postulación, la mayor parte de los contactos mencionados son parientes; para el caso campamento 67,6% y los regulares 74,4%. En segundo lugar se encuentran nombrados los amigos en un 17,6% y 14,4% respectivamente.

Lo anterior sería indicio de que ambos grupos son generadores de relaciones significativas, lo cual refleja que los postulantes poseen redes personales compuestas por relaciones íntimas.

Tabla N°32: Relación con contacto según situación de postulación

Situación de postulación			Frecuencia	Porcentaje
Campamento	Válidos	Pariente	46	67,6
		Amigo	12	17,6
		Vecino	5	7,4
		Cónyuge/Pareja	5	7,4
		Total	68	100,0
Regular	Válidos	Pariente	61	74,4
		Amigo	12	14,6
		Vecino	5	6,1
		Conocido	2	2,4
		Cónyuge/Pareja	2	2,4
		Total	82	100,0

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Siguiendo con “cercanía física” entre postulante y el primero contacto, en el caso de las personas que habitan el campamento, un 52,9% habitan en el mismo barrio, mientras que con los regulares este porcentaje disminuye a 18,3%, es decir, las personas habitantes del campamento consideran más

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

relevantes a sus vecinos que los regulares. Lo anterior se puede atribuir a tres factores; primero, a la historia en conjunto que tienen los habitantes de Los Colonos, y a una relación de vecinos ya consolidada por los años en que habitan juntos; segundo, a que varios de los vecinos además son familiares y tercero, la existencia de factores homogéneos, tanto en lo económico, social y cultural, lo que origina mayoritariamente relaciones simétricas entre los vecinos y vecinas. La proximidad traería beneficios, ya que los contactos mencionados que viven en el mismo barrio y en la misma vivienda, estarían postulando al mismo proyecto, lo cual facilitaría, como lo indica Nan Lin, el acceso a la información oportuna, tal como fecha y lugar de las reuniones informativas del Proyecto Habitacional, estado de avance de éste, y aspectos de otra índole en los que los objetivos sean comunes. Esto aportaría a la generación de capital social comunitario, en donde la comunidad es estable y tiene como interés común la solución necesidad habitacional.

Tabla N°33: Cercanía física con el contacto

Situación de postulación			Frecuencia	Porcentaje
Campamento	Válidos	Viven lejos	13	19,1
		Viven en el mismo barrio	36	52,9
		Viven juntos	19	27,9
		Total	68	100,0
Regular	Válidos	Viven lejos	35	42,7
		Viven en el mismo barrio	15	18,3
		Viven juntos	32	39,0
		Total	82	100,0

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Tomando en cuenta el indicador “tiempo que se conocen”, tanto en personas de campamento como regulares, el porcentaje de la opción “más de tres años” es significativamente superior, siendo un 92,6% y 97,6% respectivamente. Con respecto a la “frecuencia con la que se ven”, la tendencia anterior se repite en la opción “casi a diario”, siendo un 75% y un 58,5% correspondientemente. Esto indicaría la fuerza de los lazos existentes en los postulantes con sus contactos, lo que les permitiría el acceso a recursos mayores para ambos.

Cabe recordar que la mayoría de los contactos mencionados son parientes de las postulantes de la muestra, lo cual explica el tiempo que se conocen entre ellos. También se confirma que la existencia de confianza entre las personas consultadas, está basada en una relación consolidada tanto por el

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

tiempo como por el mayor número de interacciones, fortaleciéndose por estos dos factores los vínculos de confianza, cooperación y reciprocidad entre las personas.

Al comparar la situación económica entre ambos, las respuestas tienen una diferencia según la forma de postular al programa; un 50,0% de los postulantes de campamento consideran que su situación económica es simétrica, mientras que un 50,0% de los regulares postulan que las relaciones son asimétricas en el poder adquisitivo que se tiene, declarando poseer menor ingreso. Esta diferencia entre ambos casos se puede entender basándose en que, si bien tanto regulares como las personas de campamento cuentan con una necesidad habitacional y una situación económica precaria, en el caso de Los Colonos esta realidad es compartida por todos (recordando que un 52,9% viven en el mismo barrio y un 27,9% en la misma vivienda), por ende es comprensible que la percepción sea que la mayoría comparten la misma situación económica. Con los postulantes regulares no necesariamente esta "situación precaria" es compartida con sus contactos.

Tabla N°34: Situación económica comparada con la de él o ella

Situación de postulación			Frecuencia	Porcentaje
Campamento	Válidos	Peor que la mía	8	11,8
		Igual que la mía	34	50,0
		Mejor que la mía	26	38,2
		Total	68	100,0
Regular	Válidos	Peor que la mía	9	11,0
		Igual que la mía	31	37,8
		Mejor que la mía	41	50,0
		Total	81	98,8
	Perdidos	Sistema	1	1,2
		Total	82	100,0

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En la situación de "por él o ella ha conocido a más gente", tanto en los postulantes de campamento como regulares declaran mayoritariamente sí haber conocido a otras personas a través de sus contactos, siendo un 83,8% y un 81,7% respectivamente. Esto quiere decir que los contactos son una fuente de ampliación de las redes, lo cual hace que la persona pueda acceder a un mayor apoyo en determinados momentos.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Tabla N°35: Por él o ella ha conocido gente

Situación de postulación			Frecuencia	Porcentaje
Campamento	Válidos	No	11	16,2
		Si	57	83,8
		Total	68	100,0
Regular	Válidos	No	15	18,3
		Si	67	81,7
		Total	82	100,0

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En cuanto a la confianza que le tienen a los contactos mencionados, en ambas situaciones de postulación, la mayoría de los postulantes se inclina por la alternativa "mucho" representado en un 89,0%, ratificando la fuerza de los lazos de las redes personales.

En relación al hecho de solicitar ayuda en la búsqueda de trabajo, se observa una diferencia entre las situaciones de postulación; las personas de campamento indican que no solicitan ayuda en un 60,3%; en cambio, las personas regulares manifiestan en un 57,3% pedir ayuda. Esto se puede explicar debido a la necesidad de cubrir más gastos (arriendo, cuentas de servicios básicos, entre otros) que las personas de campamento, generando una presión por insertarse en el mundo laboral.

Para la variable "se han prestado dinero", en ambas situaciones de postulación, se observa una tendencia de recibir ayuda monetaria, no presentándose mayores variaciones porcentuales. Lo anterior tendría su origen en que la mayoría de los postulantes se encuentran en el primer quintil de ingreso, por lo cual, en ocasiones, no podrían cubrir los gastos personal y del hogar con los recursos económicos propios. Esto indica un alto grado de homogeneidad en cuanto al estatus y nivel socioeconómico.

Tabla N°36: Se han prestado dinero

Situación de postulación		Pide	
		Frecuencia	Porcentaje
Campamento	No	13	19,1%
	Si	55	80,9%
	Total	68	100,0%
Regular	No	14	17,1%
	Si	68	82,9%
	Total	82	100,0%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Cuando se consulta por la situación “se han dado consejos”, se observa que ambas situaciones de postulación piden este favor, con porcentajes que fluctúan entre 92,7% y 94,1%. Esto indica que las personas consultadas nombraron como contacto principal a una persona significativa, la cual les brindaría la confianza para dialogar sobre temáticas personales, lo cual, teóricamente, permite afirmar la alta fuerza de los lazos con las redes personales en cuanto al rol, confianza, apoyo general, entre otros.

En relación al cuidado de los hijos y/o nietos, se aprecia una notable diferencia según la situación de postulación. Para las personas consultadas del campamento, mayoritariamente pedirían este favor, lo cual corresponde al 60,3%, en tanto los regulares en un 52,4% no piden el favor. Lo anterior, se debería, a que los postulantes de campamento cuentan con familiares que habitan en el mismo lugar, en los cuales se confiaría para solicitar este favor.

Respecto a pedir ayuda en el cuidado de la vivienda, en ambas situaciones de postulación se pide en un alto porcentaje (80,9% en campamento y un 82,9% para el caso de regulares). Esto se debería a que se solicita a personas con un alto grado de confianza, que vivan en la misma vivienda o mismo barrio, lo cual hace que el contacto mencionado conozca la rutina de los habitantes de la vivienda, y pueda avisar ante cualquier comportamiento anormal relacionado a este aspecto, presentándose así un grado de proximidad considerable entre las personas consultadas y sus contactos.

Al presentar distintas situaciones cotidianas, se observa que en tres de las cinco situaciones, no se recurre a nadie, a excepción de “cuando necesita que escuchen sus problemas”, en donde el 36,2% de los postulantes del campamento recurren a sus esposos y 44,2% de los regulares recurren a los hermanos y en “cuando necesita pedir un pequeño favor”; en campamento es padres y hermanos con un 25% en ambos casos y en regular es vecinos con un 34,9%.

Tabla N°37: Porcentaje “A quién recurre usted”, opción: Nadie

	Campamento	Regular
Cuando necesita que alguien cuide a sus niños	32,4%	34,9%
Cuando necesita que le presten dinero	20,6%	10,5%
Cuando se queda corta de alimentos	32,4%	37,2%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Al observar la segunda alternativa declarada con mayor porcentaje, se aprecia que todas se encuentran contenidas en las redes familiares cercanas e íntimas, lo cual indica que las personas consultadas recurren a contactos con los que tienen mayor número de interacciones, lo cual implica grado de confianza, apoyo real, duración de la relación, entre otros aspectos.

Tabla N°38: Segunda mención “A quién recurre usted”

Situación de postulación		¿A quién recurre usted?	Porcentaje
Campamento	Cuando necesita que alguien escuche su problema	Esposo	36,8%
	Cuando necesita que alguien cuide a sus niños	Padres	23,5%
	Cuando necesita pedir un pequeño favor	Padres y hermanos	25,0%
	Cuando necesita a alguien que le preste dinero en caso de emergencia	Padres	38,2%
	Cuando se queda corta de alimentos	Padres	26,5%
Regular	Cuando necesita que alguien escuche su problema	Hermanos	44,2%
	Cuando necesita que alguien cuide a sus niños	Padres	38,4%
	Cuando necesita pedir un pequeño favor	Vecinos	34,9%
	Cuando necesita a alguien que le preste dinero en caso de emergencia	Padres	43,0%
	Cuando se queda corta de alimentos	Padres	33,7%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

A partir de lo expuesto en esta dimensión, se presenta una media de 118,97, con una moda de 95, y en donde el valor mínimo es 12 y el máximo 217. El puntaje máximo a alcanzar es 300, el cual se hubiese logrado si se pide toda la ayuda requerida, a todas las personas posibles de la red personal. Cabe destacar que el 51,3% de las postulantes se encuentra por sobre la media.

Según lo anterior, las redes personales se representa en 3 niveles (escaso, mediano y alto), el primer grupo de la muestra alcanza un puntaje de 92, mientras que el segundo un 133,33, es decir, el promedio 118,97 se encuentra en un **“mediano acceso a redes personales”**.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Tabla N°39: Síntesis indicadores dimensión redes personales

¿Cuánta confianza le tiene a la persona con la cual usted conversa los temas más importantes?
¿Cuánta confianza cree que tiene en usted?
¿Cuánta cercanía física tienen?
¿Hace cuanto tiempo se conocen?
¿Con que frecuencia se ven?
¿Con que facilidad pueden juntarse?
Compare su situación económica con la de él o ella
Haz conocido gente por él o ella.
Favor que se pide: búsqueda de trabajo.
Favor que se pide: préstamo de dinero
Favor que se pide: se han dado consejos
Favor que se pide: cuidado a hijos y/ o nietos.
Favor que se pide: cuidado de la vivienda.
Quando necesita que alguien escuche sus problemas, ¿a quién recurre usted?
Quando necesita que alguien cuide a sus niños, ¿a quién recurre usted?
Quando necesita pedir un pequeño favor (cuidar la casa, materiales, mano de obra), ¿a quién recurre usted?
Quando necesita a alguien que le preste dinero en caso de emergencia, ¿a quién recurre usted?
Quando se queda corta de alimentos, ¿a quién recurre usted?

