



## **“EFECTOS DE LA TITULACIÓN EN EL CAPITAL SOCIAL”**

**Trabajo de Investigación presentado  
para optar al Grado Académico de  
Magíster en Economía**

**Presentado por**

**Srta. Milagros Alejandra Chocce Falla**

**Asesor: Profesor Diego Winkelried**

**2016**

Dedico el presente trabajo a mis padres por su constante e incondicional apoyo y cariño.

## Índice

Índice de tablas.....	iv
Índice de anexos .....	v
<b>Capítulo I. Introducción y motivación .....</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo II. Revisión de la literatura.....</b>	<b>3</b>
1. Capital social.....	3
2. Titulación y derechos de propiedad .....	6
<b>Capítulo III. Datos y metodología.....</b>	<b>9</b>
1. Estadística descriptiva de los datos.....	10
2. Metodología .....	12
<b>Capítulo IV. Análisis de resultados .....</b>	<b>14</b>
<b>Conclusiones y recomendaciones.....</b>	<b>17</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>19</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>20</b>
<b>Nota biográfica .....</b>	<b>22</b>

### Índice de tablas

Tabla 1.	Principales programas de COFOPRI.....	7
Tabla 2.	Distribución de la muestra 2010 y 2012 (I).....	9
Tabla 3.	Distribución de la muestra 2010 y 2012 (II).....	10
Tabla 4	Descripción del jefe de hogar promedio.....	10
Tabla 5.	Descripción del hogar y la vivienda .....	11
Tabla 6.	Descripción de la participación social .....	12
Tabla 7.	Resultados del modelo de diferencias en diferencias con efectos fijos .....	15

## **Índice de anexos**

Anexo 1.	Indicadores de capital social comúnmente utilizados.....	21
----------	--	----

## Capítulo I. Introducción y motivación

El derecho de propiedad es una variable clave en el desarrollo económico, pues es considerada una condición previa esencial para el crecimiento económico y social (Norton, 1998). El capital social, por su parte, se basa en el trabajo en red que genera externalidades positivas a través del uso de determinadas normas y de la confianza generada dentro de las organizaciones sociales (Durlauf & Fafchamps, 2005). Los estudios acerca de los efectos de la titulación sobre el capital humano y capital económico de las familias han sido fundamentales para la elaboración de políticas públicas en economías en desarrollo (De Soto, 2011). De manera paralela, el capital social ha sido estudiado como determinante del ingreso per cápita, escolaridad, índices de democracia, entre otros; así como, variable dependiente de la estructura familiar, características del individuo, género, entre otros (Durlauf & Fafchamps, 2005).

La literatura que explora el efecto de la titulación sobre el capital social es muy limitada, sin embargo, DiPasquale & Glaeser (1999) dieron un gran aporte al establecer que existe una fuerte correlación entre la tenencia de un título de propiedad y las variables que implican ser un buen ciudadano<sup>1</sup>. De manera general, los autores mencionaron que una manera de invertir en capital social era a través de un mayor involucramiento por parte de los individuos de una comunidad en sus entornos locales a través de la participación en temas políticos o en organizaciones no profesionales. Además, se dijo que la inversión en capital social era incentivada, en gran parte, por la titularidad que los individuos tenían en sus predios, pues ello generaba una barrera a la movilidad y motivaba a los habitantes de una comunidad a trabajar para mejorarla. Si bien los resultados no fueron concluyentes, se logró expandir la literatura sobre el capital social.

En ese sentido, este trabajo busca explicar y cuantificar el efecto de un programa de titulación sobre una serie de medidas de capital social vinculadas principalmente con la participación en grupos sociales no profesionales. Para ello, se usará dos fuentes de información provenientes de COFOPRI (Organismo de Formalización de la Propiedad Informal): la Línea de base sobre la situación social de población y viviendas realizada en el año 2010 y la Encuesta de Evaluación de Impacto (Seguimiento) realizada en el año 2012. Ambas bases de datos contienen información de un único cuestionario base.

---

<sup>1</sup> Los autores mencionan que para medir si un ciudadano es un buen ciudadano utilizan variables como la participación en organizaciones no profesionales y la participación en la política local (DiPasquale & Glaeser, 1999:38)

La importancia del trabajo de investigación se fundamenta en evaluar si el efecto que los programas de titulación tuvieron sobre las organizaciones sociales no profesionales de las comunidades en donde se aplicó dicho programa fue positivo o no y, evaluar también, las potenciales interacciones que se generen con otras variables de interés. Además de ello, la investigación permitirá ampliar la literatura de titulación de propiedad y capital social realizada a nivel internacional y también contribuir con material académico para la formulación de políticas públicas.

## Capítulo II. Revisión de la literatura

Explorar el efecto de la titulación sobre el capital social requiere, primero, examinar de forma independiente ambos conceptos con la finalidad de conocer la dinámica existente entre ellos. Por un lado, el capital social ha sido ampliamente estudiado y definido por muchos autores sin llegar a un consenso sobre las dimensiones que debería involucrar la definición, pero señalando siempre la relevancia de este tipo de capital en el bienestar y desarrollo de una comunidad. Por otro lado, el derecho de propiedad es considerado por muchos como una condición esencial para el crecimiento económico y desarrollo social. De esta manera, resulta relevante poder comprender qué aspectos componen cada variable y, sobre todo, de qué manera aportan al desarrollo de una determinada comunidad.

