
Dimensiones del Capital Social: Análisis de Componentes Principales Sobre la Encuesta Mundial de Valores WVS

María Victoria Ramírez-Muñoz, Francisco Rabadán Pérez y Sergio A. Berumen

DIMENSIONES DEL CAPITAL SOCIAL: ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES SOBRE LA ENCUESTA MUNDIAL DE VALORES WVS

RESUMEN

Objetivo: medir las dimensiones del capital social identificadas en la literatura. La base de datos en la que realizamos la medición es la World Values Survey (WVS), wave 7 (2017-2022). **Contexto:** existen investigaciones directas pero insuficientes como reconocen los propios autores. **Metodología:** análisis factorial por componentes principales (PCA). **Resultados:** se identifican una amplitud de factores que constituyen al capital social, y se miden sobre los individuos con puntuaciones factoriales. Conclusiones: cada factor de capital social está relacionado con un conjunto de variables que se pueden encontrar en otras bases de datos, permitiendo reproducir los factores en otras investigaciones. La capacidad explicativa de cada factor se expresa en porcentaje de varianza total explicada. El bienestar aparece en la reducción de dimensiones como un factor más, por tanto, se plantea la posibilidad de explicarlo en relación con el resto de las dimensiones de capital social en futuras investigaciones.

Palabras clave: Capital Social, Teoría de la Medida, World Values Survey, Análisis de Componentes Principales (ACP), Bienestar Comunitario, Variables latentes.

ABSTRACT

Objective: To measure the dimensions of social capital identified in the literature. The database used for our measurement is the World Values Survey (WVS), wave 7 (2017-2022). **Context:** There is existing research, but it is deemed insufficient, as acknowledged by the authors themselves. **Methodology:** Principal Component Analysis (PCA). Results: A range of factors constituting social capital is identified, and they are measured on individuals using factor scores. **Conclusions:** Each social capital factor is associated with a set of variables that can be found in other databases, allowing for the replication of these factors in future research. The explanatory power of each factor is expressed as a percentage of total explained variance. Well-being is introduced as an additional dimension, thereby opening the possibility of exploring its relationship with other dimensions of social capital in future research.

Keywords: Social Capital, Measurement Methods, World Values Survey, Principal Component Analysis (PCA), Community Well-being, Latent Variables.

AUTORÍA

María Victoria Ramírez-Muñoz

Université d'Angers-Université Catholique de l'Ouest

Faculté de Droit, Economie, Gestion

Angers, Francia

mramirez@uco.fr

<https://orcid.org/0000-0002-5172-4098>

Francisco Rabadán Pérez

Universidad Rey Juan Carlos

Facultad de Ciencias de la Economía y de la Empresa

Madrid, España.

Francisco.rabadan@urjc.es

<https://orcid.org/0000-0002-4324-7244>

Sergio A. Berumen

Universidad Rey Juan Carlos

Facultad de Ciencias de la Economía y de la Empresa

Madrid, España.

sergio.berumen@urjc.es

<https://orcid.org/0000-0003-1773-9955>

Fecha de envío: septiembre de 2023

Fecha de aceptación: noviembre de 2023

Dimensiones del Capital Social:
Análisis de Componentes Principales Sobre la Encuesta Mundial de Valores WVS

LICENCIA DE USO

Este documento de trabajo puede ser utilizado bajo licencia Creativecommons



<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/legalcode.es>

ÍNDICE

Índice	5
1. Introducción	6
2. Marco conceptual	8
2.1 Diversidad de opiniones en la literatura	8
2.2 Teorías fundamentales	13
2.3 Perspectiva de individualismo y colectivismo en el discurso sobre el capital social	16
2.4 Homogeneidad versus heterogeneidad del capital	19
2.5 Efectos positivos y negativos del capital social	24
3. Desafíos de medir el capital social	28
3.1. Medición del capital social	28
3.2. Enfoques metodológicos en la cuantificación	30
4. Dimensiones del capital social en la literatura	31
5. Resultados: dimensiones de capital social en la WVS	33
5.1. Reducción factorial	33
5.2. Recogida de la información -> Describir la WVS onda 7 (2017-2022)	35
5.3. Análisis factorial 1 para variables de confianza de la WVS con extracción máximo-verosímil y rotación varimax	37
5.4. Análisis factorial 2 para variables de la WVS con extracción máximo-verosímil y rotación varimax	39
5.5. Relación de las dimensiones de capital social en la literatura y en la reducción factorial	42
5.5.1. Factores estructurales	44
5.5.2. Factores relacionales	56
5.5.3. Factores cognitivos	63
5.5.4. Otras variables cognitivas	91
6. Relaciones lineales entre dimensiones y variables de capital social ..	95
7. Conclusiones	97
8. Bibliografía	99
Queremos saber su opinión sobre este documento de trabajo	114

1. INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, numerosas publicaciones académicas han investigado el concepto de capital social y sus efectos en los resultados económicos, sociales y políticos desde un enfoque multidisciplinar. Sin embargo, a pesar de este extenso cuerpo de investigación, sigue habiendo falta de consenso en cuanto a su definición. Aunque se reconoce ampliamente que tiene múltiples dimensiones (Coleman, 1988), existen dos categorías generales: i) redes (networks) y relaciones sociales (tanto formales como informales), y ii) valores y normas (como la confianza, la responsabilidad cívica y la adhesión a las leyes). Mientras que algunos académicos definen el capital social en términos de una categoría u otra, otros argumentan a favor de un enfoque combinado en el que ambos componentes se consideran fundamentales para comprender el capital social (Paldam, 2000; Westlund & Adam, 2010).

Igualmente la medición del capital social es una tarea compleja y multidimensional, sin un consenso claro entre los investigadores (Ermisch et al., 2009). Se utilizan diversos indicadores como variables próximas (proxy) al capital social, como el número de asociaciones voluntarias u organizaciones sin fines de lucro, la participación en grupos sociales y actos políticos, la interacción con fuentes de *mass media*, la asistencia a servicios religiosos, el mantenimiento de relaciones personales y la confianza en los demás y las instituciones.

Comprender cómo se desarrolla la confianza (*trust-confidence*) es importante porque contribuye a fomentar una buena gobernanza, participación y calidad democrática (Putnam, 2000; E. M. Uslaner, 1999; Zmerli & Newton, 2008), crecimiento económico (Fukuyama, 1995; Knack & Keefer, 1997; La Porta et al., 1996; Putnam et al., 1993) y la eficiencia en los intercambios (Coleman, 1988; Raub & Weesie, 1990; E. Uslaner, 2002). Además, en tiempos recientes han surgido medidas más actuales que evalúan las interacciones en línea a través de conexiones en diversas plataformas de redes sociales (Williams, 2006).

El propósito de esta investigación es medir las variables de capital social y desarrollar herramientas para la investigación empírica. Para lograr este objetivo, hemos empleado la *World Values Survey* (WVS)¹, que ha sido ampliamente utilizada en la literatura sobre capital social. Siguiendo los argumentos presentados por Putnam et al. (1993), y continuando con el trabajo de Knack and Keefer (1997) y LaPorta et al. (1997), otros autores han profundizado en este tema utilizando estos datos (Bjørnskov, 2012; Dearmon & Grier, 2009; Lombardo & Ricotta, 2022).

¹ WVS wave 7, 2017 a 2022, que incluye 153.716 participantes en 90 países.

La WVS es un proyecto de investigación social que busca comprender y analizar los valores y actitudes de las personas en todo el mundo. Se centra en temas como la religión, la política, la moral, la igualdad de género, la tolerancia y otros aspectos relacionados con los valores culturales y sociales. La idea de la WVS surgió a finales de la década de 1970 bajo la dirección de Ronald Inglehart (1971), sociólogo político de la Universidad de Michigan. Inglehart desarrolló la teoría de la escasez de posmaterialismo, que postulaba que a medida que las sociedades industrializadas se volvían más prósperas, los valores de las personas cambiaban de enfoque en necesidades materiales (como seguridad económica) a valores postmaterialistas (como la autoexpresión y la calidad de vida). En 1981, tuvo lugar la puesta en marcha de la primera serie de encuestas, involucrando un conjunto inicial de 10 países.

Esta encuesta resulta de gran interés para los investigadores del capital social, debido a su extenso tamaño de muestra y la incorporación de identificadores geográficos precisos, acompañados de amplias posibilidades de desagregación espacial.

En lo que respecta a los elementos del capital social y su impacto en el crecimiento económico, algunos investigadores creen que las relaciones/redes sociales, las normas y la confianza son las tres dimensiones fundamentales (Fukuyama, 2001; Putnam et al., 1993; Woolcock, 1998). La confianza (*trust-confidence*) y las redes son utilizados como medidas proxy del capital social a nivel macro. Sin embargo, a nivel de actores económicos el número de variables proxy aumentan. A las dimensiones anteriores (confianza, asociación, normas) se le suman otras variables que se ajustan a la naturaleza del actor económico (Engbers et al., 2017).