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

La dimensión de las redes asociativas, es abordada por la pertenencia a organizaciones, y, por otra parte, a la calidad de la relación que los postulantes tienen respecto a algunas instituciones.

En relación a la pertenencia de los postulantes a ciertas organizaciones, un 36,36% declaran no participar en ninguna organización. Del 63,63% restante, en la que más participan son en los centros de apoderados y padres con un 57,1% y en los comités con un 32,5%. Mientras que en la organización donde se presenta escasa participación es en las cooperativas (sólo una persona).

La participación en los centros de padres y apoderados se explica por el alto número de familias con hijos e hijas que existen entre los postulantes al proyecto, lo que implica mantener una relación con los establecimientos educacionales. Esto corrobora lo planteado por PNUD (2000) organismo que indica que el 78% de los establecimientos educacionales cuenta con esta instancia de participación, por lo que un porcentaje alto de la muestra aprovecharía esta instancia para indicar inquietudes respecto a la educación que reciben sus hijos.

En el caso de la participación en comité, en el campamento los postulantes declaraban que participaban directamente en éstos con el fin de lograr la solución habitacional e informarse de los avances del proceso; esto se corrobora con lo planteado por MIDEPLAN en 1992, organismo que alude a la eficiencia de esta forma de organización para la obtención del subsidio

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

habitacional, la futura entrega de la vivienda propia y en la generación de capital social; esto último, podría favorecer a que luego del logro de los objetivos, el comité reorientaría su finalidad, manteniéndose de esta manera la organización del grupo. Cabe recordar que se alude sólo a la condición de campamento, ya que los regulares no han conformado el comité habitacional respectivo, como se observará en el análisis de la siguiente variable.

Tabla N°40: Pertenencia a organizaciones

Organización	Frecuencia	Porcentaje
Centro de padres y apoderados	88	57,1%
Comité	50	32,5%
Iglesia o asociación religiosa	40	26,0%
Junta de vecinos	22	14,3%
Actividades recreativas	8	5,2%
Voluntariado	8	5,2%
Club deportivo	5	3,2%
Grupo de autoayuda	4	2,6%
Grupo cultural	4	2,6%
Partido político	3	1,9%
Sindicato	2	1,3%
Centro de madres	2	1,3%
Asociación gremial	2	1,3%
Cooperativa	1	0,6%

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

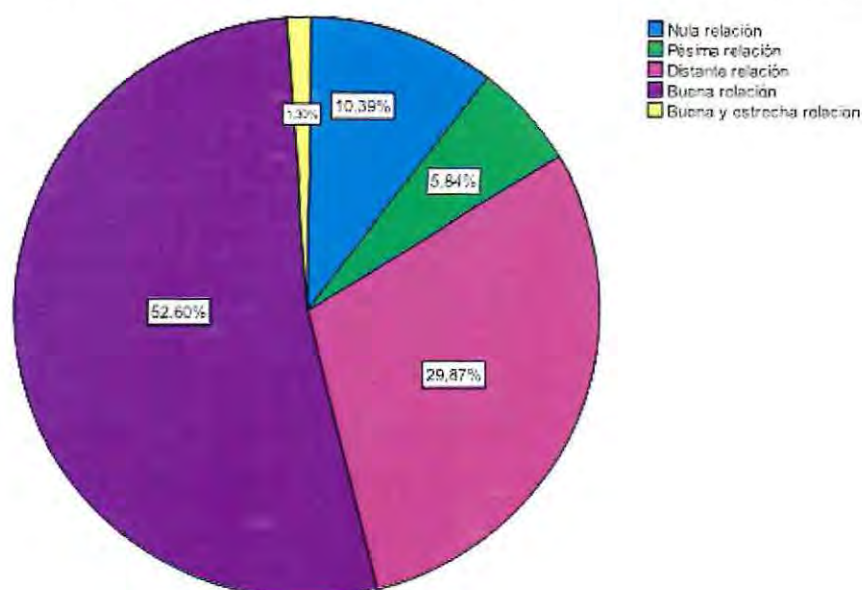
Del 36,36% de los postulantes que no participan en ninguna organización, la principal razón mencionada es que “no le llaman la atención”, seguida por que “no tiene tiempo”. Lo último se entiende por la necesidad de mantener una fuente laboral, y priorizarla por sobre otras actividades como las generadas por estas organizaciones.

Por otra parte, respecto a la relación entre las familias postulantes y las instituciones relevantes en el proceso de adquisición de viviendas, instituciones que proveen la seguridad ciudadana, y las que prestan servicios de educación y salud es mayoritariamente buena. No obstante, se presentan relaciones desde el polo negativo al positivo.

En el caso de la Municipalidad de Quilpué, del total de la muestra considerada el 52,6% declara tener una buena relación con sus funcionarios, esta cercanía se debería a la atención que se brindó durante el proceso de inscripción al Proyecto Habitacional, la derivación efectuada por la oficina de la vivienda a las instalaciones de la SECPLA del Municipio (en el caso de los regulares), y el trabajo comunitario permanente efectuado en el campamento.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Gráfico N°18: Percepción sobre calidad de la relación con la Municipalidad de Quilpué

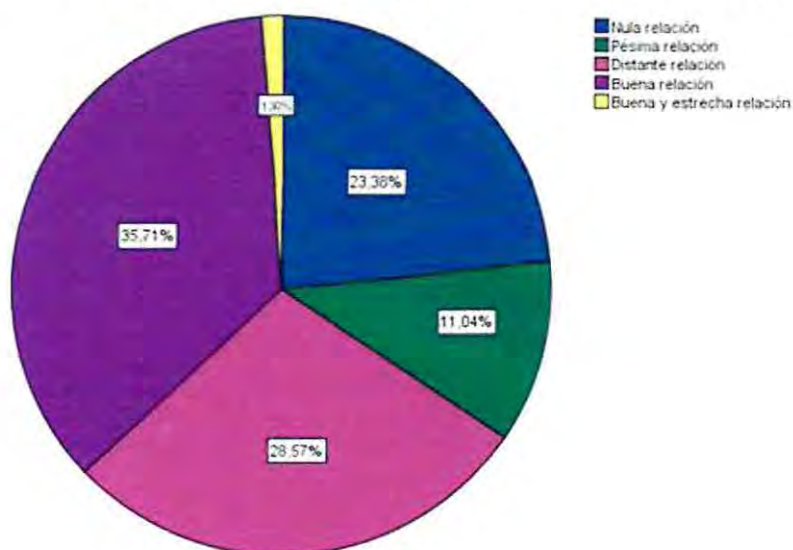


Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En el mismo sentido, el Servicio de Vivienda y Urbanismo presenta relaciones mas dispares, la primera corresponde a una buena relacion, con un 35,7%, sin embargo, el 23,4% con el 28,6%, describe una nula y distante relacion respectivamente. La razón de estos porcentajes, radicaría en que el SERVIU no es visualizado como una institución activa en la etapa de inscripción y postulación al Proyecto Habitacional, en especial para los regulares, puesto éstos se dirigieron a las dependencias de la Municipalidad, en donde se encontraba personal de la Entidad Patrocinante resolviendo dudas, informando sobre el Proyecto, e inscribiendo a las personas interesadas. Se estima, que el 35,7% que declaran tener una buena relación serían personas del campamento, dado que el equipo profesional del SERVIU constantemente visita el lugar, con el fin de realizar intervenciones comunitarias tendientes a la erradicación del campamento.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

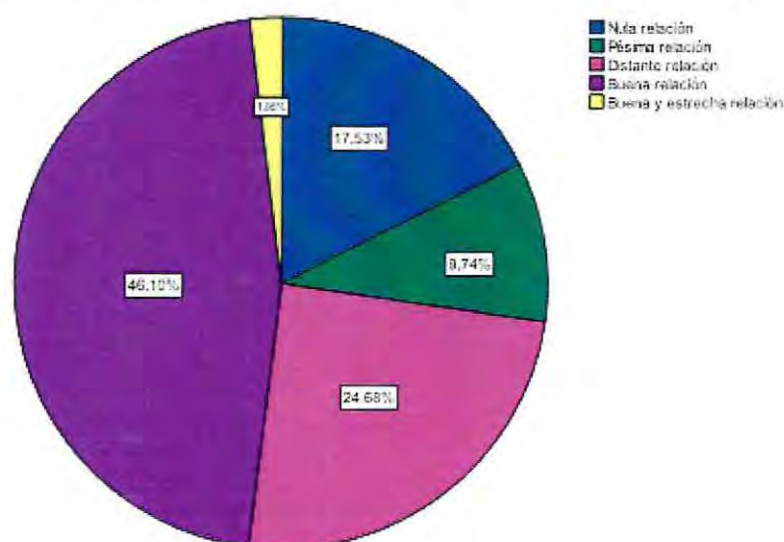
Gráfico N°19: Percepción sobre calidad de la relación con la SERVIU Valparaíso



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En relación con la Entidad Patrocinante, el 46,1% de la muestra declara tener una buena relación con AGINSA; la segunda mayoría declara que es distante, porcentaje correspondiente a un 24,7%. Se estima que este último porcentaje representaría a los postulantes por la vía regular, ya que han tenido contacto con la institución sólo para efectos de inscripción al proyecto las que en su mayoría han sido fuera de sus dependencias, mientras que, con los habitantes del campamento, han ejecutado otro tipo de actividades en terreno.

Gráfico N°20: Percepción sobre calidad de la relación con la Entidad Patrocinante AGINSA



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

En otro sentido, la relación que experimentan los postulantes con Carabineros de Chile depende del lugar de procedencia, en efecto, mientras que el sector de campamento se concentran relaciones débiles, entre nulas; distantes y pésimas, lo que alcanza un 61,8%; esto implica una percepción baja de la seguridad que les pudiese brindar esta institución, reflejado en el discurso de las familias las cuales indican que en el lugar existe un alto índice de robos y asaltos efectuados por una pandilla que habita el mismo terreno, en esta situación delictiva los carabineros no intervienen de la forma esperada por los vecinos, teniendo bajas expectativas de su labor. Por el contrario, las familias regulares en un 52,3% declaran una buena calidad en la relación.

Esta realidad permite pensar que la institución prioriza y presta mayor cobertura a la atención de sectores en los que tienen mayor acceso y donde las problemáticas no se encuentran concentradas, ya que al observar la situación del Campamento Los Colonos se puede concluir que la desprotección de parte de intervenciones de instituciones de seguridad, se encuentra fundamentada en la falta de accesos, la oscuridad del barrio por no presentar alumbrado público, escasa pavimentación de calles y veredas, lo que incidiría en no por cumplir la misión de disminuir la delincuencia y los abusos existente en el lugar.

A partir de lo expuesto en esta dimensión, se presenta una media de 23,45, con una moda de 22, y en donde el valor mínimo es 10 y el máximo 37. El puntaje máximo a alcanzar es 66, el cual se hubiese logrado con la pertenencia al total de organizaciones sociales, y con una buena calidad en la relación con las distintas instituciones enunciadas. Cabe destacar que el 51,3% de los postulantes se encuentra por sobre la media.

Según lo anterior, las redes asociativas se representa en 3 niveles (escaso, mediano y alto), el primer grupo de la muestra alcanza un puntaje de 22, mientras que el segundo un 26, es decir, el promedio se encuentra en un **“escaso acceso a redes asociativa”**.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Tabla N°41: Síntesis indicadores dimensión redes asociativas

¿A cuál de las siguientes organizaciones pertenece usted?: Junta de Vecinos, Centro de Madres, Centro de Padres y Apoderados, Asociación gremial, club deportivo, cooperativa, grupo cultural, grupo de autoayuda, iglesia o asociación religiosa, voluntariado, partido político, comité, Junta de vigilancia, actividades recreativas, sindicato, otras
¿Cómo definiría la calidad de su relación con?: Municipalidad de Quilpué,
¿Cómo definiría la calidad de su relación con?: SERVIU de Valparaíso.
¿Cómo definiría la calidad de su relación con?: E.P AGINSA
¿Cómo definiría la calidad de su relación con?: Carabineros
¿Cómo definiría la calidad de su relación con?: Centro de Salud Primario (consultorio) del sector.
¿Cómo definiría la calidad de su relación con?: Establecimientos educacionales y jardines infantiles del sector.
¿Cómo definiría la calidad de su relación con?: Cuerpo de Bomberos del sector.