**1. Capital social** Existen diferentes formas de capital que determinan parte del crecimiento y desarrollo de un país. Por ejemplo, Grootaert (1998) reconoce que las formas de capital natural, físico y humano determinan de manera parcial el proceso de crecimiento económico, pues pasan por alto, por ejemplo, las interacciones y organización de los actores económicos existentes. De hecho, considerar las relaciones interpersonales de los agentes económicos permite observar un tipo diferente de capital, el capital social.

Desde inicios del siglo XX, numerosos investigadores se dedicaron a construir explicaciones profundas y significativas sobre el capital social con la finalidad de promover el desarrollo conceptual y empírico de este tema. En ese sentido, a fines de la década de los ochenta e inicios de los noventa el trabajo de investigación de varios autores, principalmente de Coleman (1988) y Putnam (1993), permitió que el tema del capital social cobrara mayor importancia en la esfera académica (Feldman & Assaf, 1990).

De esta forma, se encontró que algunos autores definen al capital social como el acceso a conocimiento y oportunidades a través de las redes de contacto con la finalidad de impulsar el desarrollo social y económico de un grupo o sociedad (Foster & Maas, 2014). Otros lo definen como la suma de recursos que acumula un individuo o grupo en virtud de poseer una red duradera de relaciones informales o institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo (Sabatini, 2005). Por su parte, Durlauf & Fafchamps (2005) proponen una definición importante, pues sostienen que el capital social genera externalidades positivas para los miembros de un grupo o asociación, las cuales se logran a través de la confianza compartida, de las normas y valores que surgen de relaciones informales establecidas internamente.



El concepto más elemental de capital social fue propuesto por Putnam (1993), quien analizó al capital social como las relaciones sociales y las normas asociadas a estas que, en conjunto, tenían un efecto en la productividad de la comunidad. En otras palabras, Putnam mencionó que el capital social facilitaba por sí mismo la coordinación y cooperación de un grupo para su propio beneficio (Grootaert, 1998). De la misma manera, Coleman (1988) consideró las relaciones interpersonales desde una óptica vertical, es decir, las que contemplaban una figura jerárquica al momento de la generación de relaciones sociales.

Como se puede observar, las definiciones expuestas han girado en torno a las relaciones interpersonales y los beneficios que estas generan dentro de un grupo o sociedad específica. Este tipo de definiciones se enmarcan dentro de lo que autores Rothstein & Stolle (2008) denominaron “modelo de capital social centrado en la sociedad”, es decir, que la capacidad de generar capital social recae en los individuos que componen una sociedad. Este modelo implica que la participación de los individuos en organizaciones no profesionales, actividades políticas, voluntariado, entre otras, aportan significativamente en la construcción del capital social. De manera contraria, los autores también hablaron del “modelo de capital social centrado en las instituciones del Estado”, el cual propone que la principal fuente de generación de capital está en el aparato estatal. Este modelo implica que el gobierno es el encargado de, a través de sus instituciones, incentivar la confianza institucional que, al ser generalizada, permita incrementar el capital social (Rothstein & Stolle, 2008).

El concepto de capital social es un concepto amplio, el cual puede utilizarse tanto a nivel de individuos como a nivel de país. A pesar de ello, es importante realizar una distinción cuando se habla a nivel institucional pues puede confundirse con el capital institucional. El capital institucional provee instituciones estatales eficientes en donde el capital social puede desarrollarse (Bénédiq, 2009). Dado que el segundo modelo propuesto plantea un análisis que involucra la eficiencia de instituciones estatales, para efectos del presente trabajo no se tomará en cuenta dicho modelo, sino solo el centrado en la participación de los individuos de la sociedad.

Las definiciones que fueron mencionadas dentro del enfoque centrado en la sociedad están compuestas por elementos distintos los cuales no son excluyentes, sino que se complementan dentro del mismo proceso de generación de capital social. Por lo tanto, la generación de capital social bajo cualquiera de esas definiciones tiene un impacto tanto en indicadores de desarrollo

como en indicadores económicos y sociales (Grootaert, 1998). El impacto del capital social ocurre a través de varios canales, por ejemplo, Durlauf *et al.* (2005) propusieron el intercambio de información, la identidad del grupo y la coordinación explícita como canales a través de los cuales el capital social genera eficiencia.

En general, la importancia del capital social radica en que permite resolver las fallas en la coordinación de una economía que tiene múltiples equilibrios de Pareto, pues provee de recursos como el liderazgo y la coordinación necesaria para elegir un equilibrio superior dentro de todos los equilibrios posibles. También el capital social permite alterar los incentivos individuales con la finalidad de conseguir un equilibrio superior. Por último, permite abrir nuevos canales de información (Durlauf & Fafchamps, 2005).

Dadas las definiciones, es necesario conocer qué factores determinan la generación de capital social. El capital social puede estar determinado por una serie de factores preestablecidos tanto a nivel de individuo como a nivel de contexto, por ejemplo, Parts (2013) menciona las características que determinan la formación de capital social. Las características que propone son denominadas características psicológicas y socioeconómicas del individuo, en donde se encuentran el ingreso, la educación, el estatus social, los valores y la experiencia personal.