Basándonos en encuesta realizada por la WVS organizamos las medidas de capital social en tres dimensiones propuestas en anteriores trabajos (Lin, 2001; Nahapiet & Ghoshal, 1998):

- La **dimensión estructural** se refiere a las redes sociales (*social networks*) a través de las cuales las personas acceden a información o recursos.
- La **dimensión relacional** incluye elementos que surgen de las interacciones, tales como la confianza entre individuos y dentro de una organización.
- La **dimensión cognitiva** implica atributos como normas compartidas, códigos de acción y convergencia de puntos de vista. Haciendo hincapié en la creación de valor que surge de las relaciones sociales.

El desarrollo de este trabajo sigue la siguiente estructura. En la primera parte, dada la diversidad de opiniones en la literatura sobre las características claves del capital social, presentaremos el marco

conceptual analizando las diversas perspectivas y enfoques que existen en relación con el concepto de capital social, examinando sus componentes fundamentales. Esto sentará las bases para comprender la complejidad inherente al tema y proporcionar un marco sólido para el enfoque en próximos estudios.

En la segunda parte, nos adentraremos en el debate sobre la medición del capital social. Revisaremos enfoques metodológicos que han utilizado otros autores para cuantificar el capital social, presentando sus ventajas y limitaciones.

En la tercera parte, presentaremos un modelo factorial que pretende encontrar todas las variables latentes de capital social en la WVS. Explicaremos los criterios para la elección de dimensiones y aplicación del principio de interpretabilidad en relación con la literatura existente

2. MARCO CONCEPTUAL

2.1 Diversidad de opiniones en la literatura

El concepto de capital social tiene sus raíces en la sociología (Bourdieu, 1977, 1986), pero también ha sido ampliamente empleado en otras disciplinas como la ciencia política (Putnam et al., 1993), la economía, la sociología (Coleman, 1988) y la psicología (Lin, 2001). Se utiliza para explicar las diferencias en el éxito entre comunidades y la cohesión social. La teoría del capital social postula que los recursos valiosos integrados en las relaciones interpersonales, como las redes sociales, la confianza y las normas sociales, pueden beneficiar tanto a los individuos como a las comunidades o países de diversas maneras.

La conceptualización del capital social varía según los estudios y las disciplinas, pero generalmente se asocia con conceptos como asociaciones informales, confianza, cultura, apoyo social, normas y redes sociales (P. S. Adler & Kwon, 2002, p. 18). La diversidad en la conceptualización se debe a dos aspectos fundamentales: la diferencia entre recursos y resultados del capital social, y la calidad y descripción de las relaciones actuales versus la estructura de dichas relaciones. Esto ha llevado a cierta confusión y falta de rigor teórico en la literatura sobre el tema (Bauer, 2018; Freitag & Bauer, 2013).

Los estudios macroeconómicos sobre el capital social se enfocan en comprender las amplias implicaciones económicas de las redes sociales y en entender el papel que desempeña el capital social en la configuración de los resultados económicos a nivel nacional. Estos estudios analizan el impacto del capital social en diversas variables macroeconómicas, como

el crecimiento económico, la desigualdad de ingresos y los resultados en el mercado laboral. Además, subrayan la importancia de las instituciones, el marco legal y el gobierno en asegurar el acceso a poder y recursos.

Por otro lado, los estudios microeconómicos ofrecen perspectivas esenciales sobre las implicaciones económicas de las redes sociales, la interacción entre salud y crecimiento económico, los determinantes del capital social en las organizaciones y el papel del capital humano en la atracción de inversiones. Estas investigaciones enriquecen nuestra comprensión de los fundamentos microeconómicos del capital social, que incluyen la formación, el desarrollo y el impacto de aspectos como las redes sociales, la confianza, las normas sociales, el apoyo social, la colaboración, la cooperación y la cohesión social a nivel individual y grupal, y cómo estos elementos influyen en los resultados económicos.

Los estudios empíricos sobre el capital social en el ámbito económico se enfocan en entender cómo afecta al crecimiento económico, la desigualdad, el rendimiento empresarial y los resultados en las organizaciones. Estos estudios ayudan a identificar indicadores y elementos clave del capital social que influyen en los resultados económicos, así como a desarrollar métodos para medirlo en contextos económicos. Sin embargo, la investigación empírica ha estado mayormente centrada en el análisis de las redes sociales, dejando en segundo plano la comprensión de cómo se crea, se desarrolla y se aplica el capital social. Además, se reconoce que el capital social puede ser beneficioso en algunos contextos pero no en otros (Putnam, 2001), lo que resalta la falta de un enfoque uniforme para abordar todas sus variantes y cómo maximizar su uso para promover un desarrollo económico y social más equitativo y sostenible.

La investigación actual sobre el capital social se enfoca en las contribuciones de destacados sociólogos como Mark Granovetter (1985; 1973), James Coleman (1988, 1990), Robert Putnam (2000; 1993) y Adler y Kwon (2002). Desde una perspectiva sociológica, esta investigación se concentra en dos conceptos clave: la "inmersión social" (social embeddedness) y el "capital social", que tienen sus bases en diferentes tipos de relaciones interpersonales.

Mark Granovetter propuso que la actividad económica está fuertemente influenciada por las relaciones sociales. Él ve a las personas como parte de redes y relaciones interpersonales que generan beneficios sociales (1985, p. 490). Su teoría destaca dos aspectos importantes. En primer lugar, estas relaciones proporcionan información sobre por qué las personas actúan de cierta manera basándose en interacciones pasadas. Granovetter sugiere que las personas tienden a cooperar más en estas redes sociales, en contraste con las teorías económicas que se centran en la elección individual y la maximización del interés propio. Estas teorías,

como la teoría de juegos y el análisis de costes de transacción, a menudo no tienen en cuenta la influencia de las normas sociales y las reglas que promueven el bien común y reducen los costes de las transacciones.

En segundo lugar, Granovetter explica que las redes sociales proporcionan información que influye en las acciones de los individuos. Estas estructuras sociales, como las relaciones entre emprendedores, brindan un recurso esencial para facilitar la acción mediante el desarrollo de confianza, expectativas y normas sociales.

Granovetter argumenta que las redes sociales proporcionan información que afecta las acciones de las personas y facilitan la confianza, expectativas y normas sociales. Aunque no usa el término "capital social", sus ideas influyeron en la noción de capital social de Coleman. Coleman consideró que la "inmersión social" es una forma valiosa de capital social, caracterizada por entidades que comparten estructuras sociales y facilitan acciones de individuos o empresas dentro de esas estructuras:

"A variety of different entities, with two elements in common: they all consist of some aspect of social structure, and they facilitate certain actions of actors - whether personal or corporate actors - within the structure" (Coleman, 1988, p. 598)

Coleman sostiene que el capital social puede ser beneficioso para ciertas acciones, pero inútil o incluso perjudicial para otras:

"A given form of social capital that is valuable in facilitating certain actions may be useless or even harmful for others" (Coleman, 1988, p. 598).

Esta perspectiva implica que nuestras inversiones en relaciones y las normas que guían la conducta interpersonal se convierten en capital social al facilitar acciones humanas y lograr metas. Desde la visión de Coleman, el capital social se entiende como las expectativas y compromisos que una persona "A" tiene en relación con el comportamiento de otra persona "B" (Chalupnicek, 2010, p. 1233).

Robert Putnam tiene una perspectiva diferente al respecto al considerar que la inmersión de una persona en las estructuras sociales no es propiedad exclusiva de esa persona que se beneficia de ella:

"As an attribute of the social structure in which a person is embedded, social capital is not the private property of any of the persons who benefit from it." (1993, p. 170).

Putnam considera que el capital social es un atributo de la estructura social en la que una persona se encuentra, y no lo ve como una posesión

individual privada. Él plantea que las redes y las normas sociales son un recurso público que pertenece a las comunidades o naciones en lugar de ser propiedad privada. Este capital social público juega un papel en el desarrollo económico y facilita la coordinación entre los miembros de la comunidad. El trabajo de Putnam ha estimulado la creación de métodos para medir y evaluar aspectos como la participación cívica, la afiliación a grupos, la confianza, la solidaridad y la reciprocidad, utilizando enfoques cualitativos, cuantitativos o una combinación de ambos. La literatura también indica que la selección de indicadores proxy puede reflejar aspectos estructurales, como instituciones o redes, así como aspectos cognitivos, como normas y valores (Davenport & Hassan, 2020).

Otros autores han explorado las implicaciones del capital social en diferentes formas de capital, como el natural, físico y humano. Ostrom (2000; 2003) ha destacado similitudes entre estas formas de capital. A diferencia del capital físico, el capital social se desarrolla con el tiempo y se basa en una comprensión compartida. Ostrom sostiene que el capital social no se agota con el tiempo, pero puede disminuir por falta de uso. Además, es difícil de observar y medir, y su construcción a través de intervenciones externas es complicada. Los factores institucionales, como la planificación nacional y regional, tienen un gran impacto en la cantidad y el tipo de capital social disponible para el desarrollo a largo plazo de las personas.