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Síntesis de los resultados sobre Capital Social

Al aludir a la variable **capital social**, se puede indicar que ésta posee una media de 208,86 y una moda de 167; con un valor máximo alcanzado de 352 y un mínimo de 61. Cabe mencionar que el valor máximo posible llega a 647, el cual sólo se alcanzaría cuando los postulantes tuvieran el puntaje máximo en cada indicador, y que declararían tener relación con todos los miembros sugeridos en la red personal ante la enunciación de las distintas situaciones frecuentemente cotidianas. Además, es necesario mencionar que el 46,8% de la muestra, está posicionada por sobre el promedio.

Según lo anterior, el capital social se representa en 3 niveles (escaso, mediano y alto). El primer grupo de la muestra alcanza un puntaje de 171,67, mientras que el segundo un 237,33, es decir, el promedio se encuentra en un **“escaso nivel de capital social comunitario”**.

Al abocarse a la tipología de **capital social comunitario**, se puede concluir, en base a las cifras anteriormente expuestas, que el capital social como recurso no logra ser plenamente colectivo, aún cuando se tiene en cuenta que la muestra posee una meta en común; la obtención de la vivienda propia. Esto se puede reflejar en que el grupo de familias que postulan por la vía regular, no se conforman en su conjunto como una comunidad territorial, por lo cual existían escasas redes de relaciones personales, y una escasa formación de la institucionalidad de cooperación comunitaria, por lo que, en este caso, no podría asumir el cumplimiento de funciones.

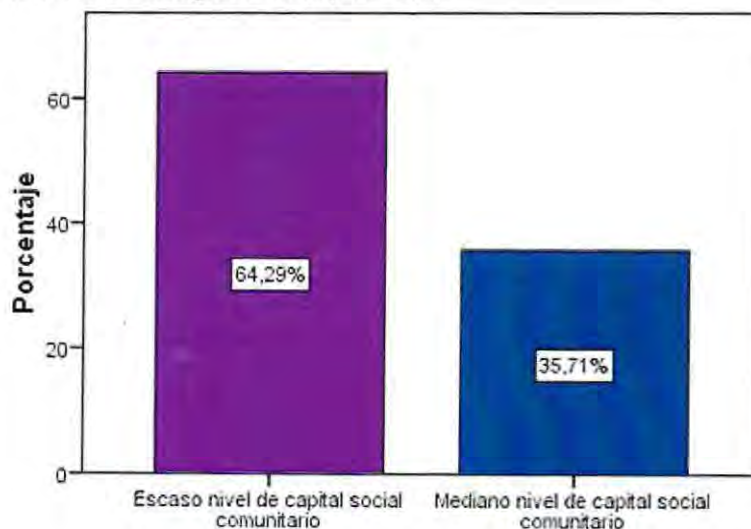
Por otra parte, hay que declarar que al momento del levantamiento de información a través de la aplicación del cuestionario, aún no se constituían

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

como comité habitacional a las personas regulares, por lo cual, la opción de que se agruparan bajo la figura de comunidad funcional tampoco era posible. Este factor se tornaría como determinante al momento de que el capital social se presente mayoritariamente en el nivel escaso.

Todo lo anteriormente expuesto, permite afirmar que habría expresiones de **capital social de tipo individual**, basado en relaciones diádicas de carácter informal, con contenido de confianza, cooperación y reciprocidad. En el caso de la muestra perteneciente al campamento, en ella también se darían expresiones de **capital social grupal**, ya que se detecta un alto grado de cierre en las relaciones personales acumulando experiencias de reciprocidad. Esto es ratificado con que el campamento se divide territorialmente en cinco sectores, por lo cual, estos grupos (La Gruta, Progreso, Esperanza, El Trabajador y Los Arbolitos) serían afines entre ellos, presentando las dimensiones del capital social, pero no tendrían la misma conducta respecto a las demás agrupaciones del territorio.

Gráfico N°21: Categorías de Capital Social



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En relación a la hipótesis específica 1 *Las familias postulantes al FSEV presentan altos niveles de capital social comunitario*, se detecta, en base al análisis antes planteado, que un 64,3% de las familias postulantes al Proyecto "Los Colonos" presentan un escaso nivel de capital social comunitario. El resto de la muestra (35,7%) presentan un mediano nivel; cabe señalar que no se presenta un alto nivel de esta tipología de capital

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

social en ninguno de los postulantes. A partir de lo anterior, esta hipótesis es rechazada.

- **Estrategias de solución habitacional utilizadas por los postulantes**

La variable de estudio estrategias de solución habitacional presenta dos dimensiones: procedimientos y acciones.

En cuanto a los procedimientos, se aborda preguntando quienes brindaron información del proyecto habitacional y las reuniones hitos de éste, en la etapa previa a la postulación al FSEV.

Respecto a las personas y/o instituciones que comentaron del proyecto habitacional a los postulantes, se observa que tanto las personas de campamento como regulares se informaron mayoritariamente a través de redes asociativas. En el caso del primero, la mayoría declara haberse informado por la Entidad Patrocinante AGINSA, lo que equivale al 57,4%, a través de visitas a terreno hechas por el equipo de profesionales de ésta, y las personas regulares en su mayoría obtuvieron información mediante el contacto con la Municipalidad de Quilpué, porcentaje el cual corresponde al 79,1%, los que en gran parte fueron derivaciones efectuadas desde la Oficina de la Vivienda, de Centros de Salud, y Programas Sociales.

En segundo lugar, el 57,4% de los postulantes de campamento enunciaron a la Municipalidad como institución que les brindó información. Por otra parte, el 39,5% de los postulantes regulares se informaron a través de algún familiar.

Lo anteriormente expuesto, indica que las estrategias de difusión por parte de la Entidad Patrocinante y la Municipalidad de Quilpué, fueron las más convenientes y adecuadas, ya que propendieron a que las personas interesadas conocieran las características operatoria del programa y del proyecto, considerando, entre otros temas, los requisitos de postulación, el financiamiento y los plazos, entre otros.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

En términos generales, cuando se consulta por la frecuencia con la que asisten a reuniones informativas del proyecto, se aprecia que solo el 33,1% de los postulantes lo hace siempre, mientras que el 50,4% se inclina por la opción "nunca". Esto se debe a que los postulantes regulares no han sido citados a reuniones, reflejándose en un 97,7%. Si se compara lo anterior con los postulantes de campamento se encontrará que solo un 8,8% nunca ha asistido, lo que se debe a diferentes motivos, los cuales nombrados en orden son: trabaja (7,4%); el horario no le acomoda y declaran que no lo han citado, (ambos con un 5,9%); por enfermedad, no le llama la atención y no tiene tiempo (iguales en un 2,9%); y por último, indican que la razón es que hay demasiados problemas o peleas entre vecinos (1,5%).

Cabe mencionar que el alto índice de postulantes regulares que no asisten a reuniones informativas, se debe a que no son citados, esto tiene relación a que la formación del comité al que deben pertenecer no se había llevado a cabo al momento del levantamiento de la información, ya que se utilizaría una personalidad jurídica del campamento que no se encontraba renovada, la cual es necesaria para conformar la copropiedad inmobiliaria requerida al formar parte del futuro condominio social, considerando a su vez que aún no habían sido aprobadas para obtener el subsidio, por lo que la regularización de la personalidad jurídica se postergó. Debido a lo anterior es que la Entidad Patrocinante ha tenido escaso contacto con los postulantes por vía regular.

Fotografía N°6: Reunión informativa postulantes campamentos



Fuente: Entidad Patrocinante AGINSA

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Del total de la muestra, solo el 34,4% asistió a los talleres de autodiagnóstico ejecutados por la Entidad Patrocinante AGINSA.

Cuando se segmenta según la situación de postulación, se observan notables diferencias. Respecto a las personas de campamento, el 78% de ellos asistió al menos a uno de los talleres de autodiagnóstico.

En el caso de los postulantes regulares, el 100% no asistió a esta actividad. Esto se debe a que los presentes talleres sólo fueron ejecutados para los postulantes de campamento, y en su territorio, puesto que la Entidad Patrocinante tenía pendiente esta actividad al momento del levantamiento de información. En ese momento, los postulantes se mostraron preocupados y manifestaron no tener mayor contacto con AGINSA.

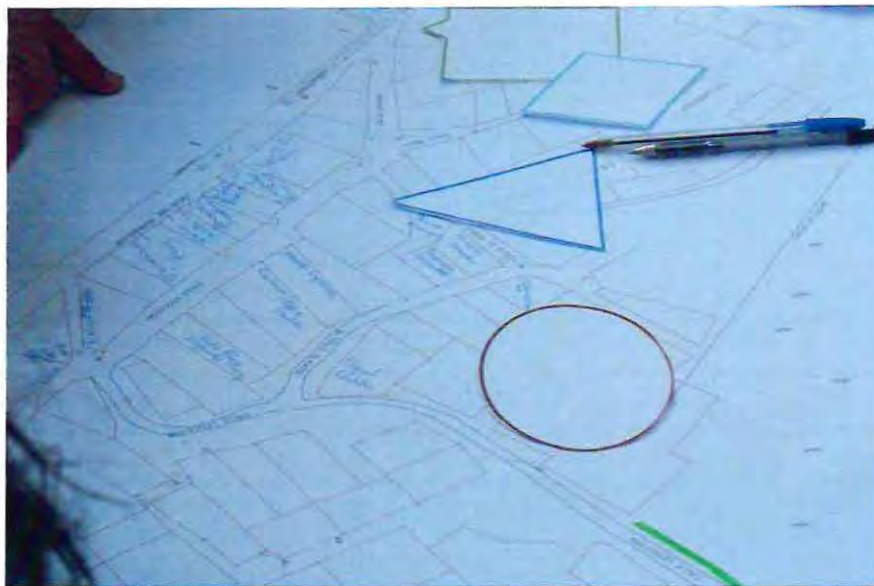
Al momento de abordar el o los motivos por los cuales no se asistió a los talleres, los postulantes de campamento indican solamente en un 8,8% que no los han citado, mientras que el 7,7% señala que trabaja. Estos bajos porcentajes, indicarían que la mayoría asistió a estas actividades, lo cual refleja una alta participación en instancias organizadas por la Entidad Patrocinante. En el caso de los regulares, el 98,8% señala que no lo han citado, y, realizan consultas como las temáticas tratadas, la utilidad de estas actividades, entre otras, puesto que pensarían que serían talleres correspondientes a la ejecución del Plan de Habilitación Social.

En relación a las personas o representantes de instituciones que les informaron de estos talleres, los postulantes pertenecientes al campamento en un 44,1% indican que fueron los dirigentes quienes difundieron la información, seguido por un 33,8% que señalan a los vecinos. Lo anterior, se debería al trabajo efectuado con representantes de los cinco sectores del campamento, quienes asumieron el rol de difundir la información a las familias correspondientes a cada grupo; conjunto a esto, según lo planteado por Villegas (2003), los pobladores inmersos en su propia realidad construyen confianza mutua, aprenden y se dan cuenta que son capaces de trabajar en equipo, lo cual hace que surja expresiones de reciprocidad y cooperación en temas relativos al proyecto.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Para el caso de los regulares, no se registran cifras, puesto que la Entidad Patrocinante no los convocó.