Numerosos autores han escrito sobre la formación y efectos del capital social en determinadas áreas. Por ejemplo, Olken (2009) encontró que una mejora en la señal y en la oferta de canales de televisión y estaciones de radio disminuía la participación de los individuos en organizaciones sociales y, además de ello, disminuía la confianza dentro las mismas agrupaciones. De igual manera, DiPasquale & Glaeser (1999) dieron un gran aporte al establecer que existe una fuerte correlación entre la tenencia de un título de propiedad y las variables que implican ser un buen ciudadano. Los autores mencionaron que una manera de invertir en capital social era a través de un mayor involucramiento por parte de los individuos de una comunidad en sus entornos locales a través de la participación en temas políticos o en organizaciones no profesionales. Por último, Sabatini (2005) analizó las dimensiones de capital social en Italia a través de más de doscientos indicadores en donde, finalmente, a través de un análisis sintético, logró proponer un indicador de capital social.

A pesar de que existen un sinnúmero de investigaciones dedicadas a definir qué es el capital social, tal y como lo mencionaron Durlauf y Fafchamps (2005), es necesario utilizar una definición de capital social que involucre variables observables que puedan utilizarse como *proxys*, en caso se

requiera realizar una investigación que pretenda medir el capital social. En este caso, el uso de técnicas de análisis factorial no permitiría definir de manera correcta y asertiva el capital social. Por ello, realizar una medición presupone que uno puede definir exactamente lo que necesita ser medido. En ese sentido, dado que el capital social puede ser definido de varias maneras proponer un indicador único que mida el capital social resulta difícil (Grootaert, 1998).

La definición de capital social utilizada en el presente trabajo corresponde a la propuesta por Durlauf y Fafchamps (2005) debido a que este concepto puede ser aproximado a través de la participación en grupos sociales utilizada por Putnam en 1993 que, por acuerdo de varios autores, es una medida canónica del capital social en la literatura (Olken, 2009).

## **2. Titulación y derechos de propiedad**

El derecho de propiedad es una variable clave en el desarrollo económico, pues es considerada como una condición previa esencial para el crecimiento económico y social (Norton, 1998). Este derecho a tener algo propio se otorga a los ciudadanos a través de la titulación, por ello, acceder a un título de propiedad reconocido por el Estado supone diversos beneficios, como por ejemplo, una mejora en la calidad de vida, mejoras en la condición de la vivienda, un mayor acceso a servicios financieros y un mayor nivel de seguridad jurídica. Los estudios acerca de los efectos de la titulación sobre el capital humano y capital económico de las familias han sido fundamentales para la elaboración de políticas públicas en economías en desarrollo.

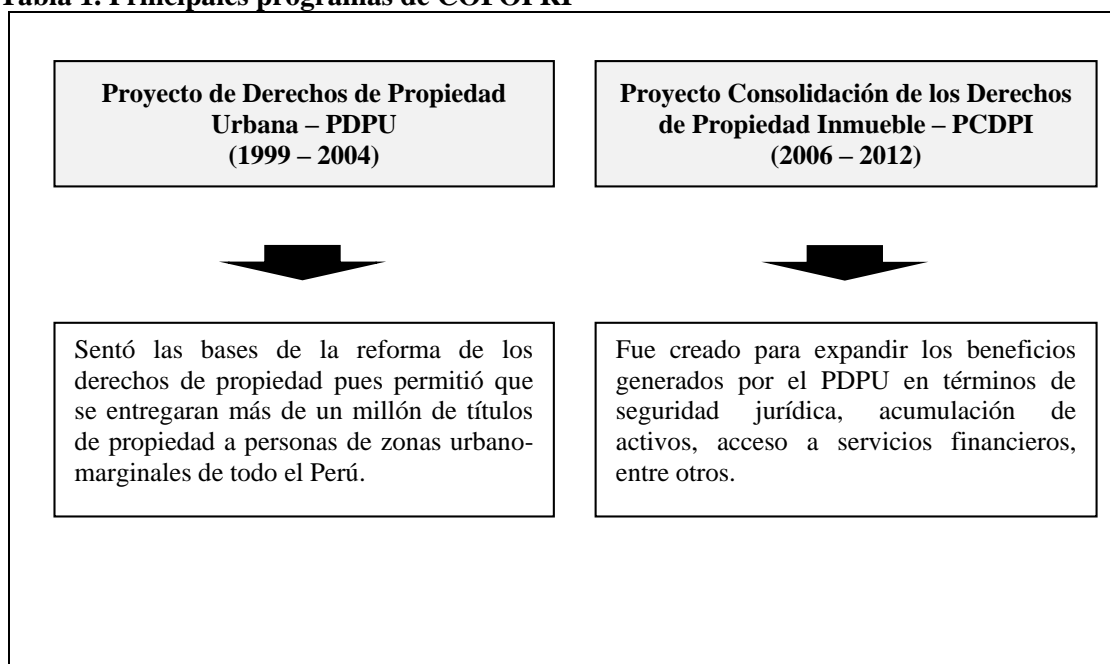
Existen diversos estudios realizados sobre la importancia y los efectos de la titulación de propiedad en diferentes áreas. Un ejemplo de ello son los trabajos realizados por Field (2003) y Field & Torero (2004) para Perú, en donde, en el primer caso, se analizó el efecto de la titulación en la oferta laboral y, en el segundo, se evaluó el impacto de la tenencia de títulos de propiedad en el acceso de las mujeres al microcrédito. Otra área común de estudio es la referida a la pobreza, pues Galiani & Schargrodsky (2010) analizaron los efectos de la titulación en la pobreza. Los autores encontraron que la titulación genera en las poblaciones más pobres un incremento en la educación de los niños, un incremento en la inversión del hogar y una reducción en el tamaño del hogar. Por último, Molina (2013) analiza los efectos heterogéneos de los derechos de propiedad en la inversión realizada en mejoras del hogar.