El Banco Mundial también ha abordado el tema del capital social y su relación con el desarrollo económico. Argumentan que el capital social es esencial para mantener unida a la sociedad y que, sin él, no puede haber crecimiento económico ni bienestar humano. El Banco Mundial ha desarrollado una encuesta para medir los niveles de capital social y su relación con otros indicadores de desarrollo (WorldBank SCIS, 1998). Sin embargo, ha habido críticas en cuanto a la validez del indicador y la confusión sobre si se deben medir los determinantes, la estructura o las consecuencias del capital social. Se reconoce que muchos factores pueden llevar a ciertas estructuras de capital social, que a su vez pueden tener ciertas consecuencias, pero estas relaciones pueden ser complicadas por causas y efectos cíclicos, relacionales o ambas (Adler & Kwon, 2002; Bhandari & Yasunobu, 2009).

El concepto de capital social es muy amplio y puede abarcar casi cualquier aspecto de la sociabilidad y organización social. Por lo tanto, Adler & Seok (2002) sugieren que cada definición varía dependiendo del tipo de enfoque:

- *Whether they focus on the substance, the sources, or the effects of social capital.*
- *Whether their focus is primarily on (1) the external relations that an actor maintains with others actors, (2) the internal*

relations among actors within a collectively, and (3) both types of linkages.

- *There is widespread disagreement about the economic relationship and metaphor between capital and social capital.*

Cualquier investigación económica debe considerar su dimensión social, reconociendo la importancia de la integración cultural y la cohesión social como factores clave para el desarrollo económico.

En nuestro estudio, hemos adoptado la conceptualización del capital social de Emily Chamlee-Wright (2008), que ve el capital social como un proceso de aprendizaje social. Esta perspectiva destaca cómo se genera y difunde el conocimiento dentro de una comunidad, beneficiando a toda la comunidad a lo largo del tiempo. Al ver el capital social como una fuerza dinámica que influye en el desarrollo, el aprendizaje, la innovación y la cohesión social, se puede comprender su importancia para promover el cambio y el bienestar colectivo. También es esencial tener en cuenta que las comunidades son diversas y evolucionan constantemente:

"we set out on a new path that allows us to understand social capital development as a process of social learning— how knowledge is generated and diffused throughout a community and how that knowledge frequently transcends the individual in a form that is widely accessible across the community and through time" (2008, p. 43).

Dada la amplia variedad de definiciones y conceptualizaciones del capital social, es crucial que los investigadores sean precisos al abordar cómo entienden este concepto en sus estudios. Esta precisión permite un examen más riguroso de los aspectos específicos del capital social y su impacto en diversos resultados, como el desarrollo económico, la cohesión social y el bienestar individual. También les permite a los investigadores comparar y contrastar hallazgos entre estudios y contribuir a la comprensión teórica y empírica más amplia del capital social (Bauer, 2018; Freitag & Bauer, 2013).

En la tabla 1 se exponen las definiciones de capital social que hemos consultado en esta investigación.

Tabla 1
Definiciones de Capital Social

Author(s)	Definitions of Social Capital
Bourdieu (1986)	<i>"The aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition" (1986, p. 248)</i>
Coleman (1990)	<i>"Social capital is defined by its function. It is not a single entity, but a variety of different entities, with two elements in common: they all consist of some aspect of social structure, and they facilitate certain actions of actors - whether personal or corporate actors - within the structure."</i>
Putnam (1995)	<i>"Social capital refers to features of social organization such as networks, norms, and social trust that facilitate coordination and cooperation for mutual benefit."</i>
Burt (1997)	<i>"Friends, colleagues, and more general contacts through whom you receive opportunities to use your financial and human capital"</i>
Nahapiet & Ghoshal (1998)	<i>"Social capital is the sum of the actual and potential resources embedded within, available through, and derived from the network of relationships possessed by an individual or social unit."</i>
Woolcock (1998)	<i>"The information, trust, and norms of reciprocity inhering in one's social networks"</i>
Lin (1999)	<i>"Social capital refers to the resources available to individuals and groups through their social connections."</i>
Fukuyama (2001)	<i>"Social capital refers to the institutions, relationships, and norms that shape the quality and quantity of a society's social interactions."</i>
Adler & Kwon (2002)	<i>"Social capital refers to the goodwill available to individuals or groups. It is the sum of the actual and potential resources embedded within, available through, and derived from the network of relationships possessed by an individual or social unit."</i>

Fuente: Elaboración propia.

2.2 Teorías fundamentales

Las teorías del capital social han evolucionado con el tiempo, proporcionando perspectivas diversas y enriquecedoras para comprender cómo las relaciones sociales y las redes pueden afectar la sociedad y el desarrollo humano. Aunque existen diferentes enfoques y definiciones, el consenso general es que el capital social desempeña un papel crucial en

el funcionamiento de las comunidades y el logro de objetivos colectivos e individuales.

Una de las primeras teorías relevantes sobre el capital social proviene de Pierre Bourdieu (1986), que considera que el término "capital" posee dos facetas fundamentales: una como relación de poder y otra como recurso de poder. En consecuencia, las experiencias individuales (*habitus*) se derivan de los diferentes tipos de capital que cada persona posee, lo cual a su vez define sus posiciones dentro del entorno social en contextos históricos específicos. A través de la interacción social diaria, los actores intercambian y acumulan capital. Desde esta perspectiva, el concepto está intrínsecamente ligado a la producción y reproducción constante de relaciones de poder en el tiempo. Así pues, el capital social no es un atributo individual o colectivo per se; más bien consiste en una red intangible compuesta por relaciones formales e informales donde actores con distintos niveles de poder buscan otros tipos de capitales adicionales tales como cultural y económico.

Para Bourdieu el capital económico se refiere a los recursos financieros y materiales que una persona o entidad posee, mientras que el capital cultural abarca los conocimientos, habilidades y títulos educativos. En comparación con estas dos formas de capital, el concepto de capital social tiene un carácter ligeramente diferente ya que es intangible. Se puede entender mejor como un conjunto de relaciones sociales en las cuales los individuos acumulan tanto capital económico como cultural debido a su participación en redes integradas culturalmente.

En cuanto al concepto de capital social Bourdieu identifica tres dimensiones de capital, cada una con su propia relación con la clase social: el capital económico, cultural y social (1986, p. 13). Estos recursos se vuelven socialmente efectivos y su propiedad se legitima a través de la mediación del capital simbólico. La perspectiva de Bourdieu destaca los conflictos y el papel del poder en las relaciones sociales que mejoran la capacidad de un actor para avanzar en sus intereses.

Para Bourdieu, la posesión y el acceso al capital están distribuidos de manera desigual en la sociedad. Su análisis del capital social y su influencia en los logros objetivos no puede entenderse sin su teoría más amplia de los capitales (que incluye el capital cultural y económico) y los conceptos "*field and habitus*". Su enfoque en el capital social es relevante para comprender las interacciones sociales desde una perspectiva contextual, relacional y dinámica de poder a lo largo del tiempo. Esta noción de capital social ofrece una narrativa convincente para entender las motivaciones, tendencias y trayectorias de las redes de relaciones.

También Bourdieu argumentó que el capital social puede convertirse en otras formas de capital y que esto ocurre en diferentes ámbitos sociales

o campos "field". Un campo (por ejemplo, una organización) está compuesto por una red, una estructura y un conjunto de relaciones que, combinados, producen "reglas, rituales, convenciones, designaciones, nombramientos y títulos". Las diferencias de poder caracterizan el campo, ya que los individuos luchan por acumular diferentes capitales para mejorar su base de poder y, posteriormente, su influencia. Las partes dominantes determinan las reglas de entrada al campo y, aunque puedan desafiarse en diferentes momentos, son sostenidas (a menudo inconscientemente) por aquellos que desean ingresar.

Bourdieu (1986) describe esta tendencia a mantener prácticas como "habitus", una percepción aceptada e interiorizada de lo que es apropiado o no, desarrollada a través de historias y experiencias compartidas y una reproducción inconsciente. El concepto de "field", que representa contextos institucionales y culturales, aborda la preocupación de que las representaciones predominantes del capital social desconectan las redes de las economías políticas más amplias, las estructuras de clases y las ideologías. La teoría de Bourdieu vincula los tres conceptos habitus-field-capital de tal manera que las disposiciones de los actores, o "habitus", reflejan sus experiencias vividas, como su clase, y dependen de las cambiantes dotaciones de capital y los límites de los campos, incluyendo la lógica general.

Otro teórico influyente en el campo del capital social es James Coleman (1988), quien se refiere a las relaciones entre actores y lo considera compuesto por confianza, normas y sanciones. Coleman enfoca más en la forma del capital social "Bonding" (familia-amigos) y argumenta que este se desarrolla mejor en redes donde los actores están conectados y la red es efectivamente cerrada. Esto se alinea con el concepto de "Bonding" de Putnam (2000), refiriéndose a los lazos fuertes dentro de grupos homogéneos de personas con ideas similares.

Para Coleman, el capital social es un modo de estructura social que facilita la actividad individual en un contexto estructurado. Su perspectiva se centra en el enfoque interno de las redes y en los aspectos relacionales del capital social. En contraste, la teoría de Bourdieu (1986) es más pesimista, ya que los factores sociales condicionan significativamente el poder del individuo y su acción, y el capital social principalmente sirve para transferir el capital cultural y económico de generación en generación, contribuyendo así a la reproducción del orden social existente.