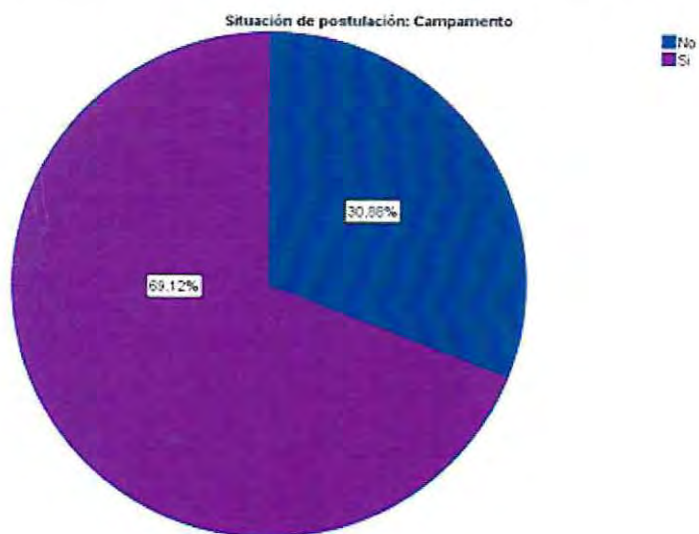
Fotografía N°7: Taller autodiagnóstico (Cartografía Social)



Fuente: Entidad Patrocinante AGINSA

Con respecto a la capacitación sobre la Ley de Organizaciones Comunitarias, el 69,1% de los postulantes del campamento asistió a esta actividad. Esto se debería a que fue una actividad avisada con unas semanas de anticipación, y convocada, además, para realizar la elección de la directiva del comité "Vista Hermosa".

Gráfico N°22: Asistencia a la capacitación de la Ley de Organizaciones Comunitarias



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

En relación a quienes no asistieron, el 10,3% indica que fue "otra" la razón que le impidió asistir, y el 8,8% indica que no fue citado.

Los regulares, en un 100% declararon no haber asistido a esta actividad, señalando como razón principal el no haber sido citado(a), porcentaje correspondiente al 98,9% de las respuestas. Esta actividad, al igual que los talleres de autodiagnóstico, fueron ejecutados sólo para los habitantes de campamento, en la cual se elige directiva para la reactivación del comité, esto fue efectuado para fines del Proyecto Habitacional.

Respecto a quienes les informaron sobre la actividad, el 45,6% de los postulantes de campamento señaló que fueron los dirigentes quienes difundieron y reforzaron la convocatoria, lo cual refleja que las actividades relacionadas al Proyecto Habitacional generarían el interés de los Habitantes del campamento. Para el caso de los regulares, no hay porcentajes respecto a las razones de inasistencia, dado que no habían sido reunidos como grupo, hasta el momento del levantamiento de información.

Según lo expuesto en la dimensión "procedimientos", se observa una media de 8,59 y una moda de 6, en donde el valor mínimo es 4 y el máximo 15. Sin embargo, se esperaba que el puntaje máximo fuese 22 en el supuesto de que asistieran a todas las reuniones hitos de proyecto, y que el acceso a la información hubiese sido por todas sus redes personales y asociativas. Cabe mencionar que un 35,7% de la muestra se encuentra por sobre la media.

Para dar por concluida esta dimensión, los procedimientos se encuentran representados en 3 niveles (escaso, mediano y alto), el primer grupo de la muestra alcanza un puntaje de 6, mientras que el segundo un 10, es decir, el promedio se encuentra en un **"mediano nivel de participación en los procedimientos"**.

Tabla N°42: Síntesis indicadores dimensión procedimientos

¿Cuáles fueron las personas y/o instituciones que le comentaron del Proyecto Habitacional?
¿Con que frecuencia asiste a las reuniones informativas del proyecto habitacional?
¿Cómo se entera de las reuniones informativas?
¿Asistió usted a los talleres de autodiagnóstico realizados por la Entidad Patrocinante?
¿Asistió usted a la capacitación de la Ley de Organización Comunitaria?

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

La dimensión estrategia, se aborda en primer lugar, con el dato del tipo de estrategias utilizadas para juntar el ahorro; en relación a esto, el 9,74% de las familias postulantes no lo había reunido al momento del levantamiento de la información, por lo que no se registran tipos de estrategias. Al observar este dato según la situación de postulación de las familias, se aprecia una notable diferencia, puesto que sólo el 2,33% de las familias regulares no han juntado el ahorro, mientras que en la situación de campamento es el 19,12%.

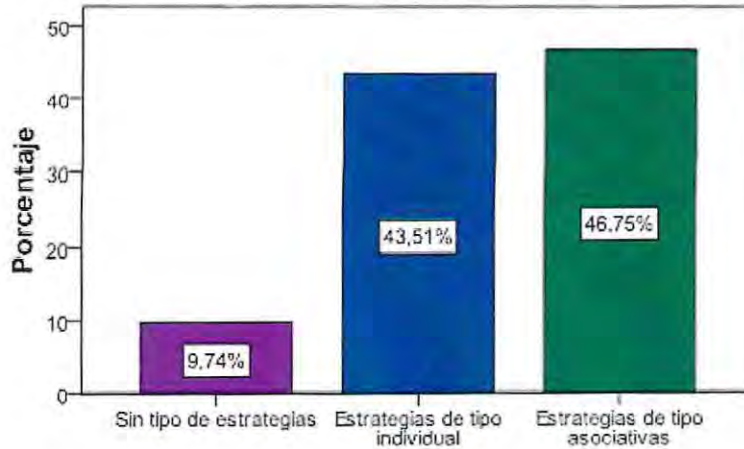
Esta diferencia tendría como razón que para las familias regulares, era un requisito el tener el ahorro completo al momento de la inscripción del proyecto, mientras que para los de campamento no. A pesar de lo anterior, de todas formas se detectaron, por la oficina de la vivienda, casos de vulnerabilidad social en las familias regulares, por lo que se le solicitó a la Entidad Patrocinante realizar una excepción en el requisito del ahorro. Otro factor determinante del bajo porcentaje de personas sin ahorro podría ser el hecho de que muchos de ellos habían postulado a otros proyectos que finalmente no se ejecutaron, por lo que desde estos proyectos contaban con el dinero necesario.

Por otra parte, el 90,26% de las familias han utilizado algún tipo de estrategia. Tanto las familias de campamento como regulares, en su mayoría éstas son de tipo asociativas, correspondiente al 42,65% y 50% respectivamente. Además se observa que los regulares recurrirían más a las estrategias individuales (47,67%), en comparación a los postulantes de campamento (38,24%).

En relación a lo anterior, se observa que las familias regulares recurren más a estrategias asociativas que las de campamento; esto puede tener como posible causa la calidad de los contactos con los cuales cuentan, dado que, a pesar que los postulantes del campamento contarían con mayor número de contacto, éstos tendrían la misma situación socioeconómica, mientras que en el caso de los regulares, la cantidad sería menos, pero con mejor situación. Además, como era un requisito al momento de la inscripción, se vieron en la necesidad de acudir las redes sociales con las que contaban, para reunir el dinero necesario.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Gráfico N°23: Tipo de estrategias para juntar el ahorro



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En relación a “participación en actividades comunitarias con un fin distinto a la solución habitacional”, sólo un 15,6% de la muestra afirma participar en ellas, de las cuales la mayoría se enfocan en actividades a beneficio, deportivas y del barrio.

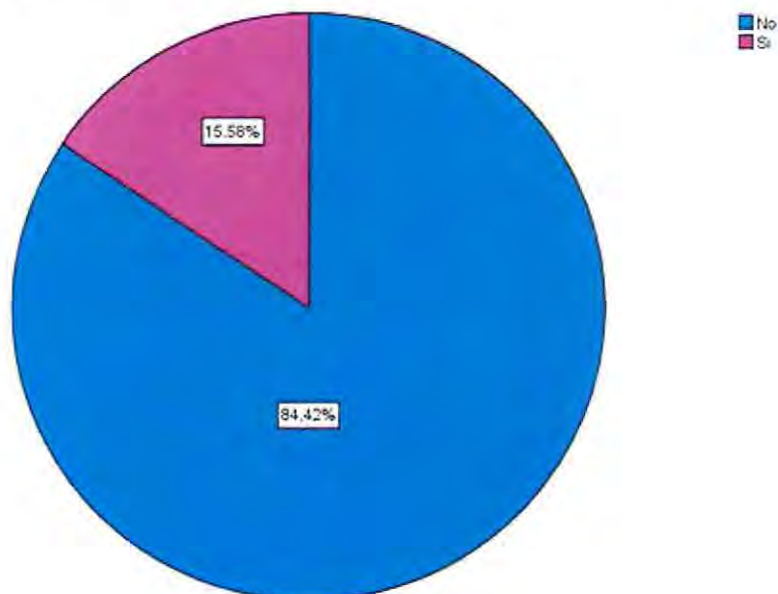
Al segmentar por situación del postulante, el porcentaje antes mencionados no presenta mayor variación, ya que en campamento el porcentaje es de 11,8% y en regulares 18,6%. En relación a la frecuencia con la que participan en estas actividades, sólo un 5,2% declara realizarlo siempre, mientras que un 81,8% nunca asiste.

Ambos datos anteriormente mencionados, indican que las personas, en general, no presentan una voluntad por compartir y cooperar con el resto, presentando una actitud más individualista y centrada en el bien de ellos y de sus familias por sobre el bien común.



Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Gráfico N°24: Participación de los postulantes en actividades comunitarias con un fin distinto a la solución habitacional



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Respecto a la percepción que plantea “la organización favorece el logro de metas”, el 51,3% de las familias se encuentra “de acuerdo” con ella, seguida del 31,8% que declaran estar “muy de acuerdo”. En tanto, el 14,9% indica que está “en desacuerdo” y sólo el 1,9% manifiesta estar “muy en desacuerdo”.

Al segmentar de acuerdo a la situación de postulación, se aprecia que las familias de campamento están mayoritariamente “muy de acuerdo” y “de acuerdo” con la idea. Esto se debería a que habitan en el mismo lugar, por ende ante la posibilidad de ejecutar un proyecto habitacional, debieron organizarse para acceder a información respecto a ello. Por otra parte, esta misma organización en “grupos informativos” propendió a que utilicen estrategias de tipo asociativas en actividades extras para reunir dinero y colaborar en algún aspecto del proceso tales como, el dinero para realizar la escritura en el Conservador de Bienes Raíces, decoración de la futura vivienda, entre otros.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Tabla N°43: Frase “Las personas al organizarse pueden lograr sus metas con mayor facilidad que de forma individual”

Situación de postulación			Frecuencia	Porcentaje
Campamento	Válidos	Muy en desacuerdo	1	1,5
		En desacuerdo	4	5,9
		De acuerdo	37	54,4
		Muy de acuerdo	26	38,2
		Total	68	100,0
Regular	Válidos	Muy en desacuerdo	2	2,3
		En desacuerdo	19	22,1
		De acuerdo	42	48,8
		Muy de acuerdo	23	26,7
		Total	86	100,0

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En términos generales, la idea de que “las actividades no lucrativas (solidarias, religiosas, recreación, entre otras) tienen igual importancia que las con finalidad económica”, se observa que el 58,4% de las familias declara estar “de acuerdo” con aquello; el 28,6% indica estar “muy de acuerdo”, y sólo el 13% se encuentra “en desacuerdo”. Cabe señalar que ninguna familia declara estar “muy en desacuerdo”.

Cuando se comparan ambos grupos, se mantiene la misma tendencia, exponiendo que el 91,1% de las familias de campamento se encuentra a favor de la opinión planteada, al igual que el 83,8% de las familias regulares. Por lo tanto, rotundamente se puede afirmar que ambos grupos perciben como importante las actividades comunitarias con fines no lucrativos, lo cual tendría como posibles causas la asociación entre sus redes personales y asociativas para realizar actividades de esta índole y la participación de ellas, junto a otros actores en el proceso hacia la obtención de la vivienda propia.