En el caso del Perú, la tenencia de títulos de propiedad, a diferencia de varios países de América Latina, fue un tema priorizado por varios gobiernos, quienes crearon programas y organismos especializados para atender este problema. El problema de titulación de propiedad se remonta a

la década de los años cuarenta –sino antes– originado, principalmente, por procesos migratorios del campo a la ciudad. En ese entonces, las principales ciudades del Perú experimentaron un crecimiento explosivo lo que trajo como consecuencia que las zonas periféricas de las principales ciudades (especialmente en la capital) sufran procesos de invasión y posesión informal de terrenos estatales desocupados.

Las políticas de titulación fueron tomando importancia a lo largo de la década de los noventa, de manera especial durante el año 1996 con la creación de la Comisión de Formalización de la Propiedad Informal – COFOPRI. Sin embargo, desde el año 1961, el gobierno estuvo intentando legislar (sin éxito alguno) a través de leyes como la Ley Orgánica de Barrios Marginales o el Sistema Nacional de Apoyo a la Movilización Social – SINAMOS (1971). Luego del poco éxito legislativo, se decidió facultar a los municipios en el tema de titulación, por ello, en la década de los 80 se dio la municipalización de las funciones de titulación. Ya hacia finales de la década de los 90, la creación de COFOPRI permitió que se desarrollaran reformas sobre los derechos de propiedad juntamente con organismos internacionales (Banco Mundial y Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento).

**Tabla 1. Principales programas de COFOPRI**



Fuente: COFOPRI

El programa de titulación peruano constituyó la primera reforma de derechos de propiedad a gran escala realizada en países en vías de desarrollo. De manera específica, a partir de la creación de COFOPRI el Gobierno Peruano impulsó reformas vinculadas a los derechos de propiedad con el apoyo de diversos organismos internacionales. Este esfuerzo permitió que los programas generados por COFOPRI tengan un impacto sustancial en la reducción de la pobreza por medio del otorgamiento de más de 1,6 millones de títulos de propiedad a predios ilegales ubicados en ciudades urbanas de todo el país (Field & Torero, 2007).

### Capítulo III. Datos y metodología

Las fuentes de información empleadas son dos: la línea de base sobre la situación social de población y viviendas realizada en el año 2010 y la Encuesta de Evaluación de Impacto (Seguimiento) realizada en el año 2012. Ambas bases de datos son de titularidad de COFOPRI (Organismo de Formalización de la Propiedad Informal) y contienen información de un único cuestionario base. La información de ambas encuestas fue recogida en once departamentos del Perú de manera similar. A continuación se muestra la composición de la muestra tanto para el año 2010 como para el año 2012.

**Tabla 2. Distribución de la muestra 2010 y 2012 (I)**

<b>Departamento</b>	<b>Total 2010</b>	<b>(%) 2010</b>	<b>Total 2012</b>	<b>(%) 2012</b>
Ancash	160	4	261	7
Ayacucho	343	9	286	8
Cajamarca	737	19	645	18
Cusco	17	0	19	1
Huancavelica	323	9	257	7
La Libertad	243	6	232	7
Lambayeque	111	3	128	4
Lima	139	4	178	5
Loreto	652	17	617	17
Puno	292	8	376	11
San Martín	769	20	531	15
<b>Total</b>	<b>3.786</b>	<b>100</b>	<b>3.530</b>	<b>100</b>

Fuente: Línea de base 2010 y Encuesta de Seguimiento 2012 COFOPRI

En el año 2010 se recogió información de 3.786 hogares, mientras que en el año 2012 solo se pudo recoger información del 79% de la muestra inicial, es decir, se obtuvo información de 2.983 hogares debido a que no se logró identificar a algunos de los hogares que fueron encuestados inicialmente. En ese sentido, la muestra finalmente utilizada en la elaboración del panel de datos corresponde a la de 2.983 hogares pertenecientes tanto a la submuestra del 2010 como la del 2012.

**Tabla 3. Distribución de la muestra 2010 y 2012 (II)**

<b>Departamento</b>	<b>Total 2010</b>	<b>(%) 2010</b>	<b>Total 2012</b>	<b>(%) 2012</b>
Ancash	139	5	139	5
Ayacucho	276	9	276	9
Cajamarca	631	21	631	21
Cusco	15	1	15	1
Huancavelica	255	9	255	9
La Libertad	173	6	173	6
Lambayeque	65	2	65	2
Lima	120	4	120	4
Loreto	537	18	537	18
Puno	253	8	253	8
San Martín	519	17	519	17
<b>Total</b>	<b>2.983</b>	<b>100</b>	<b>2.983</b>	<b>100</b>

Fuente: Línea de base 2010 y Encuesta de Seguimiento 2012 COFOPRI

### 1. Estadística descriptiva de los datos

Los jefes de hogar encuestados, tanto en el año 2010 y en el 2012, fueron, en promedio, mayoritariamente hombres de 49 años en donde solo el 23 y 19% dijo ser migrante en el 2010 y 2012 respectivamente. Los resultados obtenidos en el grupo de control y tratamiento del año 2010 y 2012 son significativamente iguales en dos de las tres variables analizadas. Solo en el caso de la condición del jefe de hogar (migrante), los resultados entre el grupo de tratamiento y control son significativamente distintos.