La teoría de Coleman ha sido fundamental para comprender el concepto de capital social y su desarrollo en el campo de investigación. Amplió la definición de capital social, incluyendo no solo redes y membresías de grupos, sino también su asociación con la comunidad y el bien público. Coleman argumentó que el capital social y sus beneficios están

disponibles tanto para grupos privilegiados como para los desfavorecidos (*migrant children*). Además, propuso que el capital social es específico del contexto y no siempre es el mismo para todos. Sin embargo, a pesar de reconocer la importancia del contexto "*context*", Coleman no ejemplificó cómo este puede influir en la generación de capital social y su influencia.

Según Coleman (1988, 1990), esta forma de capital social involucra a una red de todas las personas que son miembros de una organización específica. Coleman utiliza el término "*network closure to describe an enclosed circle of acquaintances*" (1990) para describir un círculo cerrado de conocidos, una red formada por personas que se conocen e interactúan. Las obligaciones y expectativas, el intercambio de información, las normas y sanciones, y la relación con la autoridad, todos los cuales Coleman considera aspectos del capital social de la comunidad, son más evidentes si la red está cerrada. Los individuos pueden utilizar el capital social de la comunidad para intentar lograr objetivos personales. Sin embargo, el capital social organizacional no solo contribuye al logro de metas personales, sino también al logro de los objetivos de la propia organización, ya que influye en la eficiencia de la organización y proporciona acceso a sus recursos de capital social.

El concepto de capital social de Coleman se ha convertido en uno de los conceptos más utilizados en la investigación, pero también es objeto de fuertes críticas. Sus argumentos han sido considerados tautológicos y circulares: parecía que el capital social existía únicamente si afectaba positivamente los resultados a nivel comunitario.

Adler y Kwon (2002) afirman que el cierre de la red no es indispensable para el funcionamiento del capital social, mientras que Lin et al. (2001) sostiene que el cierre de la red solo debe insistirse cuando se buscan objetivos específicos del individuo. Cuando los individuos aspiran a mantener o preservar relaciones sociales específicas, es relevante cerrar la red; sin embargo, cuando los agentes buscan y aspiran a obtener recursos de capital social, requieren relaciones con otros agentes, y en ese caso, cerrar la red no es relevante.

2.3 Perspectiva de individualismo y colectivismo en el discurso sobre el capital social

En el ámbito del capital social, aparecen dos enfoques principales: el individualista y el colectivista. Ambos reflejan maneras contrastantes en que las sociedades valoran y emplean interacciones sociales, normas y la matriz de relaciones interpersonales. La perspectiva individualista subraya la prioridad de los objetivos personales y la promoción del interés propio; varios estudios han sugerido que este individualismo representa un peligro para la cohesión social y la unión comunitaria (Putnam, 2000). En contraste, el enfoque colectivista enfoca las normativas y

responsabilidades sociales que moldean comportamientos individuales, percibiendo el capital social como un recurso comunitario que cataliza acciones colectivas y excelencia dentro del contexto social (Putnam, 1995).

La primera visión concibe el capital social como una "moneda" social que optimiza la vida personal y profesional, mientras que la última ve al capital social como un recurso público que robustece la cohesión social e incentiva la participación cívica. Algunos estudios han analizado las facetas negativas del individualismo y le han atribuido una variedad de problemas sociales, como el incremento en las tasas de criminalidad, suicidios, divorcios, abuso infantil, enfermedades mentales, y deterioro urbano, a un egoísmo intenso (Allik & Realo, 2004; Bellah et al., 1985, 1991). Se arguye que el individualismo extremo predominante en los Estados Unidos y el occidente fomenta un egoísmo desmesurado que destruye instituciones cruciales, como la familia y el vecindario (Lane, 1994).

La relación entre el individualismo y el capital social se puede entender desde una visión comunitaria, donde el individualismo tiende a ser perjudicial para la cohesión social, erosionando tanto la confianza como el orden cívico y conduciendo a la alienación de las personas en una sociedad. En este contexto, surge la hipótesis de que el incremento del individualismo podría llevar a la desintegración del capital social. Coleman (1988), en sus reflexiones, señala que el actuar en interés del grupo, incluso si esto supone un sacrificio del interés propio, es una dimensión crucial del capital social. Esta noción se ve profundamente arraigada en el colectivismo tal y como se define en la psicología cultural: una preferencia de los objetivos grupales por encima de los individuales (Triandis, 1995). Por lo tanto, cabe considerar que la amplificación del capital social podría demandar una disminución en las tendencias individualistas.

Con respecto a la correlación entre el capital social y el individualismo, es indispensable reconocer que el individualismo no siempre implica efectos perjudiciales. Existen diversas investigaciones que asociaban al individualismo, de acuerdo con su definición psicológica, con un incremento en la autoestima y el optimismo (Diener & Diener, 1995; Kitayama et al., 1997; Schimmack et al., 2005). Asimismo, se ha observado que las culturas que manifiestan valores individualistas tienden a presentar mayores niveles de bienestar (Diener et al., 1995; Fincher et al., 2008; Thornhill et al., 2009). Estos estudios sugieren que las personas en sociedades que priorizan el individualismo suelen poseer una variada red de relaciones y muestran mayor apertura a nuevas experiencias. Asimismo, estas personas tienden a exhibir cualidades como la confianza y tolerancia hacia individuos de diversos orígenes. A pesar de las concepciones comunes, la valoración de la autonomía personal y la

autosuficiencia no necesariamente contrarrestan la cohesión y unidad social. Estos rasgos individuales pueden incluso considerarse esenciales para promover la cooperación, interdependencia y solidaridad en el seno de la sociedad.

Triandis (1995) plantea la posibilidad de argumentar que el individualismo podría considerarse como una condición previa para el fomento del capital social. Bajo esta perspectiva, la cooperación voluntaria y la asociación entre individuos solo son viables cuando las personas poseen autonomía, autocontrol y una madura responsabilidad. En este contexto, no es sorprendente observar que la participación en diversas asociaciones no amenaza el individualismo, sino que, en realidad, lo impulsa. En situaciones en las que solo existe un grupo interno (por ejemplo, la familia), como es común en muchas culturas colectivistas, dicho grupo tiende a dominar la dinámica social al ser la única fuente de apoyo social, identidad y normas. Triandis sostiene que la individuación o el cambio hacia el individualismo resulta de la existencia de múltiples grupos internos (como numerosas asociaciones voluntarias, organizaciones cívicas o grupos religiosos), los cuales fragmentan el control social sobre el individuo y ponen un mayor énfasis en la responsabilidad personal. La participación en varios grupos y asociaciones socava la lealtad inquebrantable hacia un único grupo interno, como la familia o los parientes, al mismo tiempo que promueve la confianza hacia personas de diferentes características (Hofstede, 2001).

El colectivismo, por otro lado, representa cualquiera de los varios tipos de organización social que asignan una importancia central a los grupos a los que pertenecen los individuos como por ejemplo, estado, nación, grupo étnico o religioso, familia (Triandis, 2001). Según la Enciclopedia Británica (1998), el primer registro del término en un diccionario en inglés data de 1857 y Jean-Jacques Rousseau, a mediados del siglo XVIII, fue el primer filósofo moderno en discutir el colectivismo que se deriva de la teoría social que sostiene que los intereses y el bienestar del grupo colectivo son de mayor importancia que los intereses y el bienestar de cualquier individuo. Las ideas de colectivismo obviamente fueron discutidas mucho antes de que el término llegara a los diccionarios.

Putnam (1995) se inclina hacia la promoción del bien común más que la realización de aspiraciones individualistas. Putnam sostiene que una abundancia de capital social, manifestado en una red robusta y normas de reciprocidad, propicia una participación cívica vigorosa y genera un impacto positivo en las comunidades. Su postura pone de relieve el potencial del capital social para influir en la salud y dinamismo de la sociedad como un todo. Es relevante señalar que el planteamiento de Putnam ha sido objeto de críticas y refinamientos subsecuentes. Algunos críticos sostienen que su análisis brinda una visión incompleta de las redes sociales y no integra totalmente los orígenes y distribución del capital

social. Adicionalmente, la correlación entre estructuras de poder y jerarquías sociales en la configuración del capital social también está sujeta a debate (Bianchi & Vieta, 2020).

Realo, Allik y Greenfield (2008) evaluaron si las sociedades con un acentuado valor al "*familism*" (un fuerte vínculo con la familia nuclear y extendida) presentan niveles inferiores de capital social, es decir, de confianza en el conjunto de la sociedad y de participación ciudadana. El estudio resalta que los países que destacan y premian la acción colectiva a nivel societal (Colectivismo Institucional) tienden a mostrar una participación cívica ampliada, especialmente en asociaciones que se ocupan de temas comunitarios, como la asistencia social o la política. El término "Colectivismo de Grupo Interno", que a menudo se conoce como "*familism*", evalúa cuánto valor los individuos dan a mostrar orgullo, lealtad e interdependencia en sus relaciones familiares. Por otro lado, el "Colectivismo Institucional" considera el grado en que, en el nivel comunitario, las prácticas institucionales promueven y gratifican la acción colectiva (Gelfand et al., 2004).