Tabla N°44: Frase: “Las actividades comunitarias con fines solidarios, de recreación, religiosos, entre otros son igual de importantes que las con fines económicos”

Situación de postulación			Frecuencia	Porcentaje
Campamento	Válidos	En desacuerdo	6	8,8
		De acuerdo	43	63,2
		Muy de acuerdo	19	27,9
		Total	68	100,0
Regular	Válidos	En desacuerdo	14	16,3
		De acuerdo	47	54,7
		Muy de acuerdo	25	29,1
		Total	86	100,0

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Con respecto a la percepción sobre “la utilidad de las actividades grupales y comunitarias para juntar el ahorro de la vivienda”, se detecta que el 48,1% de las familias está “de acuerdo” con este planteamiento; en segundo lugar, se encuentra quienes están “muy de acuerdo”, correspondiente al 26,6%; seguida quienes están “en desacuerdo” (21,4%) y “muy en desacuerdo” (3,9%) con la idea planteada.

Al observar esta situación separadamente, ambos grupos están mayoritariamente “de acuerdo”; sin embargo, al observar las segundas mayorías se aprecian diferencias; las familias de campamento, manifiestan estar “muy de acuerdo”, mientras que las regulares se inclinan por estar “en desacuerdo”. Esto manifestaría que los primeros percibirían mayormente la utilidad del trabajo en estrategias asociativas. Quienes coinciden con la idea planteada, serían las familias que utilizaron estrategias de solución habitacional de tipo asociativas para juntar su ahorro, puesto que éstas tendrían un porcentaje considerable, como se expuso anteriormente.

Tabla N°45: Frase “Una forma útil de juntar dinero para la solución habitacional son las actividades grupales y/o comunitarias”

Situación de postulación			Frecuencia	Porcentaje
Campamento	Válidos	Muy en desacuerdo	2	2,9
		En desacuerdo	8	11,8
		De acuerdo	39	57,4
		Muy de acuerdo	19	27,9
		Total	68	100,0
Regular	Válidos	Muy en desacuerdo	4	4,7
		En desacuerdo	25	29,1
		De acuerdo	35	40,7
		Muy de acuerdo	22	25,6
		Total	86	100,0

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

En conclusión la dimensión “acciones” de la variable “estrategias de solución habitacional”, presenta una media de 11,36 y una moda de 10, en donde el valor mínimo es 7 y el máximo es 19, el cual también es el valor máximo esperado al realizar actividades comunitarias, tanto relacionadas con la solución habitacional como también otras con un fin distinto, además de que estuvieran “muy de acuerdo” con las frases. Es importante señalar que un 28,6% de las postulantes se encuentra por sobre la media.

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Finalmente, se determina que las acciones, encontrándose representados en 3 niveles (escaso, mediano y alto), se alcanza un puntaje de 10 en el primer grupo de la muestra, mientras que el segundo un 12, es decir, el promedio se encuentra en un **“mediano nivel de acciones asociativas”**.

Tabla N°46: Síntesis indicadores dimensión acciones

¿Cuál es la principal acción que ha realizado para juntar el ahorro?
¿Usted ha participado de actividades comunitarias con un fin distinto a la solución habitacional?
¿Con que frecuencia ha participado de estas actividades?
Frase: las personas al organizarse pueden lograr sus metas con mayor facilidad que de forma individual
Frase: las actividades comunitarias con fines solidarios, de recreación, religiosos, entre otros, son igual de importantes que las con fines económicos
Frase: una forma útil de juntar dinero para la solución habitacional son las actividades grupales y/o comunitarias.

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Síntesis de los resultados sobre estrategias de solución habitacional

Respecto a las estrategias de solución habitacional, esta variable fue abordada mediante dos dimensiones: procedimientos y acciones.

En términos generales, presenta una media aritmética de 19,95, una moda de 22, una cifra mínima de 13 y máxima alcanzada de 33, teniendo como puntuación máxima posible 41; cabe señalar que el 43,5% de la muestra se encuentra sobre el promedio de esta variable.

A partir de lo anteriormente expuesto, las estrategias de solución habitacional se agrupan en tres niveles de intervalo (escaso, mediano y alto); el primero se ubica en 18, y el segundo en 22, por lo cual el promedio se sitúa en el nivel **“estrategias con tendencia hacia la asociatividad para la solución habitacional”**.

En primer lugar, esta variable alude a la idea expresada por Ander Egg (1995) quien la relaciona con la habilidad de combinar, coordinar, distribuir y aplicar acciones o medidas encaminadas a la consecución de un objetivo a largo plazo. Estas acciones fueron abordadas en aspectos relativos a quiénes le habían brindado información sobre el proyecto habitacional, y la asistencia a las reuniones hitos de éste. En este último aspecto, se detectaron diferencias notorias de acuerdo a la situación de postulación.

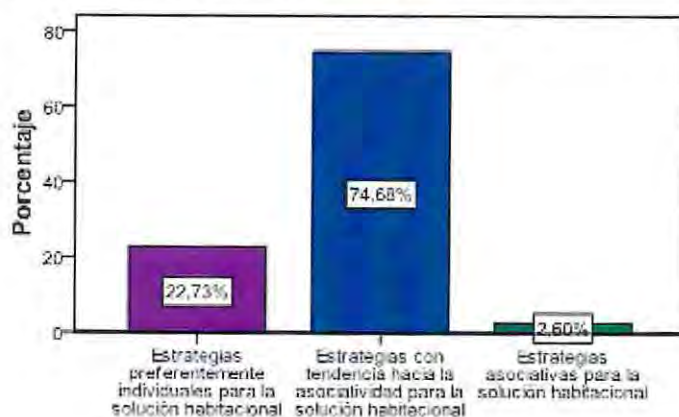
Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Junto a ello, otro planteamiento relevante en esta materia es el expuesto por Grillo, Lacarrieu y Raggio (1995) quienes indican que la estrategia es utilizada para explicar la lógica que organiza los diversos comportamientos que las unidades familiares pertenecientes a los sectores subalternos de la sociedad implementan con el fin de lograr la satisfacción de sus necesidades, en este caso, se intenta rescatar el nivel de participación tanto en estrategias individuales como asociativas.

Cuando se habla de estrategias asociativas, se alude a la idea de acciones orientadas a expandir o fortalecer la trama o alcance de las redes en que participan los miembros de un grupo, lo cual fue abordado en aspectos como la forma de juntar el ahorro, y la participación en actividades no relacionadas con la solución habitacional.

Todo los aspectos anteriores presentan variaciones considerables al momento de analizar segmentadamente según situación de postulación, dado que los postulantes del campamento, presentaron una participación notablemente superior en reuniones hitos del proyecto, en las cuales se les presentó el proyecto y se les informaba periódicamente del estado de avance de éste; además de ejecutar un autodiagnóstico social participativo y una charla de capacitación respecto de la Ley de Organizaciones Comunitarias, la que potencia paulatinamente la cooperación entre los grupos mediante la formación de nuevos enlaces con las redes. Todo esto se da por la condición mencionada en la variable Capital Social; al momento del levantamiento de información, no se registraban encuentros entre las personas regulares organizados por alguna de las instituciones involucradas en el proceso.

Gráfico N°25: Categorías de Solución Habitacional



Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

En relación con la hipótesis específica 2 *Las Familias postulantes al FSEV presentan tendencia a utilizar estrategias de solución habitacional de tipo asociativas*, se establece que el 74,7% de la muestra presenta este comportamiento, el 22,7% recurre estrategias preferentemente individuales; sólo un 2,6% utiliza estrategias asociativas propiamente tal. Por lo anterior, la presente hipótesis se acepta.

• Relación de Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

Finalmente, al probar la hipótesis general *a "mayor nivel de capital social, mayor tendencia a estrategias de solución habitacional de tipo asociativa en el grupo de familias postulantes al Programa Fondo Solidario de Elección de Vivienda pertenecientes al Proyecto Los Colonos" de la comuna de Quilpué*, presenta un coeficiente correlacional de Pearson de 0,339. Dado que esta cifra se encuentra en una posición bordeando el límite de la hipótesis nula (de 0 a 0,3) se observa la significancia bilateral correspondiente al 0,000, la cual es menor al alfa 0,001, indicando el rechazo a la hipótesis nula.

Esto comprueba que las variables independiente "capital social" y la dependiente "estrategias de solución habitacional" se relacionan de manera directamente proporcional en una intensidad baja. Dado lo anteriormente expuesto se confirma la hipótesis general de investigación.

Tabla N°47: Coeficiente de correlación de Pearson

		Suma Variable Capital Social	Suma Variable Estrategias de solución habitacional
Suma Variable Capital Social	Correlación de Pearson	1	,339**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	154	154
Suma Variable Estrategias de solución habitacional	Correlación de Pearson	,339**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	154	154

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Cuestionario sobre expresiones de Capital Social, Agosto 2012

Considerando que la valorización del capital social en la presente investigación se orientó a comprobar en mayor medida la tipología de comunitario, incidió en la intensidad de la relación, ya que se encuentra un capital social comunitario escaso. Sin embargo, se presentan mayores

Capítulo IV: Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional

tendencias al capital social de tipo individual en donde los recursos se dirigen en beneficio de las relaciones diádicas y significativas para el postulante al Programa Fondo Solidario de Elección de Vivienda.

En lo que respecta a la influencia del capital social en las estrategias asociativas, se da al experimentar comportamientos de confianza hacia el otro, sea este una persona y/o institución, en la dinámica de reciprocidad, por ejemplo en la cadena de favores que se requiera para cubrir cierta necesidad. En el caso de perseguir el objetivo común de la solución habitacional se asocian en primera instancia para cubrir una necesidad material que no le es posible satisfacer de forma individual por la escases de recursos económicos, siendo esta acción a favor del propio beneficio. En este proceso de obtención de la vivienda por medio del Programa Habitacional, permite avanzar en generar asociatividad del grupo desde una postura trascendente en donde se dan espacios para compartir afectos, expresar anhelos, informar y crear nuevo conocimiento a partir de las vivencias.

Cabe destacar que el tiempo de duración de la forma de asociatividad de comité de vivienda es limitado hasta la entrega de la vivienda. Sin embargo, se crea una nueva asociación formal denominada comité de administración donde las funciones se tornan a organizar la vida en común en el Condominio Social. En cuanto a las formas de asociatividad que se nutren desde las redes personales, la investigación demuestra que son prioritariamente parientes y amigos, los cuales en gran medida son parte del grupo de familias postulantes, lo que viene a contribuir al mantenimiento de los lazos fuertes en el contexto de la convivencia vecinal, a la integración social, y fortalecer la identidad barrial.

CAPITULO V
CONCLUSIONES

Conclusión sobre la Temática

Esta investigación desarrolla tres temáticas: la caracterización sociodemográfica y habitacional, el capital social y las estrategias de solución habitacional, todas ellas contextualizadas en los postulantes al Programa FSEV, específicamente inscritos en el Proyecto “Los Colonos” de la comuna de Quilpué.

La importancia de la primera, radica en describir la problemática habitacional actual de las personas que se encuentran postulando a la solución habitacional antes mencionada, al mismo modo generalizar datos de este grupo respecto al sexo, edad, jefe de núcleo familiar, estado civil y conyugal, ocupación, entre otras. En relación a esto, se aporta a la Entidad Patrocinante la información que será de utilidad para consolidar con datos duros el diagnóstico exigido en el Plan de Habilitación Social.

En lo que respecta a la temática central “capital social”, es de relevancia para los postulantes a programas de viviendas, en cuanto moviliza recursos desde las relaciones humanas, superando el obstáculo de lo económico que se les presenta a las familias de mayor vulnerabilidad social. En este sentido, se hace alusión a que es una herramienta a utilizar en el diseño e implementación de los programas, como también un indicador del resultado o efectividad social que ellos tengan.

En este sentido la temática fue abordada levantando datos relativos a las dimensiones de capital social; obteniéndose en confianza, cooperación y acceso a redes personales un nivel medio; y, por otra parte, en cuanto a reciprocidad y acceso a redes asociativas se da un escaso nivel,

En el Fondo Solidario de Elección de Vivienda, la perspectiva de capital social permitió relacionar la adopción de un tipo de estrategia mayoritaria de la participación en los procedimientos, básicamente en las reuniones hitos durante la etapa de la organización de la demanda, y las acciones asociativas, en torno al ahorro mínimo requerido en el periodo de la postulación; ambas alcanzando un nivel medio.