**Tabla 4. Descripción del jefe de hogar promedio**

<b>Variable</b>	<b>2010</b>			<b>2012</b>		
	(T=0)	(T=1)	Diff.	(T=0)	(T=1)	Diff.
Edad promedio en años	48	49	==	49	50	==
Sexo (1=hombre)	81%	78%	==	81%	78%	==
Migrante (1=migrante)	28%	17%	!=	26%	12%	!=

Nota: diferencia de medias al 95% de confianza.

Fuente: Línea de base 2010 y Encuesta de Seguimiento 2012 COFOPRI

En el año 2010 y 2012 el número promedio de miembros de los hogares encuestados fue 4 mientras que el número promedio de hijos fue 2 para ambos años. Respecto al tiempo promedio de permanencia en el hogar, se indicó que, para ambos años, las familias tienen entre 18 y 19 años viviendo en sus viviendas. Si bien el tamaño promedio del lote es mayor a los 200 m<sup>2</sup>, el área construida se incrementó en 35 m<sup>2</sup>, aproximadamente, entre los años 2010 y 2012. En cuanto a la infraestructura de la vivienda, solo en 7% de los jefes de hogar manifestaron tener piso de parquet, láminas, losetas o madera. En el caso del techo, un tercio de los techos son de concreto armado, madera o tejas. Respecto a las paredes, menos del 30% indicó tener paredes de ladrillo y, en cuanto al baño de la vivienda, menos del 65% dijo tenerlo dentro de la misma.

Otro aspecto importante que considerar es el estado de propiedad de la vivienda previo y posterior a la intervención. En ese sentido, existen cuatro posibles estados: obtenida por invasión, propia, cedida o alquilada. La diferencia entre la proporción de viviendas obtenidas por invasión entre el grupo de tratamiento y control se mantiene no significativa en ambas etapas. Es probable que esto se deba a la composición del grupo de tratamiento ya que solo un número reducido de viviendas se encontraba dentro de este grupo. Algo similar sucede con las viviendas cedidas; sin embargo, la participación de este tipo de vivienda se incrementó en cerca de 10 pp en ambos grupos entre los años 2010 y 2012. Las viviendas alquiladas parecen no seguir un patrón muy definido, al 2012, prácticamente ninguna de las viviendas del grupo de tratamiento era alquilada.

La proporción de viviendas propias en cada uno de los años merece un análisis por separado. En general, en el 2010 se registra una mayor proporción de viviendas propias que en el 2012. Es probable que haya un efecto global de reducción de viviendas propias para ambos grupos, tal vez a causa de la migración interna y, naturalmente, por el notable incremento de viviendas cedidas. Asimismo, la diferencia significativa que existía en el 2010 entre ambos grupos desaparece en el 2012. Si bien este parece ser un resultado contradictorio con la intervención realizada, en términos absolutos, sí se observa un incremento del número de viviendas tituladas; sin embargo, esto no se aprecia en términos relativos debido a la dinámica de cesión de viviendas.

**Tabla 5. Descripción del hogar y la vivienda**

Variable	2010			2012		
	(T=0)	(T=1)	Diff.	(T=0)	(T=1)	Diff.
Número de miembros del hogar	4	4	==	4	4	==
Número de hijos del jefe de hogar	2	2	==	2	2	==
Tiempo promedio de permanencia en el hogar	16 años	19 años	!=	17 años	20 años	!=
Tamaño del lote promedio (m <sup>2</sup> )	302	289	!=	266	327	==
Área construida promedio (m <sup>2</sup> )	99	112	==	125	155	!=
Piso parqué, láminas, losetas, madera	7%	5%	==	7%	8%	==
Techo concreto armado, madera y tejas	32%	31%	==	34%	33%	==
Pared ladrillo o cemento	21%	19%	==	24%	24%	==
Baño dentro de la vivienda	61%	68%	!=	54%	55%	==
Vivienda obtenida por invasión	17%	16,2%	==	13,3%	13,8%	==
Vivienda propia	50,9%	58,7%	!=	46,9%	53,4%	==
Vivienda cedida	24,8%	22,8%	==	31,6%	32,6%	==
Vivienda alquilada	7%	2%	!=	8%	0%	!=

Nota: diferencia de medias al 95% de confianza.