Realo et al. (2008) investigaron si las sociedades que mantienen fuertes lazos de "*familism*" poseen un nivel inferior de capital social, considerado como confianza y participación ciudadana en la sociedad en su conjunto. Los hallazgos sugieren que aquellos países que fomentan y recompensan la acción colectiva a nivel social (Colectivismo Institucional) tienden a manifestar una mayor participación cívica, particularmente en organizaciones que se centran en asuntos comunitarios, tales como la asistencia social o la política (E. M. Uslaner, 2000; E. M. Uslaner & Conley, 2003). Esto no significa que el capital social o la confianza estén completamente ausentes en sociedades con altos niveles de "*familism*". En sociedades donde la confianza se limita exclusivamente a la familia nuclear o la parentela, las personas no confían entre sí y no sienten obligaciones hacia grupos más amplios como vecinos, conciudadanos o la nación. En última instancia, las discusiones sobre el individualismo y el colectivismo en el contexto del capital social subrayan las tensiones profundamente arraigadas en la sociedad que rodean la interacción entre el individuo y la comunidad.

2.4 Homogeneidad versus heterogeneidad del capital

A diferencia del capital financiero, que se puede cuantificar y medir fácilmente, el capital social no es un recurso tangible. El concepto de capital social es más abstracto y complejo porque involucra las relaciones y la confianza que los individuos tienen entre sí (Lachmann, 1956, 1978).

La raíz del problema en la teoría del capital, según Lachmann, es que cada bien de capital solo puede usarse para un número limitado de usos, por lo que lo que importa es la heterogeneidad del uso, no la

heterogeneidad física. Los individuos acumulan capital físico o combinaciones de diferentes formas de capital (relaciones) para lograr sus objetivos; tienen que utilizar diversos recursos escasos (dinero, bienes, trabajo, tiempo). Debido a que los recursos son escasos, se deben tomar decisiones sobre cómo se utilizarán. Lachman argumenta que el problema en la teoría del capital no se encuentra en la heterogeneidad física en sí misma, sino en la heterogeneidad en el uso del capital:

"It is the heterogeneity of use, rather than the physical heterogeneity, that lies at the root of the problem in capital theory".

Algunos representantes de la corriente neoclásica conciben el capital de forma homogeneizada y agregada. Kenneth J. Arrow y Robert M. Solow (Dasgupta & Serageldin, 2000, pp. 3-10) critican el concepto de capital social y la forma en que se utiliza. Arrow (1972) expresa que la satisfacción es la única recompensa que obtienen los individuos al invertir en capital social:

"I would urge abandonment of the metaphor of capital and the term, "social capital." The term "capital" implies three aspects: (a) extension in time; (b) deliberate sacrifice in the present for future benefit; and (c) alienability. The last is not true for human capital and not even entirely true for physical investment (namely, the presence of irreversible investments). The aspect defined as (a) above may hold in part; we speak of building a reputation or a trust relation. But these are not like physical investment; a little trust has not much use. But it is especially (b) that fails. The essence of social networks is that they are built up for reasons other than their economic value to the participants (Dasgupta & Serageldin, 2000, p. 4).

Solow cuestionó el potencial problema de extender la metáfora entre el capital social y el capital económico; como una acumulación de inversiones pasadas, similar a otros tipos de capital:

"Just what is social capital a stock of? Any stock of capital is a cumulation of past flows of investment, with past flows of depreciation netted out. What are those past investments in social capital? How could an accountant measure them and cumulate them in principle? I am not now worrying about where the numbers would come from, I am wondering about what instructions you would give a search party. Could one talk seriously about whether straight-line or double-declining- balance depreciation is appropriate for social capital? If I told you that the rate of return on social capital had fallen from 10 percent a year to 6 percent a year since 1975, would that convey any clear picture to you? I have never asked so many rhetorical questions in my life; but that is the quickest way to explain

why I doubt that "social capital" is the right concept to use in discussing whatever it is we are discussing the behavior patterns I mentioned earlier, for instance" (Dasgupta & Serageldin, 2000, p. 7).

Supongamos que el capital es homogéneo y puede representarse en una sola dimensión o medida en unidades. La inversión de la empresa en activos como maquinaria, equipos, edificios y otras estructuras se utiliza como ganancia de capital para obtener beneficios. Según las contribuciones neoclásicas, las inversiones adicionales en el stock de capital o las múltiples combinaciones de dicho stock (otros usos para el mismo bien) disminuyen el rendimiento marginal. Aunque mejorar el proceso de producción, las habilidades o agregar más stock no es simplemente un proceso automático impulsado por la actualidad; quizás contribuya a mejorar la productividad de varias formas diferentes.

La raíz del problema en la teoría del capital, según Lachmann, es que cada bien de capital solo puede utilizarse para un número limitado de usos, por lo que lo que importa es la heterogeneidad de uso, no la heterogeneidad física. Los individuos acumulan tanto capital físico como combinaciones de diferentes formas de capital (relaciones) para alcanzar sus objetivos; tienen que usar diversos recursos escasos (dinero, bienes, trabajo, tiempo). Debido a que los recursos son escasos, se deben tomar decisiones sobre cómo se utilizarán. Lachmann argumenta que en cada momento algunos bienes de capital duraderos no están siendo utilizados para los propósitos para los que fueron originalmente diseñados. Estos nuevos usos pueden ser "mejores" o "peores" desde el punto de vista de los propietarios de los bienes de capital, más o menos rentables que los usos originales:

"Hence, we cannot be surprised to find that at each moment some durable capital goods are not being used for the purposes for which they were originally designed. These new uses may, from the point of view of the owners of the capital goods, be 'better' or 'worse', more or less profitable than the original ones. In each case the change in use means that the original plan in which the capital good was meant to play its part has gone astray. In most of the arguments about capital encountered today these facts and their implications, many of them crucial to a clear understanding of the nature of economic progress, are almost completely ignored" (Lachmann, 1978, p. 3).

En la actualidad, el capital no es perfectamente homogéneo; el modelo de producción y consumo centrado incentiva la reutilización de productos en lugar de desecharlos. La mayoría de las empresas buscan combinaciones de capital económicamente relevantes. Lachmann asumió implícitamente que el capital no es una única entidad con un denominador

estable; él entendía el capital como una fuerza motriz compleja (inmedible) detrás del proceso de desarrollo del capital emprendedor y creativo:

"The fact of the matter is that 'factor complementarity and substitution are phenomena belonging to different provinces of the realm of action. Complementarity is a property of means employed to the same end, or a group of consistent ends. All the means jointly employed for the same end, or such ends, are necessarily complements. In other words, factor complementarity requires a plan within the framework of which each factor has a function. It is therefore only with respect to a given plan that we can meaningfully speak of factor complementarity. Factors are complements in so far as they fit into a production plan and participate in a productive process. 'Substitution, on the other hand, is a phenomenon of change, the need for which arises whenever something has gone wrong with a prior plan. Factor substitution is a concomitant of plan revision and can therefore only take place intermittently between our "periods". And substitutibility essentially indicates the ease with which a factor can be turned into an element of a plan" (Lachmann, 1978, p. 56).

Los recursos pueden ser utilizados de múltiples maneras; pueden ser convertidos para otros usos. Asegurar usos múltiples representa una manera creativa de conservar un recurso escaso. Para Lachmann, la complementariedad es un factor esencial en el uso del capital, pero la estructura natural de los recursos de capital impide que se combinen de manera arbitraria. Si hay dos o más formas de usarlo, solo ciertas complementariedades son técnicamente factibles. Sin embargo, solo unas pocas de ellas son económicamente factibles; el emprendedor debe encontrar la combinación más exitosa entre esas complementariedades debido a su esfuerzo por comprender la naturaleza del capital.

En su intento por comprender la naturaleza del capital económico, según la perspectiva de Keynes, la estructura del capital es homogénea, y al ver el capital de esta manera, solo ocurre una sustitución absoluta. Al hacer esta conexión, parece que los gerentes ya conocen todo sobre el futuro y tienen poco que aprender al prestar atención a la humilde plebe del mercado (Lachmann, 1978, p. 71).

Pavel Chalupnick (2010) sugiere que debemos distinguir entre bienes de capital y capital; el primero se refiere a "activos físicos" (materiales) y asume que el capital no tiene medida física ("inmaterial"). Chamlee-Wright (2008) también sugirió que una analogía cercana entre conceptos de capital podría causar problemas, incluso para aquellos que pretenden respaldar metáforas.

Además, Chalupnické sugiere que el capital, al igual que los bienes de capital físico, no se diferencia por la noción de homogeneidad y la posibilidad de sustitución. Todas las formas de capital pueden ser sustitutos o complementos. En otras palabras, la sustituibilidad y complementariedad del capital son relaciones y no absolutos.

La inversión en capital humano y social, por ejemplo, tiene una estructura específica utilizada y acumulada con un propósito específico en mente. Si las expectativas postuladas varían con el evento actual, entonces el gerente toma decisiones de especificación adicionales, y así sucesivamente; la utilidad de este capital en algunos casos puede cambiar hacia otros usos o no puede convertirse en uso concreto. Sin embargo, en el último caso, la inversión puede resultar inútil.