Se destacan a continuación los resultados obtenidos en la investigación:

- *Existe un escaso nivel de capital social comunitario en las familias postulantes al Proyecto Habitacional Los Colonos*

La aproximación que entrega el estudio al capital social de los postulantes al Programa FSEV, muestra que existe una densidad baja de capital social comunitario. A partir de esto, se debe potenciar en lo posible motivando hacia la consolidación de las interacciones de las redes de apoyo- asociativas y de reciprocidad en cuanto a los favores que se ofrecen mutuamente-, ya que estas se encuentran en un nivel escaso, promoviendo a la convivencia en la futura copropiedad, considerando que la confianza, la cooperación y la interacción con las redes personales se encuentran en un nivel medio, lo que permite seguir movilizando los recursos más allá de las relaciones diádicas y grupales.

- *Se presentan estrategias de solución habitacional con tendencia a la asociatividad*

El presente resultado es producto de los procedimientos y acciones que realizaron los postulantes en el proceso de inscripción al Proyecto. Los procedimientos están ligados con la planificación de la Entidad Patrocinante, en donde la asistencia a reuniones informativas, talleres de autodiagnóstico y a la capacitación de Ley de Organizaciones Comunitarias, demuestra notables diferencias entre los postulantes de campamento y regulares, debido que en el momento donde fue aplicado el cuestionario, sólo se habían ejecutado actividades con los postulantes de campamento, lo que claramente incide en que el nivel de procedimientos sea medio; por lo que se visualiza que los regulares no tuvieron la oportunidad de participar en estas instancias.

En cambio las acciones, son inherentes a cada postulante materializadas en las actividades que realizan para juntar el ahorro y otras actividades comunitarias para cumplir otros objetivos comunes, en este caso se vinculan estrategias similares de tipo asociativas e individuales, siendo mayor las primeras, dando como resultado acciones asociativas en un nivel medio.

En ambos casos, las estrategias asociativas pueden seguir desarrollándose, pudiendo surgir éstas desde el propio grupo de familias, o bien desde la Entidad Patrocinante, en las próximas actividades contempladas en el Plan de Rehabilitación Social.

- *Existe relación entre Capital Social y Estrategias de Solución Habitacional*

A partir de la prueba de hipótesis general, se estableció la existencia de la relación entre el capital social y las estrategias de solución habitacional, aunque en baja intensidad. Esta influencia se da al experimentar comportamientos de confianza hacia el otro, sea este una persona y/o institución, en la dinámica de reciprocidad. En el caso de perseguir el objetivo común de la solución habitacional se asocian en primera instancia para cubrir una necesidad material que no le es posible satisfacer de forma individual por la escases de recursos económicos, siendo esta acción a favor del propio beneficio. En segunda instancia permite avanzar en función a compartir espacios afectivos, expresar anhelos, informar y crear nuevo conocimiento a partir de las vivencias, haciéndose beneficiario el grupo.

Conclusión Metodológica

El enfoque cuantitativo que distingue a esta investigación permitió, en primer lugar, acceder a la información y conocimiento empírico de un grupo de familias postulantes al Programa Fondo Solidario de Elección de Vivienda, describiendo las generalidades de ellos y rescatando las particularidades de cada situación de postulación. Esto es de relevancia para levantar el fenómeno social que viven día a día las personas que anhelan con la vivienda propia, encontrándose con la limitación de los recursos económicos. Sin embargo, desde la perspectiva del Capital Social, éste abre puertas para aprovechar los recursos que entrega la asociatividad, utilizando estas estrategias en el proceso y las acciones hacia la solución habitacional.

En segundo lugar, la rigurosidad de plantear las variables de investigación en variables estadísticas, fue primordial para poder situar los indicadores necesarios en la creación del instrumento que cumple con los requerimientos de las ciencias sociales, validando la medición del capital social. En este sentido, las cátedras de teoría y método de investigación social junto con investigación social aplicada, entregó grandes aprendizajes en cuanto a ensayo y error para poder diseñar un marco coherente al abordaje de la temática, lo cual involucra plantear la idea de investigación; preguntas que encaminen a un sistemas de objetivos delimitados en el tiempo, medibles, razonables para poder cumplirlos y evitando los sesgos culturales; formular y reformular la operacionalización de las variables, destacando su importancia

para poder levantar los indicadores a los cuales se les otorgan valores cuantificables y un sentido práctico a los conceptos, para medir el logro de los objetivos y el cumplimiento de las variables, transformándose así en el instrumento final.

Por otra parte, la cátedra de estadística social I y II aportan en el análisis de datos, dando nociones de los niveles de medida; sean nominales, ordinales y de razón; interpretación de las medidas de tendencia central; media, moda y percentiles; y de variabilidad como lo es la desviación típica. También, otorgó beneficios en cuanto a la entrega del conocimiento previo respecto al uso del Programa "Statistical Package for the Social Sciences" (SPSS), lo cual facilitó tanto el ingreso de datos, como las operaciones estadísticas, profundizando así en el manejo de éste.

En cuanto al instrumento de medición, es necesario destacar que se valida en una tercera oportunidad, posterior a la investigación sobre el estudio de capital social en el desarrollo económico y turístico de la Isla de Juan Fernández (2011) y la investigación evaluativa del programa puente implementado en la comuna de Quillota (2005). En forma general, para la presente investigación, el cuestionario logró observar la realidad social de las familias postulantes, a través de indicadores correspondientes a cada variable de investigación. Su relevancia radica en que entrega una primera aproximación en la relación que existe entre el capital social y las estrategias de solución habitacional en el marco de la experiencia del reciente programa FSEV del Ministerio de Vivienda y Urbanismo, dando pie para próximas investigaciones e intervenciones en el área.

Durante la aplicación se identifica un aspecto a mejorar, el cual es contar con un registro del diálogo que nace espontáneamente entre los postulantes, que permitan respaldar las opiniones emitidas contrastándolas con los datos duros.

Cabe destacar que encuestar al 100% de la muestra calculada, se debe en parte al trabajo de planificación y distribución de rutas entre las integrantes del equipo seminarista. No obstante a lo anterior, lo más destacable fue la respuesta de los postulantes y, mayoritariamente, la disposición de éstos a responder voluntariamente el cuestionario en las viviendas donde residen

actualmente, y en horarios en donde solían hacer alguna actividad. Esto tiene como razón principal el vínculo anterior con las familias en el proceso de organización de la demanda del Proyecto Habitacional, el cual fue efectuado por el mismo equipo en el contexto de trabajo en la Entidad Patrocinante.

Entorno a los objetivos de la presente investigación social, éstos fueron logrados, considerando que mediante el análisis descriptivo se obtuvieron datos que permitieron generalizar al grupo de familias postulantes en cuanto a lo sociodemográfico, habitacional, los niveles de confianza, cooperación y reciprocidad, redes tanto personales como asociativas, propios del capital social, y finalmente, las estrategias utilizadas en los procedimientos y acciones hacia la solución habitacional ofrecida por el Programa Fondo Solidario de Elección de Vivienda.

En cuanto al análisis relacional, se comprobó a partir de la prueba de hipótesis, posterior a la suma de las variables, lo que reveló que la relación entre el capital social y las estrategias de solución habitacional es proporcionalmente direccional en una intensidad baja.

Conclusión desde el Trabajo Social

El Seminario de título es visualizado como una instancia que permite profundizar el conocimiento respecto a cierta temática relevante de carácter social, junto con practicar las habilidades y destrezas formadas durante los cinco años de estudio.

Debido a esto, este equipo seminarista incrementó el conocimiento sobre los programas sociales de vivienda, en específico el Fondo Solidario de Elección de Vivienda, cuya finalidad es brindar solución habitacional a las familias de los quintiles de ingreso más bajos; y se trabajó en equipo durante todo el proceso de ejecución de la investigación social cuantitativa. Se hace necesario indicar que durante el proceso de levantamiento de información, se recurrió a habilidades de empatía, negociación, contención emocional, entre otras.

Por su parte, el rol que desempeña la Entidad Patrocinante dice relación con prestar ayuda técnica y social relacionada al proyecto habitacional, y

claramente en el caso del Profesional Trabajador(a) Social dice relación con brindar asesoría y apoyo desde su área, lo cual se expresa en los diversos roles profesionales que desempeña, los cuales se expondrán a continuación.

En primer lugar, debe poseer conocimientos teóricos y prácticos en cuanto a la investigación, brindando una visión diagnóstica respecto al grupo de familias con las cuales se trabajará a lo largo del proceso. En segundo término, se guía y educa a las familias durante el proceso, ya sea previo y posterior a la asignación de subsidios habitacionales. Por último, corresponde ejecutar una parte de la implementación de la política, por ejemplo, en la etapa previa a la entrega de la vivienda, la profesional debe realizar seguimiento del proyecto habitacional, apoyo a futuros propietarios, promoción Deberes y Derechos como Propietarios, y, diseño del Plan de Habilitación Social Post Entrega de la Vivienda.

Respecto a la relación entre capital social y estrategias de solución habitacional, éste se torna como un nuevo conocimiento a tener en consideración en el quehacer profesional, por lo cual se vuelve un tema a abordar en las cátedras académicas universitarias propias de la formación profesional.

Finalmente, este hallazgo constituye un aporte valioso para el Trabajo Social en Vivienda, puesto que puede ser utilizado como estrategia en el fomento de la integración social- comunitaria de los barrios, propendiendo así al desarrollo de los la "vida en común" desde la asociatividad informal y organizaciones formales, en cuanto tienen personalidad jurídica o que constan de algún registro, reforzando los posibles lazos existentes entre los vecinos y vecinas de un lugar determinado. En el contexto inmediato de la ejecución del Plan de Habilitación Social que será efectuado por la Entidad Patrocinante AGINSA una vez que las familias salgan beneficiadas del subsidio habitacional, la utilización del capital social existente en las familias aportaría en la generación de instancias que fortalezcan vínculos entre los futuros copropietarios en base a la confianza, cooperación y reciprocidad, y a su vez, fomentar en ellos estrategias asociativas para sus próximas necesidades organizativas.

Visto desde la política habitacional la propuesta de elaborar un programa de vivienda que se focalice en beneficiarios provenientes de campamento, disminuiría la espera de las familias que se encuentran en condición de allegamiento producto de que optan por una solución habitacional legal. Esto basándose en que ya existe una diferenciación en la asignación de subsidios provenientes de distintos fondos. En este sentido, el criterio de selección de los beneficiarios sería más integral, no sólo observando las dimensiones económicas expresadas en los quintiles de ingreso, sino que también, dimensiones cualitativas de la problemática en sí.

CAPITULO VI
BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- Ander Egg, E. (1995) *Diccionario del Trabajo Social*, Lumen. Buenos Aires, Argentina.
- Caruz, V. (1983) *Vivienda social: Reflexiones y Experiencias*. Corporación de Promoción Universitaria. Santiago, Chile.
- D'Ancona, C. (2001). *Metodología Cuantitativa: estrategias y técnicas de investigación social*. Síntesis S.A. Madrid, España.
- Grillo, O., Lacarrieu, M. y Raggio, L. (1995), *Políticas Sociales y Estrategias Habitacionales*. Espacio. Buenos Aires, Argentina.
- Hernández, R. (1997). *Metodología de la Investigación*. McGraw-Hill. Colombia.
- Martínez, C. (2006), *El Problema de la Vivienda en Chile: Algunas ideas en torno al tema*. Universidad Valparaíso, Facultad de Arquitectura. Valparaíso, Chile.
- Mac Donald, J. (1987), *Vivienda Progresiva*. CPU. Santiago, Chile.
- Sierra, R. (2001), *Técnicas de Investigación Social: teoría y ejercicios* Thomson (XIV). Madrid, España.