Fuente: Línea de base 2010 y Encuesta de Seguimiento 2012 COFOPRI



La participación en organizaciones sociales manifestada por los jefes de hogar se incrementó de 21 a 32% entre los años 2010 y 2012, en promedio. Al desagregar esta información por grupos, se observa un incremento en ambos segmentos. Es importante mencionar que esta variable incluye tanto organizaciones sociales no profesionales como programas sociales. En cuanto a la cantidad de organizaciones promedio en las que se participa, en el 2012 la gran mayoría pasó de participar solo en una a participar en dos organizaciones. Para este estudio resulta relevante esta distinción, ya que gran parte del incremento de participación en organizaciones sociales se debió a la extensión de la cobertura de programas sociales en las zonas de tratamiento y de control. Esta clasificación de organizaciones sociales es tomada en cuenta dentro de la metodología de estimación y se controla por la participación en programas sociales.

**Tabla 6. Descripción de la participación social**

Variable	2010			2012		
	(T=0)	(T=1)	Diff.	(T=0)	(T=1)	Diff.
Pertenece a una organización social	19%	22%	==	28%	36%	==
Organizaciones sociales no profesionales	80%	98%	!=	16%	6%	!=
Programas sociales	20%	3%	!=	84%	94%	!=

Nota: diferencia de medias al 95% de confianza.

Fuente: Línea de base 2010 y Encuesta de Seguimiento 2012 COFOPRI

En suma, el análisis descriptivo de los grupos de tratamiento y de control revela una muestra que no es perfectamente balanceada en el período previo al tratamiento. Sin embargo, las variables de control a considerar posteriormente descansan sobre una diferencia no significativa previa a la intervención. Asimismo, como se verá en la siguiente sección, la estrategia de efectos fijos permitirá mitigar las diferencias no observadas entre ambos grupos. A continuación, se detalla la metodología del documento.

## 2. Metodología

Debido a la estructura de la información, se logró construir un panel de datos de los individuos que fueron encuestados tanto en el año 2010 como en el año 2012. Con estos datos, se estima el efecto de la titulación en el capital social. Como ya se mencionó, para efectos del presente trabajo se aproximará el capital social a través la variable de participación en organizaciones sociales no profesionales, pues es una variable comúnmente utilizada en la literatura y, además, porque está disponible en las bases de datos usadas.

Cabe resaltar que la construcción de la variable denominada participación en organizaciones sociales no profesionales incluye solo la participación en organizaciones que no son programas sociales y que no implican la entrega de una remuneración o algún beneficio tangible. En ese sentido, dicha variable incluye solo la participación en organizaciones en donde el ingreso es voluntario y no remunerado. Esta diferencia resulta fundamental ya que coincide con los estándares de construcción de aproximaciones del capital social, dado que reside en la decisión de participación del individuo y no en la asignación exógena realizada por el Estado u organizaciones no gubernamentales.

En concreto, para determinar el impacto del programa usando datos panel se estimó la siguiente regresión:

$$Y_{it} = \alpha + DD * T_i * t + \beta T_i + \delta_t X_i + \varepsilon_{it}$$

En donde  $T_i$  es la variable de tratamiento,  $t$  es la *dummy* de tiempo, y el coeficiente de la interacción de  $T_i$  y  $t$  nos da el impacto estimado del tratamiento en la variable de resultado  $Y_{it}$ . En este caso, la variable de  $T_i$  indica si el hogar recibió o no el título COFOPRI y la variable de resultado  $Y_{it}$  es la participación en una organización social no profesional. La variable  $X_i$  incluye los controles utilizados: ingreso familiar, educación primaria, tamaño del predio, tamaño del área construida y vivienda obtenida por invasión.

Dicha regresión se estimó controlando por efectos fijos, es decir, por las características no observables e invariantes del hogar, que podrían influenciar en la variable de resultado. Asimismo, como se observa posteriormente, la variable de pertenencia al grupo de tratamiento es omitida dada la estimación por efectos fijos. Dado que se cuenta con una línea de base y una de seguimiento a los mismos hogares, la endogeneidad está controlada pues se limpia el efecto de las características o eventos no observables en la regresión con las diferencias.

Con relación al posible problema de doble causalidad en cuanto a la relación entre el capital social y la titulación, la línea de base nos permite solucionar este posible obstáculo. Al controlar por la medida inicial de capital social del hogar y las variables no observables, se puede afirmar que la variación en esta medida de capital social posterior a la intervención se debe exclusivamente al tratamiento. En ese sentido, nuestro estimador de  $\widehat{DD}$  es consistente. Del mismo modo, la consideración de los controles mencionados tanto en el período previo como posterior a la intervención permite incrementar la eficiencia de los estimadores.

#### **Capítulo IV. Análisis de resultados**

En esta sección se presentan los resultados relevantes del estudio. Si bien, se realizó un análisis exploratorio con distintas medidas de capital social como la pertenencia, percepción de seguridad en la comunidad, entre otros; finalmente, se optó por el uso de la participación en organizaciones sociales debido al ajuste de las especificaciones. A continuación, se presentan estos resultados.

Se estimaron dos modelos de diferencias en diferencias en donde la variable dependiente utilizada en ambos fue la pertenencia a una organización social no profesional. El primer modelo (1) no incorpora controles, mientras que el segundo modelo (2) sí. Como se preveía en las estadísticas descriptivas, la participación en organizaciones sociales se redujo entre ambos puntos en el tiempo, independientemente de la pertenencia al grupo de tratamiento o de control. Asimismo, la especificación sin controles, pero controlado por no observables, revela un efecto negativo del tratamiento sobre el capital social. En concreto, la titulación redujo en 38,9 pp la probabilidad de que un individuo participe en una organización social no profesional, en consecuencia, reduce su nivel de capital social. A pesar de la omisión de controles observables el ajuste de la especificación es notablemente alto ( $R^2 = 0,44$ ).