Por otro lado, Chamlee-Wright (2008) menciona que los austriacos interpretan el capital, no el recurso físico en sí, sino más bien su uso, debe entenderse de manera heterogénea:

"a complex structure of something competing and often complementary combinations of heterogeneous elements".

El trabajo de Ludwig Lachmann ha brindado ideas importantes a la teoría ampliada del capital, que explica la heterogeneidad y la especificidad múltiple de los bienes de capital en su esfuerzo por proporcionar explicaciones e ideas completas sobre la naturaleza compleja del capital. En esta concepción, los diversos recursos de capital que lo componen tienen funciones diferentes:

"By contrast, our conception of capital is that of a complex structure which is functionally differentiated in that the various capital resources of which it is composed have different functions. The allocation of these functions, and the changes which its mode undergoes in a world of change, is one of our main problems"
(Lachmann, 1956, p. 7).

Suponer que el capital está compuesto por elementos heterogéneos implica que el capital tiene una estructura compleja que a veces puede diferenciarse y puede complementarse o competir entre sí. El capital está compuesto por diversos recursos con diferentes funciones y experimenta cambios diversos a medida que el mundo cambia.

Además, en la opinión de Lachmann, hay dos factores importantes para abordar la teoría del capital: El realista, en el sentido de que aborda el mundo del cambio inesperado; y está basado directamente en la definición de la acción económica, partiendo del hecho de que los recursos de capital son recursos escasos con usos alternativos:

"We shall endeavour to outline an approach to capital problems which is both realistic and directly based on the definition of economic action: realistic in that we deal with the world of unexpected change; directly based on the definition of economic action in that we start from the fact that capital resources are scarce resources with alternative uses" (Lachmann, 1956, p. 7).

La teoría del capital enfrenta un problema importante al explicar por qué se emplean los recursos de capital de la forma en que lo hacen. Para Lachmann, la respuesta forma parte del proceso de aprendizaje social moldeado por las acciones y experiencias individuales en el mercado. La asimilación de estos elementos a lo largo del tiempo se considera el principal impulsor del conocimiento en el contexto de las prácticas.

El concepto y el análisis del capital pueden presentar desafíos significativos, incluso para un empresario exitoso. Su naturaleza heterogénea y dinámica, como se sugiere en las perspectivas de Lachmann, resalta la necesidad de estudiar el capital en términos reales, ya que ayuda a clarificar y evita la confusión causada por los cambios en el valor de la unidad monetaria. Este enfoque reduce la confusión atribuida a las fluctuaciones en el valor de la unidad monetaria y tiene en cuenta los múltiples factores que pueden afectar el valor del capital, incluyendo el entorno económico general (Chalupnicek, 2010). La falta de un denominador común en los bienes de capital físico refuerza aún más la complejidad inherente al manejo y análisis del capital.

2.5 Efectos positivos y negativos del capital social

La teoría del capital social propone que una abundancia de capital social puede tener efectos positivos palpables en el bienestar y el desarrollo de una comunidad (E. Chamlee-Wright, 2008, 2008). Estos beneficios, tanto económicos como sociales, pueden exhibirse de diversas maneras. Estos incluyen una mayor eficiencia económica, la facilitación de acceso a recursos, minimización de los costes de transacción, la promoción de la cooperación, la solidaridad y la resiliencia dentro de la comunidad, y el enriquecimiento del bienestar social de los miembros de la comunidad.

La confianza y la cooperación entre individuos y empresas pueden conducir a una mayor eficiencia en la asignación de recursos y en la realización de transacciones comerciales. Cuando las personas confían en sus socios comerciales y colaboran de manera efectiva, se reducen los retrasos y conflictos en los procesos de intercambio, lo que permite una utilización óptima de los recursos disponibles. Además, la cooperación y la coordinación entre actores económicos pueden llevar a la identificación y explotación de oportunidades de negocio más rápidamente y de manera más efectiva, impulsando el crecimiento y el desarrollo económico

(Fukuyama, 1995, 1996; Knack & Keefer, 1997; Putnam, 1995; Putnam et al., 1993; Zak & Knack, 2001).

La existencia de relaciones de confianza dentro de una comunidad o entre empresas y clientes puede disminuir los costes asociados con la búsqueda de información y el establecimiento de contratos (Khanna & Yafeh, 2005). Cuando las partes involucradas confían en que los demás cumplirán sus compromisos, se vuelven menos necesarias las garantías y salvaguardias costosas. Esto facilita la realización de actividades económicas y aumenta la fluidez en los mercados, lo que se traduce en una mayor eficiencia en la economía en general. Además, los vínculos sociales fuertes pueden acelerar el flujo de información, permitiendo una mejor toma de decisiones y reduciendo la incertidumbre en las transacciones comerciales.

El capital social puede ayudar a una comunidad a superar desafíos y crisis al facilitar la cooperación y la movilización de recursos en tiempos difíciles. Las redes de confianza y apoyo mutuo que caracterizan al capital social pueden actuar como una red de seguridad en momentos de adversidad. Cuando una comunidad enfrenta una crisis, como desastres naturales o problemas económicos, la solidaridad y la colaboración entre sus miembros pueden mejorar la capacidad de respuesta y recuperación. El apoyo emocional y material proporcionado por las conexiones sociales puede ser crucial para la resiliencia y la capacidad de recuperación de una comunidad frente a situaciones adversas (E. L. Chamlee-Wright & Storr, 2011).

La presencia de redes de apoyo y solidaridad derivadas del capital social puede tener un impacto positivo en el bienestar emocional y psicológico de las personas (E. L. Chamlee-Wright & Storr, 2011). La sensación de pertenencia y la percepción de estar respaldado por una red de relaciones sociales sólidas pueden aumentar la satisfacción personal y la calidad de vida. Además, el capital social también puede estar relacionado con una mayor cohesión social y una menor sensación de aislamiento, lo que contribuye a un ambiente comunitario más saludable y conectado. En consecuencia, el capital social puede tener un papel significativo en la mejora del bienestar social y en la promoción de sociedades más armoniosas y cohesionadas.

Sin embargo, los extractos también reconocen que el capital social no es garantía de eficiencia económica (Olson, 1982). Puede haber compensaciones entre el capital social productivo y el de búsqueda de rentas, y los rendimientos sociales netos de invertir en cada tipo pueden variar. Además, el mal uso o la mala asignación del capital social con fines de búsqueda de rentas pueden socavar la eficiencia económica, el bienestar social y conducir a actividades improductivas o incluso destructivas (Chalupnicek, 2010, 2010).

Granovetter (1973) se enfocó en la fortaleza de los lazos débiles "strength of weak ties" entre individuos dentro de una red "network". En su trabajo, los lazos fuertes implicaban una interacción frecuente e intensiva entre grupos relativamente finitos de actores; en esta situación, los lazos sociales se vuelven menos útiles como fuente de capital social, e incluso redundantes, ya que todos los individuos se conocen entre sí.

Por otro lado, Granovetter propuso que las redes con lazos sociales débiles tienen un alcance más amplio de contacto más allá del grupo individual e implican la creación de puentes con individuos de otros grupos, lo que proporciona acceso a información y recursos inimitables. Granovetter determinó que los lazos débiles eran más útiles para los individuos, principalmente en términos de acceso a información sobre empleos. Esto sugiere que, para que las personas utilicen su capital social completamente, necesitan lazos fuertes que ayuden a crear identidades compartidas, reciprocidad grupal, confianza intragrupo, proporcionen cercanía emocional y apoyo social durante las crisis, además de lazos débiles que les permitan construir redes "networks" que abarquen diferentes grupos sociales.

Más tarde Burt (1992) construyó sobre el trabajo de Granovetter (1973) al examinar más de cerca los patrones de lazos sociales dentro de una red, específicamente, las "brokers" que intermedian conexiones entre aquellos que tienen lazos sueltos (potenciales) que atraviesan "structural holes within the network". Los lazos débiles y sueltos están relacionados con "bridging" (Putnam, 2000), que enfatizan redes abiertas y vínculos infrecuentes entre grupos diversos (heterogéneos) que pueden no ser iguales en términos de "cercanía emocional e interés.

Burt (1992) encontró una correlación positiva entre el capital social y el número de huecos estructurales en una red "structural holes in a network". Determinó que los intermediarios "brokers" ocupan una posición poderosa para construir su capital social, ya que están en mejor posición para adquirir información única, mayor poder de negociación y control sobre recursos, y mayor visibilidad en todo el sistema de la red. Los huecos estructurales a menudo se consideran una visión "externa" de las redes y el capital social.

Bourdieu rechaza el análisis de redes porque afirma que no distingue las relaciones objetivas de las relaciones sociales y confunde efectos con causas, descuidando las fuerzas subyacentes (relaciones objetivas) que generan las relaciones sociales empíricas. Por otro lado, el trabajo de Coleman (2000), Granovetter (1992) y Burt (2000) está en línea con la conceptualización de Putnam (1993) del capital social.