LIBROS ELECTRONICOS

- Durston, John (2002). *El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural*. Recuperado de
- <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/11700/Indice.pdf>
- PNUD (2000), *Desarrollo Humano Chile 2000: Más sociedad para gobernar el futuro*, Santiago, Chile. Rescatado de
- <http://www.desarrollohumano.cl/archivos/principio.pdf>

- MINVU (2009), Déficit Urbano-Habitacional: Una mirada integral a la calidad de vida y el hábitat residencial en Chile. Rescatado de http://www.minvu.cl/opensite_20070411164536.aspx

ARTICULOS DE REVISTAS

- Castañeda, P. (2003), Caracterización General de los Asentamientos Humanos Precarios de las comunas de Viña del Mar y Quilpué. *Cuaderno de Trabajo Social Asentamientos Humanos Precarios*, 4, 2-10.
- Villegas (2003), Comités Habitacionales: Algo más que una opción. *Cuaderno de Trabajo Social Asentamientos Humanos Precarios*, 4, 27-29.
- Arévalo G., Escobar E., Silva V., (2003). Asentamientos Humanos precarios comuna de Quilpué: una experiencia de Trabajo con la Comunidad, *Cuaderno de Trabajo Social Asentamientos Humanos Precarios*, 4, 21-26

REVISTA ELECTRONICA

- Molina, J. (2005), El estudio de las redes personales; contribuciones, método y perspectivas. *Revista de Metodología de Ciencias Sociales* 10, 71-105, doi: 1139-5737. Rescatado de <http://pagines.uab.cat/joseluismolina/content/publicaciones>

SEMINARIOS DE TITULO

- Ramírez, M., Arévalo, N. (2001), *Estudio de la Legislación en materia de Vivienda. Sector Público*. Memoria para optar al grado de licenciado en ciencias jurídicas y sociales. Facultad de Derecho, Universidad de Chile, Santiago, Chile.
- Herrera, L., Quiróz, D. y Vicencio, K. (2005), *Proceso y Resultados del Programa Puente en la comuna de Quillota Cohorte 2002 aproximaciones desde la investigación evaluativa*. Informe Final de Seminario de Titulo para optar al grado académico de Licenciado en Trabajo Social y el Titulo Profesional de Asistente Social. Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad de Valparaíso. Valparaíso, Chile.

NORMAS LEGALES

- Decreto Supremo N°49 (V. y U.) (2011), *Reglamento del Programa Fondo Solidario de Elección de Vivienda*. Publicado en Diario Oficial 26 de abril de 2012. Chile.
- Resolución AT Borrador (V. y U.), *Procedimiento para la Prestación de Servicios de Asistencia Técnica, Jurídica y Social a Programa de Vivienda aprobado por el D.S._N°49 (V y U.), de 2011*. Chile.

DOCUMENTOS

- Castañeda P., Urquieta M. (2007) *La Problemática Habitacional*, cap. 2. Valparaíso, Chile.

DOCUMENTOS ELECTRONICOS

- Arriagada, C. y Sepúlveda, D. (2002). Satisfacción residencial en la vivienda básica SERVIU: La perspectiva del Capital Social. DITEC. Santiago, Chile. Recuperado de <http://cdocs.minvu.cl/link.asp?xFLD=MAT&xTER=SATISFACCION%20RESIDENCIAL>
- Biblioteca del Congreso Nacional (2012). Reporte estadístico comunal 2012: Quilpué – Sociales. Santiago de Chile. Recuperado de <http://reportescomunales.bcn.cl/index.php?title=Especial:PdfPrint&page=Quilpu%C3%A9/Sociales>
- CEPAL (S.F). Agenda social. Capital Social: sus potencialidades y limitaciones para la puesta en marcha de las políticas y programas sociales. En *Panorámica Social de América Latina 2001-2002*(cap. IV) Recuperado de http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/11254/Cap%C3%ADtulo_IV_2002.pdf
- Fernández, J. y Pérez, V. (2009) *Las relaciones entre la confianza y el asociacionismo en la generación del capital social: Observaciones sobre la*

- experiencia latinoamericana*. Board. Madrid, España. Recuperado de <http://www.asp-research.com/publications.asp?tipo=2>
- Forni, P. (2005) *Organizaciones comunitarias y redes sociales: sus implicancias en la generación de capital social y la superación de situaciones de exclusión*. Estudios de caso en Buenos Aires
 - Gobierno de Nicaragua (2006) *VII Censo de Población y IV de Vivienda, Vivienda y Municipios, volumen II*, Nicaragua. Recuperado de <http://www.inide.gob.ni/censos2005/VolVivienda/Vol%20II/Vol.II%20Vivienda-Municipios.pdf>
 - Haramoto (1983). *Vivienda Social*. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/3403949/Conceptos-de-Vivienda>
 - Libertad y Desarrollo (2012) *Déficit Habitacional en Chile: Las Cifras que Revela la CASEN 2011*, Santiago, Chile. Recuperado de http://www.lyd.com/wp-content/files_mf/tp1081casenvivienda.pdf
 - ONU (1948). *Declaración Universal de los Derechos Humanos*. Rescatado de http://www.ddhh.gov.cl/filesapp/Declaracion_Universal_DDHH.pdf
 - SECPLA Municipalidad de Quilpué (2011), *Análisis Demográfico Quilpué 1992-2011*.
 - Urquieta M. (2012), *Variables*, Valparaíso, Chile.

SITIOS WEB

- Sitio Web Oficial de la Ilustre Municipalidad de Quilpué: <http://www.quilpue.cl>
- Real Academia de la Lengua Española: <http://www.rae.es>
- Plataforma Urbana :
<http://www.plataformaurbana.cl/archive/2012/09/24/aumentan-a-6-familias-allegadas-y-hacinamiento-registra-leve-baja>

ANEXOS

Anexo N°1:

FOLIO	
FECHA	
RESPONSABLE	
N° LISTA	
ESTADO	

**LEVANTAMIENTO DE INFORMACION SOBRE EXPRESIONES DE
CAPITAL SOCIAL EN LAS FAMILIAS POSTULANTES AL PROGRAMA
FONDO SOLIDARIO DE ELECCION DE VIVIENDA**

La Escuela de Trabajo Social de la Universidad de Valparaíso junto con el Patrocinio institucional de la EGIS AGINSA está llevando a cabo un levantamiento de información con las familias postulantes de la comuna de Quilpué al Programa Fondo Solidario de Elección de Vivienda, con el fin de conocer con mayor profundidad su situación social, familiar y habitacional previa a la entrega de las soluciones habitacionales. Es por ello que le solicitamos su gentil colaboración respondiendo las siguientes preguntas.

La información que nos proporcionen será tratada confidencialmente y solo con los fines antes declarados.

Incidencias	N° Visitas			
	1	2	3	4
Se aplica la encuesta	1	2	3	4
No hay nadie en la vivienda	1	2	3	4
No hay personas adultas que puedan responder la encuesta	1	2	3	4
La vivienda está deshabitada	1	2	3	4
Entrevistado no desea responder	1	2	3	4
En caso de no respuesta, favor anotar razones expresadas por el informante:				

Observaciones:				

1.- Sexo

Femenino

Masculino

2.- ¿Cuál es su edad? _____

3.- ¿Es usted el jefe del núcleo familiar? (persona que aporta el mayor ingreso económico a su núcleo familiar)

Sí

No

4.- ¿Es usted quien postula al Programa Fondo Solidario de Elección de Vivienda?

Sí

No

5.- ¿Cuál es su estado civil?

a) Soltero

b) Casado

c) Anulado

d) Divorciado

e) Viudo

6.- ¿Cuál es su estado conyugal?

a) Conviviendo con el esposo o esposa

b) Conviviendo con una pareja con la que no está casado

c) Tengo pareja, pero no convivo con ella

d) Sin pareja

7.- ¿Cuál es su ocupación actual?

a) Trabajo Dependiente

b) Trabajo Independiente

c) Trabajo Ocasional

d) Trabajo no remunerado

e) Dueño/a de casa sin remuneración

f) Dueño/a de casa con remuneración

g) Asesor/a del hogar

- h) Jubilado
- i) Cesante
- j) Estudiante
- k) Otro. Especifique _____

8.- ¿Hasta qué curso estudió? (años de estudio) _____

9.- ¿Cuántas personas viven en su hogar? (contándolo a usted)

10.- ¿Cuáles son los integrantes de su núcleo familiar? Mencione todas las opciones que corresponda (Nº)

___ Esposo/a o Conviviente

___ Hijo/a

___ Nieto/a

___ Otro Familiar

___ No pariente

___ Ninguno (conteste la pregunta 11)

11.- Si usted postula de manera unipersonal, indique su condición

a) Adulto Mayor

b) Condición Indígena

c) Discapacidad Física, Mental y/o Sensorial

d) Víctimas en el Informe de la Comisión Nacional sobre Prisión Política y Tortura (VALECH)

e) Viudo

12.- ¿Cuál es el ingreso promedio mensual de su núcleo familiar? (si la persona no quiere contestar dejar en blanco) _____

13.- La(s) otra(s) familia(s) con que vive ¿tiene(n) ingresos económicos propios?

a) Sí

b) No

c) No vive(n) otra(s) familia(s)

14.- ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

- a) Casa
- b) Departamento en un edificio
- c) Pieza
- d) Mediagua
- e) Otro. Especifique _____

15.- En relación a la propiedad de la vivienda y el terreno donde se ubica, usted es:

- a) Propietario
- b) Miembro de una Sucesión (herencia)
- c) Arrendatario
- d) Usufructuario (vivienda cedida)
- e) Ocupante de hecho
- f) Allegado

16.- ¿De qué material están elaboradas las paredes de la vivienda? Mencione todas las opciones que corresponda.

- ___ Albañilería (todos los trabajos con loza, hormigón y ladrillo)
- ___ Adobe
- ___ Madera elaborada
- ___ Madera bruta
- ___ Internit
- ___ Otro. Especifique _____

17.- ¿De qué material es el piso de la vivienda? Mencione todas las opciones que corresponda.

- ___ Tierra
- ___ Cemento
- ___ Madera
- ___ Flexit
- ___ Cerámica
- ___ Otro. Especifique _____

18.- ¿De qué material es el techo de la vivienda? Mencione todas las opciones que corresponda.

Pizarreño

Zinc

Teja

Fonola (lámina de cartón prensado impregnada de alquitrán)

Desechos (ej. Latas)

Otro. Especifique _____

19.- ¿Cuántas piezas tiene la vivienda?