En la segunda especificación, la inclusión de controles indudablemente mejora el ajuste de la regresión, pero no de una manera despreciable.

El principal hallazgo indica que el hecho de tener un título de propiedad reduce la probabilidad de participar en una organización social no profesional en aproximadamente un 49 pp. Una de las potenciales explicaciones a este resultado es que al recibir un título de propiedad, el hogar promedio adquiere seguridad y confianza, por lo que se hace “menos necesario” participar en una organización que, posiblemente, antes del título, otorgaba los mismos beneficios intangibles logrados con el título.

Este resultado es primordial para la elaboración de política de titulación dada la importancia del capital social evidenciada en la literatura y en su contribución a la mejora del bienestar social y económico del hogar. En ese sentido, una estrategia reduccionista de titulación, como la de De Soto (2001), puede llevar a efectos no deseados como la reducción del capital social. Si bien este es un resultado que no cuenta con la mejor información, representa un espacio para el

estudio futuro de efectos de derrame o *spillovers* de programas de titulación sin una clara teoría de cambio detrás de su implementación.

De igual manera, se encontró que a mayor ingreso familiar la pertenencia en organizaciones sociales no profesionales disminuye en 4 pp en promedio. Esta relación refuerza la idea de seguridad obtenida por la obtención de un título de propiedad. Probablemente, un individuo deja de sentir la necesidad de pertenecer a una organización social no profesional al tener un mayor poder adquisitivo. A diferencia del efecto de la titulación, la menor participación en organizaciones sociales a partir de un mayor ingreso es un comportamiento endógeno al individuo ya que ambos dependen de su desempeño. Por el contrario, la exogeneidad de un programa de titulación, como se mencionó, puede generar incentivos perversos que lleven a reducir el capital social de la comunidad en agregado.

**Tabla 7. Resultados del modelo de diferencias en diferencias con efectos fijos**

VARIABLES	(1) Pertenencia a organizaciones sociales no profesionales	(2) Pertenencia a organizaciones sociales no profesionales
Año	-0,486*** (0,073)	-0,642*** (0,104)
Año*Tratamiento	-0,389* (0,228)	-0,488** (0,221)
Ingreso familiar		-0,041** (0,0178)
Educación primaria		0,055 (0,121)
Tamaño del lote promedio		-0,000 (0,000463)
Tamaño del área construida		-0,001 (0,000875)
Vivienda invadida		0,076 (0,148)
Constante	0,738*** (0,0455)	1,179*** (0,211)
Observaciones	877	872
R-cuadrado	0,444	0,533
Número de num_enc	799	795
Pseudo R-cuadrado	0,444	0,533

Errores estándares en paréntesis

\*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1

Fuente: Elaboración propia, 2016

En suma, los resultados de la especificación usada son reveladores para la literatura de capital social y de los efectos derivados de la titulación. No se puede hablar de un efecto concreto de la titulación sobre el capital social debido a la imperfección de los datos; sin embargo, existe suficiente evidencia para brindar mayor atención sobre los programas de titulación en el futuro. Asimismo, según lo revisado en la literatura, esta es una rama que se ha estudiado de manera muy limitada a nivel desagregado. El comportamiento con los pares parece ser una variable fundamental en la titulación de tierras.

## **Conclusiones y recomendaciones**

La definición de capital social utilizada en el presente trabajo corresponde a la propuesta por Durlauf y Fafchamps (2005), en donde el capital social apunta a las externalidades positivas para los miembros de un grupo o asociación, las cuales se logran a través de la confianza compartida, de las normas y valores que surgen de relaciones informales establecidas internamente. Este concepto se aproxima a través de la participación en grupos sociales utilizada por Putnam en 1993 que, por acuerdo de varios autores, es una medida canónica del capital social en la literatura (Olken, 2009).

El derecho de propiedad es una variable clave en el desarrollo económico, pues es considerada como una condición previa esencial para el crecimiento económico y social (Norton, 1998). El derecho de propiedad se obtiene gracias a la titulación, pues ello es una forma de validar la propiedad de un determinado terreno.

El proceso de titulación en el Perú fue uno de los más representativos de América Latina, es así que permitió que más de un millón de personas accedan a títulos de propiedad a un menor costo económico y administrativo. La principal acción del gobierno, referente al tema de titulación, se dio a fines de la década de los 90, cuando creó la Comisión de Formalización de la Propiedad Informal – COFOPRI. El trabajo conjunto entre el Estado y organismos multilaterales permitió que el impacto del programa de titulación tenga gran alcance.

Se encontró que existe un efecto negativo y significativo en la participación en una organización social no profesional luego de haber obtenido el título de propiedad. Esta participación se aproximó a través de la pertenencia a una organización social no profesional. Los resultados pueden indicar que la generación de capital social no se logra a través de la obtención de un título debido a la sustitución de los beneficios intangibles de este tipo de organizaciones con los beneficios que se obtienen de un título de propiedad. Esa conclusión no indica, de ninguna manera, que el acceso a los derechos de propiedad es perjudicial sino que, en términos de política, la elaboración de una teoría de cambio como parte de la intervención resulta un tema de primer orden debido a los posibles incentivos perversos generados a partir de la sensación de seguridad de los individuos.