Putnam describe el capital social como las redes, normas y confianza en una organización social que permiten la coordinación y cooperación hacia objetivos compartidos. Los resultados del capital social son bienes mutuamente beneficiosos. Si una comunidad tiene un gran stock de capital social, trabajar juntos les resulta más fácil, ya que el capital social permite una mejor coordinación mediante el uso exitoso y efectivo del capital físico y humano que posee una comunidad. Una parte esencial de la teoría de Putnam sobre el capital social es la reciprocidad, con la expectativa de que cualquier acción realizada por una persona será recompensada en el futuro por otra persona o mediante la membresía en un grupo. Además, el capital social no es propiedad privada de un individuo, sino un bien colectivo y público.

En comparación con el concepto de capital social de Bourdieu, el trabajo de Coleman, Granovetter, Burt y Putnam ve al capital social como un bien principalmente público, en lugar de un bien de "clase". Por lo tanto, esta línea de investigación no explora la incapacidad para distinguir e identificar los recursos o beneficios obtenidos a través del capital social de la capacidad para obtenerlos o llevarlos a cabo debido a la posición de un actor en diversas estructuras sociales. Sin embargo, esta distinción es explícita en el trabajo de Bourdieu. El capital social existe en el ámbito de las relaciones sociales y consiste en las obligaciones sociales asociadas con esas relaciones. Específicamente, el capital social es el conjunto de recursos que están vinculados a la membresía en un grupo específico, y estos recursos se intercambian y refuerzan las relaciones en el grupo.

Por tanto, no hay una única teoría del capital social. Los investigadores parecen estar de acuerdo en que hay un potencial valor en el contenido de los lazos de redes sociales, pero debido a la complejidad de la trama de relaciones sociales y las diversas motivaciones para acceder a los recursos en cuestión, existen múltiples niveles de análisis, enfoques de contenido o estructurales, y enfoques normativos o instrumentales del capital social. El capital social es un concepto multidimensional: las definiciones varían dependiendo si el enfoque de investigación se centra en el actor individual o en un grupo (como una organización o, en el caso de esta investigación, en juntas directivas), o ambos; en la estructura de los lazos sociales, su configuración y adaptabilidad; en el contenido de estos lazos, como las normas de reciprocidad, el reconocimiento mutuo o la cognición compartida sobre lo que es socialmente deseable; y en la motivación instrumental o normativa para utilizar el capital social, si está destinado a beneficiar al individuo, al grupo o la comunidad.

3. DESAFÍOS DE MEDIR EL CAPITAL SOCIAL

La medición del capital social en economía presenta varios desafíos. El principal es definir y conceptualizar el capital social. El capital social puede entenderse como los recursos incorporados en redes sociales a los que los individuos pueden acceder o movilizar mediante acciones intencionadas. El siguiente consiste en determinar los indicadores adecuados o "proxies" del capital social que reflejen el carácter multidimensional de las relaciones sociales, la confianza y las normas. Los investigadores han utilizado el tamaño de la red, la frecuencia de las interacciones sociales, medidas de confianza y la participación en organizaciones comunitarias (Mitchell & LaGory, 2002). Sin embargo, no hay consenso sobre qué indicadores son los más válidos y confiables para medir el capital social.

En tercer lugar, hacer operativa la medición del capital social definido en la teoría. El capital social a menudo se mide mediante encuestas o cuestionarios que se basan en datos auto declarados. Esto puede introducir sesgos y limitaciones, ya que las personas pueden tener diferentes percepciones e interpretaciones del capital social. Además, el capital social es un concepto complejo y dinámico que puede variar en diferentes contextos y períodos de tiempo, lo que dificulta capturarlo de manera precisa a través de medidas estáticas.

Adicionalmente, existe un desafío en distinguir entre los efectos del capital social y otros factores en los resultados económicos. Se cree que el capital social tiene efectos positivos en diversos resultados económicos, como el empleo, el ingreso y el emprendimiento. Sin embargo, es difícil aislar la contribución específica del capital social de otros factores, como el capital humano, el capital cultural y los factores institucionales. Esto dificulta establecer relaciones causales entre el capital social y los resultados económicos (Mitchell & LaGory, 2002).

3.1. Medición del capital social

La medición del capital social es un tema fundamental en la investigación en ciencias sociales, ya que este concepto desempeña un papel crucial en la comprensión de las dinámicas comunitarias, el desarrollo económico y el bienestar social. La información proporcionada por Dudwick et al. (2006) y otros investigadores nos muestra que la medición del capital social es un proceso complejo que requiere la combinación de enfoques cualitativos y cuantitativos para capturar su verdadera naturaleza multidimensional.

En primer lugar, es esencial reconocer la importancia de los métodos cualitativos en la medición del capital social. Como señala Dudwick et al.

(2006), estos métodos, como las evaluaciones participativas de la pobreza (EPP), las discusiones de grupos focales y las entrevistas con participantes clave, permiten a los investigadores sumergirse en las comunidades y comprender las relaciones sociales, las normas y los valores que conforman el capital social en un contexto específico. Estos enfoques cualitativos son cruciales para obtener una visión profunda y contextualizada.

Otro problema es la comparabilidad de los datos, dado que la definición y comprensión del capital social pueden variar entre comunidades y países. Esto puede dificultar la comparación de datos a nivel global o regional. Además, el capital social es dinámico y puede cambiar con el tiempo, lo que plantea desafíos en la recopilación continua de datos. Los indicadores cuantitativos también pueden ser limitados en su capacidad para capturar la complejidad y los matices del capital social (Osborne et al., 2007).

Para superar estos desafíos, Sabatini (2009) propuso un marco de medición del capital social que incluye cinco dimensiones: cohesión, conexión, vinculación, precariedad y salud del ecosistema urbano. Esta aproximación permite una evaluación cuantitativa más completa de las dotaciones de capital social en diferentes regiones. Además, el uso de modelos de ecuaciones estructurales (SEM) permite analizar las relaciones entre el capital social y otros fenómenos socioeconómicos, como el empleo, el ingreso per cápita y la salud urbana.

Los resultados de investigaciones como la de Sabatini indican que el capital social tiene un impacto significativo en diversos aspectos de la vida social y económica. Por ejemplo, el capital social de cohesión puede ayudar a mitigar la precariedad laboral, mientras que el capital social de vinculación puede generar oportunidades económicas. Además, se observa que las redes sociales diversas promueven una mayor conciencia cívica.

La discusión de Luca Andriani (2013) resalta la importancia de equilibrar las dimensiones del capital social de cohesión y conexión para lograr un desarrollo integral y sostenible. Además, se enfatiza la necesidad de un enfoque integral que considere tanto las dimensiones individuales como colectivas del capital social.

En última instancia, la medición del capital social es esencial para informar la formulación de políticas y proyectos de desarrollo efectivos. Comprender las dimensiones y dinámicas del capital social en un contexto específico puede ayudar a los responsables de políticas a diseñar intervenciones estratégicas que fortalezcan las redes sociales y mejoren el bienestar social. Además, la combinación de enfoques cualitativos y cuantitativos en la medición del capital social nos brinda una comprensión

más completa y rica de este concepto fundamental en la sociedad contemporánea (Villalonga-Olives & Kawachi, 2015).

3.2. Enfoques metodológicos en la cuantificación

Existen varios enfoques metodológicos utilizados que tienen como objetivo medir y analizar las diversas dimensiones del capital social, como la confianza, las redes sociales y las normas.

Un enfoque común es el método basado en encuestas, donde se solicita a las personas que respondan a una serie de preguntas relacionadas con sus conexiones sociales, niveles de confianza y participación en actividades comunitarias. Este método permite la recopilación de datos cuantitativos que pueden analizarse para medir el alcance del capital social dentro de una población dada. Sin embargo, este enfoque se basa en datos auto declarados, que pueden estar sujetos a sesgos y limitaciones.

Otro enfoque es el método de análisis de redes, que se centra en mapear y analizar las redes sociales para comprender la estructura y dinámica del capital social. Este método implica identificar a las personas y sus relaciones, y analizar los patrones de conexiones e interacciones dentro de una red. El análisis de redes proporciona información sobre la fuerza y densidad de los lazos sociales, así como el flujo de recursos e información dentro de una red. Este enfoque permite una medición más objetiva del capital social al examinar las relaciones e interacciones reales entre individuos.

Además, se pueden utilizar métodos cualitativos como entrevistas y grupos focales para recopilar información detallada sobre el capital social. Estos métodos permiten a los investigadores explorar las experiencias y percepciones subjetivas de las personas con respecto a sus redes sociales, confianza y normas. Los enfoques cualitativos proporcionan información rica y matizada sobre los aspectos cualitativos del capital social, que pueden no ser capturados únicamente por métodos cuantitativos.

Por otro lado, existen enfoques econométricos que tienen como objetivo estimar los efectos causales del capital social en los resultados económicos y políticos. Estos enfoques involucran el uso de modelos y técnicas estadísticas para analizar conjuntos de datos grandes e identificar la relación entre el capital social y diversas variables económicas y políticas. Los métodos econométricos permiten la identificación de relaciones causales y la cuantificación del impacto del capital social en diferentes resultados.