N° Dormitorios	
N° Otras piezas	
N° Total	

20.- ¿Cuántas familias viven en la vivienda? (si vive sólo una familia responda la pregunta 22)

21.- La(s) otra(s) familia(s) que habita(n) en la misma vivienda ¿están postulando de forma autónoma a una solución habitacional?

a) Sí. ¿Cuál? _____

b) No

22.- Califique con los siguientes criterios el estado de conservación de la vivienda:

a) Buena

b) Regular

c) Mala

23.- Indique si la vivienda presenta algunas de las siguientes problemáticas: (Mencione todas las opciones que corresponda)

Humedad

Plagas (ej. Termitas)

Daños

Goteras

Fatiga de materiales

Otras. Especifique _____

No presenta problemas

24.- Mencione los servicios básicos con los que cuenta la vivienda (Marcar con una X)

Energía eléctrica

Red de agua para consumo humano y otro uso doméstico

Evacuación de aguas lluvias

Recolección de basura

Evacuación y tratamiento de aguas servidas

Fosa séptica

Pozo negro

Redes de telecomunicación (telefonía fija y móvil, conectividad digital y satelital)

25.- Evalúe con nota de 1 a 7:

Acceso peatonal de su barrio	1	2	3	4	5	6	7
Acceso vehicular de su barrio	1	2	3	4	5	6	7
Servicio de transporte colectivo con recorridos más próximos al sector	1	2	3	4	5	6	7
Paradero de locomoción colectiva que está más próximo al sector	1	2	3	4	5	6	7
Infraestructura y servicios con que cuenta la vivienda para protegerse de riesgos naturales, tales como sismos, inundaciones, aluviones, derrumbes, etc.	1	2	3	4	5	6	7
Infraestructura y servicios con que cuenta la vivienda para protegerse de riesgos ocasionados por el hombre como contaminación del aire, agua, suelos acústica, etc.	1	2	3	4	5	6	7
Calidad de los espacios de áreas verdes con que cuenta su sector	1	2	3	4	5	6	7
Calidad de los espacios deportivos con que cuenta su sector (canchas, equipamiento deportivo en plazas)	1	2	3	4	5	6	7
Facilidad para llegar a centros de salud de su sector (consultorios, postas de urgencia, hospitales)	1	2	3	4	5	6	7
Facilidad para llegar a los recintos educativos que tiene su sector (escuelas, jardines infantiles)	1	2	3	4	5	6	7
Seguridad que percibe al usar los espacios públicos de su sector	1	2	3	4	5	6	7
Belleza de su barrio y alrededores	1	2	3	4	5	6	7

26.- A continuación le presentaré algunas afirmaciones, ¿me podría decir si está de acuerdo o en desacuerdo con ellas? (sólo una opción)

	Muy de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
Tengo confianza en mis vecinos.				
Me puedo desahogar con mis amigos				
Si tengo que salir les dejo las llave de mi casa a algún vecino				
Si no fuera por las personas que están cerca de mí, mi vida sería bastante peor.				
Las personas que conozco, en general, dan más problemas que apoyo.				
Si bien las personas que conozco me han ayudado, las cosas las he conseguido por mí mismo.				
Algunas de las personas que conozco, me han dado grandes oportunidades para mejorar mi situación económica				
En general no le pido ayuda a nadie conocido, me gusta moverme solo				
Si me enfermo mis vecinos se preocupan por mi				

27. - Desde siempre las personas han conversado temas importantes con otros. Revisando el último año, **¿Quiénes son las personas con las cuales usted conversa los temas importantes?** Sólo mencione el primer nombre o sus iniciales (El entrevistado debe nombrar 5 personas, si es que no fuera así, pregunte ¿alguien más?)

Simbología:

Nombre	Edad	Escolaridad	Relación	Sexo	Cercanía física			Tiempo que se conocen	Frecuencia con que se ven			Es fácil que se junten			Situación económica comparada con la de ella	Por el ha conocido gente	Favor que se da o se pide						confianza										
					1	2	3		1	2	3	1	2	3			1	2	3	Se han prestado o dinero	Cuidad o de la vivienda	Cuidad o de hijos y/o nietos	Se han dado consejos	Cuanta confianza le tiene	Cuanta confianza cree que tiene con usted								
				M	F	1	2	3	1	2	3	4	1	2	3	S	D	P	D	P	D	P	M	P	C	M	P	C	M	P	C	N	N
				M	F	1	2	3	1	2	3	4	1	2	3	S	D	P	D	P	D	P	M	P	C	M	P	C	N	N	C	N	C
				M	F	1	2	3	1	2	3	4	1	2	3	S	D	P	D	P	D	P	M	P	C	M	P	C	N	N	C	N	C
				M	F	1	2	3	1	2	3	4	1	2	3	S	D	P	D	P	D	P	M	P	C	M	P	C	N	N	C	N	C
				M	F	1	2	3	1	2	3	4	1	2	3	S	D	P	D	P	D	P	M	P	C	M	P	C	N	N	C	N	C

Relación	Cercanía física	Tiempo de conocerse	Frecuencia con que se ven	Facilidad para juntarse	Situación económica	Favores	Confianza
1.- Pariente	1.- Viven juntos	1.- Menos de un año	1.- Casi a diario	1.- Muy fácil	1.- Mejor que la mía	1.- Da	1.- Mucha
2.- Amigo	2.- Viven en el mismo barrio	2.- Más de un año menos de 3	2.- Al menos una vez por semana	2.- Mas o menos	2.- Igual que la mía	2.- Pide	2.- Poca
3.- Vecino	3.- Viven lejos	3.- Más de 3 años	3.- Al menos una vez por mes	3.- Muy difícil	3.- Peor que la mía	3.- Nada	3.- Casi nada

28.- A veces una persona necesita apoyo de otros que conoce. En otras ocasiones son esas personas quienes le piden ayuda a usted. En relación a esto indique:

	¿A quién recurre Ud.?	¿Quién se lo ha pedido?
Cuando necesita a alguien que escuche sus problemas (personales, familiares, o del trabajo)		
Cuando necesita a alguien que cuide a sus niños		
Cuando necesita pedir un pequeño favor (cuidar la casa, materiales, mano de obra)		
Cuando necesita a alguien que le preste dinero en caso de emergencia		
Cuando se queda corta de alimentos		

Simbología

1. Esposo/a	6. Primos/as	11. Amigo/as cercanos/as
2. Padres	7. Sobrinos/as	12. Vecinos/as
3. Hermanos/as	8. Parientes lejanos	13. Compañeros/as de trabajo
4. Hijos/as	9. Parientes políticos	14. Otro. Especifique
5. Tíos/as	10. Conocidos	15. Nadie

29.- ¿A cuál de las siguientes organizaciones pertenece usted? (Si no participa en ninguna organización responda la pregunta 31)

	PERTENENCIA		APORTA DINERO		ASISTE A REUNIONES			OCUPA UN CARGO DIRECTIVO EN ELLA		
	SI	NO	REGULARMENTE	OCASIONALMENTE	NO APORTA	REGULARMENTE	OCASIONALMENTE	NO ASISTE	SI	NO
Junta de Vecinos										
Centro de padres y apoderados										
Asociación gremial										
Club deportivo										
Cooperativa										
Grupo cultural										
Grupo de autoayuda										
Iglesia o asociación religiosa										
Voluntariado										
Partido político										
Comité										
Centro de madres										
Actividades recreativas										
Sindicato										
Otra (indique cual)										

30.- Mencione la(s) razón(es) o motivo(s) por el/los cual(es) no puede participar en ninguna organización

Trabaja	1	2	3	4	5	6	7	8	9
No tiene tiempo	1	2	3	4	5	6	7	8	9
No le llama la atención	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Hay poca organización de la comunidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Hay demasiados problemas o peleas entre vecinos	1	2	3	4	5	6	7	8	9
No participa para evitar problemas	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por enfermedad	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Me cuesta llegar al lugar	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Otra. Especifique _____	1	2	3	4	5	6	7	8	9

31.- Cómo definiría la calidad de su relación con las siguientes instituciones: (marque sólo una alternativa)

	Buena y estrecha relación	Buena relación	Distante relación	Nula relación	Pésima relación
Municipalidad de Quilpué					
SERVIU de Valparaíso					
EGIS AGINSA					
Carabineros de su sector					
Centro de salud Primario (consultorio) de su sector					
Establecimiento educacionales y jardines infantiles de su sector					
Cuerpo de bomberos de su sector					

32.- ¿Cuáles fueron las **personas** y/o **instituciones** que le brindaron información sobre el proyecto habitacional? (Mencionar el orden)

Familiares	1	2	3	4	5	6	7	8
Vecinos/as	1	2	3	4	5	6	7	8
compañeros/as de trabajo	1	2	3	4	5	6	7	8
Municipalidad de Quilpué	1	2	3	4	5	6	7	8
SERVIU	1	2	3	4	5	6	7	8
EGIS AGINSA	1	2	3	4	5	6	7	8
Otra. Especifique _____	1	2	3	4	5	6	7	8
Nadie	1	2	3	4	5	6	7	8

33.- ¿Con qué frecuencia asiste a las reuniones informativas del proyecto habitacional?

- a) Siempre (responda la pregunta 35)
- b) A veces
- c) Nunca

34.- Mencione la(s) razón(es) o motivo por el cual no puede asistir a las reuniones informativas del proyecto habitacional

Trabaja	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
No tiene tiempo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
No le llama la atención	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Hay poca organización de la comunidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Hay demasiados problemas o peleas entre vecinos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
No participa para evitar problemas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Por enfermedad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Me cuesta llegar al lugar	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
El horario no me acomoda	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Otra. Especifique _____	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
No la (o) han citado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

35.- ¿Cómo se entera de las reuniones informativas? Mencione el orden de todas las que correspondan.

Por un familiar	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por un vecino/a	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por un amigo/a o compañero/a de trabajo	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por dirigentes del campamento	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por medio de equipo profesional de la EGIS.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por medio de equipo profesional del SERVIU	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por medio de la Municipalidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Nadie me informa	1	2	3	4	5	6	7	8	9
No aplica	1	2	3	4	5	6	7	8	9

36.- ¿Asistió a los talleres de autodiagnóstico realizados por la EGIS?

- a) Sí
- b) Solo a uno
- c) No

37.- Mencione la(s) razón(es) o motivo(s) por el cual no pudo asistir a los talleres de autodiagnóstico realizados por la EGIS

Trabaja	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
No tiene tiempo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
No le llama la atención	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Hay poca organización de la comunidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Hay demasiados problemas o peleas entre vecinos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
No participa para evitar problemas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Por enfermedad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Me cuesta llegar al lugar	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
El horario no me acomoda	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Otra. Especifique _____	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
No la (o) han citado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

38.- ¿Cómo se enteró de los talleres de autodiagnóstico? Mencione el orden de todas las que correspondan.

Por un familiar	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por un vecino/a	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por un amigo/a o compañero/a de trabajo	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por dirigentes del campamento	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por medio de equipo profesional de la EGIS.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por medio de equipo profesional del SERVIU	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por medio de la Municipalidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Nadie me informa	1	2	3	4	5	6	7	8	9
No aplica	1	2	3	4	5	6	7	8	9

39.- ¿Asistió usted a la capacitación de la Ley de Organizaciones Comunitarias?

a) Sí (responda la pregunta 41)

b) No

40.- Mencione la(s) razón(es) o motivo(s) por el cual no pudo asistir a la capacitación de la Ley de Organizaciones Comunitarias

Trabaja	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
No tiene tiempo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
No le llama la atención	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Hay poca organización de la comunidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Hay demasiados problemas o peleas entre vecinos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
No participa para evitar problemas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Por enfermedad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Me cuesta llegar al lugar	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
El horario no me acomoda	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Otra. Especifique	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
No la (o) han citado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

41.- ¿Cómo se enteró de la capacitación de la Ley de Organizaciones Comunitarias? Marque todas las que correspondan.

Por un familiar	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por un vecino/a	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por un amigo/a o compañero/a de trabajo	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por dirigentes del campamento	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por medio de equipo profesional de la EGIS.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por medio de equipo profesional del SERVIU	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Por medio de la Municipalidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Nadie me informa	1	2	3	4	5	6	7	8	9
No aplica	1	2	3	4	5	6	7	8	9

42.- ¿Cuál es la **principal** acción que ha realizado para juntar el ahorro?

a) Estoy o estuve trabajando

b) Me conseguí un préstamo

c) Me lo entregó algún familiar

d) Me ayudó un amigo(a), compañera(o) de trabajo

e) Fui por mis propios medios a la gobernación a solicitar ayuda económica

f) Solicité reunión con asistente social de la Municipalidad

g) Realicé actividades de forma individual

- h) Participé de actividades grupales
- i) Aún no lo he juntado

43.- ¿Usted ha participado de actividades comunitarias con un fin distinto a la solución habitacional?

- a) Sí, ¿Cual? _____
- c) No

44.- ¿Con qué frecuencia ha participado de estas actividades?

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

45.- A continuación le presentaré algunas afirmaciones, ¿me podría decir si está de acuerdo o en desacuerdo con ellas? (sólo una opción)

	Muy de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
Las personas al organizarse pueden lograr sus metas con mayor facilidad que de forma individual				
Las actividades comunitarias con fines solidarios, de recreación, religiosos, entre otros son igual de importantes que las con fines económicos				
Una forma útil de juntar dinero para la solución habitacional son las actividades grupales y/o comunitarias.				

¡Muchas Gracias! ☺