Por un lado, podría decirse que este documento evidencia la imperfección de estrategias reduccionistas de titulación y su efecto inminente sobre el desarrollo (De Soto, 2001). Si bien la titulación puede derivar en efectos positivos sobre el hogar, tal como lo evidencia la literatura, pueden generarse efectos no deseados ante la ausencia de planificación. Por otro lado, también se ha mostrado que la titulación puede mejorar el comportamiento de los individuos dentro de la sociedad, aunque con resultados no necesariamente concluyentes (DiPasquale & Glaeser, 1998). En resumen, se ha demostrado en distintos contextos que la titulación genera efectos positivos sobre el bienestar de las personas; sin embargo, una rama de la literatura no explorada, pero abordada por este documento, revela que es necesario prestar igual atención sobre los efectos en el comportamiento de los individuos que atraviesan por un programa de titulación.

## Bibliografía

- Bénédictine, P. (2009). Institutional capital: A new analytical framework on theory and actions for economic development. Francia: LASER - University of Montpellier 1.
- De Soto Polar, H. (2001). El misterio del capital: por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo. Lima: Editorial Sudamericana S.A.
- DiPasquale, D., & Glaeser, E. L. (1998). Incentives and Social Capital: Are Homeowners Better Citizens? Chicago Working Paper in Law & Economics, 1-41.
- Durlauf, S. N., & Fafchamps, M. (2005). Social Capital. En S. N. Durlauf, & P. Aghion, Handbook of Economic Growth (pp. 1639-1697). Amsterdam: Elsevier.
- Feldman, T., & Assaf, S. (1990). Social Capital: Conceptual Frameworks and Empirical Evidence. The World Bank, 1-39.
- Field, E., & Torero, M. (2007). Diferencias en el Acceso de las Mujeres al Micro Crédito en el Perú y el Impacto de la Tenencia del Título de Propiedad. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE).
- Foster, K. A., & Maas, C. D. (2014). An Exploratory Factor Analysis of the Resource Generator-United States: A Social Capital Measure. Oxford: The British Journal of Social Work.
- Grootaert, C. (1998). Social Capital: The Missing Link? The World Bank: The Social Capital Initiative, 1-34.
- Norton, S. W. (1998). Poverty, property rights, and human Well-being: a cross-national study. Cato Journal, Vol. 18, No. 2, 233-245.
- Olken, B. A. (2009). Do Television and Radio Destroy Social Capital? Evidence from Indonesian Villages. American Economic Journal: Applied Economics, 1-33.
- Parts, E. (2013). The dynamics and determinants of social capital in the European Union and Neighboring Countries. Estonia: University of Tartu.
- Rothstein, B., & Stolle, D. (2008). The State and Social Capital, an Institutional Theory of Generalized Trust. Comparative Politics, 441-459.
- Sabatini, F. (2005). Measuring social capital in Italy, an exploratory analysis. Università di Bologna, 1-45.



## **Anexos**

## Anexo 1. Indicadores de capital social comúnmente utilizados

<b>Asociaciones horizontales</b>	
- Número y tipo de asociaciones o instituciones locales	- Percepción del grado de organización de la comunidad
- Duración de membresía	- Dependencia de las redes de apoyo
- Grado de participación en la toma de decisiones	- Porcentaje de ingresos de los hogares de las remesas
- Medida de la confianza en los miembros de las aldeas y hogares	- Porcentaje de gasto de los hogares
- Alcance de la confianza en el gobierno	- Transferencias
- Medida de la confianza en los sindicatos	- Tasa de dependencia de vejez
<b>Sociedad civil y política</b>	
- Índice de las libertades civiles	- Índice de la corrupción
- Discriminación	- Índice de la ineficiencia del Gobierno
- Índice de intensidad de la discriminación política	- Fortaleza de las instituciones democráticas
- Índice de intensidad de la discriminación económica	- Medida de la "libertad humana"
- Índice de los derechos políticos	- Medida de la estabilidad política
- Índice de la democracia	- Grado de descentralización del gobierno
	- Participación electoral
<b>Integración social</b>	
- Indicador de la movilidad social	- Las tasas de suicidio
- Medida de fuerza de "tensiones sociales"	- Otros índices de criminalidad
- La fragmentación etnolingüística	- Presos por cada 100.000 personas
- Los disturbios y manifestaciones de protesta	- Porcentaje de hogares con un solo progenitor
- Huelgas	- Tasa de divorcios
- Las tasas de homicidio	- Tasa de desempleo juvenil
<b>Aspectos legales y de gobierno</b>	
- Calidad de la burocracia	
- Independencia del sistema judicial	

Fuente: Grootaert (1998)

## **Nota biográfica**

### **Milagros Alejandra Chocce Falla**

Nació en Callao, es bachiller y licenciada de la Facultad de Economía de la Universidad del Pacífico. Cuenta con una experiencia laboral tanto en el sector privado como en el sector público, específicamente en centros de investigación y en el sector Educación. Actualmente labora en el área de Monitoreo y Evaluación de la Dirección de Servicios Educativos en el Ámbito Rural del Ministerio de Educación.