4. DIMENSIONES DEL CAPITAL SOCIAL EN LA LITERATURA

Villalonga-Olives y Kawachi (2015) discuten las diferentes dimensiones del capital social que pueden medirse. Distinguen entre el capital social cognitivo, que se refiere a las percepciones de las personas sobre la confianza y la reciprocidad dentro de un grupo, y el capital social estructural, que se refiere a comportamientos y acciones externamente observables dentro de una red. También discuten la diferencia entre capital social de unión, que se refiere a relaciones de confianza y cooperación dentro de grupos homogéneos, y el capital social de puente, que describe relaciones entre individuos que son diferentes en términos de identidad social y poder. El artículo enfatiza la necesidad de cuestionarios estandarizados para medir estas dimensiones del capital social.

Como comentábamos en la introducción, el capital social puede explicarse con variables estructurales, cognitivas y de acción colectiva. Estas nos ayudan a entender la forma en que el capital social se construye y cómo influye en el funcionamiento de una sociedad. A continuación, presentamos una descripción de cada categoría y algunos ejemplos de cómo medirlas:

- Las variables estructurales se refieren a las características de las relaciones sociales y la estructura de la comunidad o sociedad, como, por ejemplo, la densidad de redes sociales, diversidad de lazos y la existencia de instituciones. Estas variables pueden medirse utilizando indicadores como el número de organizaciones comunitarias, el grado de interacción entre individuos y grupos dentro de la comunidad, y la existencia de normas y valores compartidos.
- Las variables cognitivas se refieren a los aspectos perceptivos y cognitivos que influyen en el modo en que las personas perciben y valoran las relaciones sociales, como, por ejemplo, la confianza (trust-confidence), la reciprocidad, la solidaridad y la percepción de normas sociales. Para medir estas variables, se pueden utilizar cuestionarios que evalúen el grado de confianza entre individuos, la disposición a cooperar y ayudarse mutuamente, así como la percepción de normas y valores compartidos. Las variables cognitivas son fundamentales para comprender la dinámica de una comunidad o sociedad, ya que se centran en las creencias, normas y valores compartidos que guían las interacciones sociales. Según Coleman (1988), estas variables, como la confianza, desempeñan un papel crucial en el funcionamiento del capital social, y se pueden evaluar mediante encuestas que midan el nivel de confianza que las personas tienen en otras personas o

instituciones. Asimismo, las normas de reciprocidad también son importantes, ya que implican la expectativa de que los favores y acciones positivas sean devueltos en algún momento, como señala Uslaner (2002). Estas normas pueden medirse mediante preguntas que exploren las expectativas de reciprocidad en las interacciones sociales. Por otro lado, Lin (2001) destaca la relevancia de la identidad y el sentido de pertenencia a un grupo o comunidad, variables significativas que pueden evaluarse mediante preguntas sobre la adhesión y el grado de conexión emocional con una comunidad o institución. En conjunto, estas variables cognitivas proporcionan una visión profunda de la cohesión social y la forma en que las personas interactúan y se relacionan dentro de una sociedad, según se discute en *Bowling Alone* de Putnam (2000).

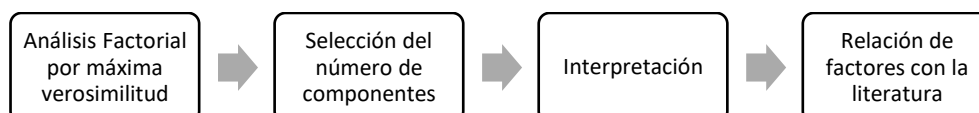
- Las variables de acción colectiva se manifiestan en la capacidad de los individuos para actuar conjuntamente y colaborar en proyectos o iniciativas comunes. Estas variables incluyen la participación en actividades comunitarias, la colaboración en proyectos sociales o económicos y la participación en grupos de interés o movimientos sociales. Para medir estas variables, se pueden utilizar registros de participación en actividades comunitarias, encuestas sobre la colaboración en proyectos sociales o económicos, y el análisis de la participación en grupos de interés o movimientos sociales. La participación en organizaciones, como sugiere Lin (2001), es un ejemplo clave para medir la implicación de las personas en comunidades, grupos cívicos o asociaciones profesionales. Asimismo, la colaboración en proyectos conjuntos, destacada por Coleman (1988), se convierte en un indicador relevante para evaluar si las personas trabajan juntas en actividades que benefician a la comunidad en su conjunto. Por otra parte, la participación cívica, enfatizada por Putnam (2000), se refiere a la participación de las personas en actividades políticas y cívicas, como votar, participar en protestas o asistir a reuniones públicas, lo que evidencia su compromiso con la sociedad y su disposición a contribuir en acciones colectivas. Estas variables de acción colectiva brindan una perspectiva valiosa sobre la capacidad de una comunidad para unirse y trabajar conjuntamente en la consecución de metas comunes, lo que fortalece el tejido social y la cohesión de la sociedad en general.

Debido a la diferencia entre *trust* y *confidence* y su dificultad para traducirlo al español, decidimos trabajar en inglés con las salidas de software (SPSS 29).

5. RESULTADOS: DIMENSIONES DE CAPITAL SOCIAL EN LA WVS

El diseño metodológico queda reflejado en la figura 1.

Figure 1
Propuesta metodológica



Fuente: elaboración propia

5.1. Reducción factorial

En los estudios previos al modelo factorial que presentamos a continuación hemos realizado varias reducciones por componentes principales (Jolliffe, 2016) para comprender la estructura subyacente de variables latentes, sin embargo, para el modelo definitivo hemos elegido la extracción por máxima verosimilitud. Además, hemos decidido realizar dos extracciones para explicar de forma más precisa el comportamiento de la confianza en las instituciones y el resto de las variables latentes. Si hubiéramos realizado una única extracción hubiera fallado el principio de interpretabilidad debido a las altas correlaciones entre los factores de la primera extracción y de la segunda.

El Análisis de Componentes Principales (ACP) es esencial para explorar estructuras ocultas en datos complejos. Es una técnica estadística que simplifica y reduce la dimensionalidad de variables correlacionadas a componentes principales no correlacionados. El ACP busca encontrar variables que capturen la mayor variabilidad en los datos, asumiendo que las originales pueden combinarse linealmente en nuevos componentes independientes. Estos se ordenan según su capacidad para capturar variabilidad, por tanto, el primer componente tiene más información. El PCA es la reducción de dimensiones más intuitiva debido a su interpretación geométrica (Hotelling, 1933).

El análisis factorial por máxima verosimilitud (MLFA) con rotación varimax es una técnica estadística utilizada para el análisis de datos multivariados, específicamente en la reducción de la dimensionalidad y la identificación de patrones subyacentes en un conjunto de variables observadas. Esta técnica busca identificar estructuras subyacentes o factores que expliquen la variabilidad conjunta de las variables originales (Hair et al., 2019; Tabachnick & Fidell, 2013).

Esta técnica se realiza en dos etapas:

- 1) **Análisis Factorial por Máxima Verosimilitud (MLFA):** En esta etapa, se asume que los datos observados son una combinación lineal de factores latentes más un término de error. El objetivo es estimar los parámetros del modelo que maximizan la verosimilitud de los datos observados dados los factores latentes y los errores buscando la estructura de los factores que mejor explica los datos observados en función de la probabilidad de ocurrencia de esos datos (Bentler, 1990).
- 2) **Rotación Varimax** (Kaiser, 1958): Después de obtener los factores utilizando MLFA, los factores a menudo están correlacionados entre sí. La rotación Varimax es un procedimiento que busca simplificar la estructura de los factores rotando las coordenadas de los factores originales de tal manera que se maximice la varianza de las cargas factoriales en una sola variable y se minimice la varianza en las demás variables. Esto facilita la interpretación de los factores y puede llevar a una solución más simple y clara.

El MLFA presenta las siguientes ventajas respecto del PCA:

- 1) La máxima verosimilitud es un método estadístico sólido que puede ajustarse mejor a conjuntos de datos complejos.
- 2) El enfoque de máxima verosimilitud es más apropiado cuando podemos presuponer la normalidad y linealidad en el modelo.
- 3) La normalidad multivariante permite realizar de la inferencia en términos de probabilidad, mientras que la extracción por componentes principales asigna puntuaciones según un modelo algebraico.

Las desventajas del MLFA respecto del PCA son:

- 1) **Mayor complejidad:** El análisis factorial por máxima verosimilitud puede ser más complejo de implementar y de entender en comparación con el análisis de componentes principales.
- 2) **Requisitos de datos:** Requiere un tamaño de muestra relativamente grande para obtener resultados confiables, especialmente cuando se utilizan muchos factores.
- 3) **Sensibilidad a las suposiciones:** Aunque más realistas, las suposiciones de distribución subyacentes pueden ser sensibles a desviaciones de la normalidad o linealidad en los datos.

La evaluación de si una reducción de dimensiones es apropiada se fundamenta en una combinación de varios criterios para determinar si el modelo se ajusta bien a los datos (Watkins, 2018). Algunos criterios típicos incluyen el valor del determinante de la matriz de correlaciones, el índice Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) (Kaiser, 1970) y el test de esfericidad de Bartlett (Fabrigar et al., 1999; Kaiser, 1974; Stevens, 1996).

El determinante de la matriz de correlaciones revela la presencia de multicolinealidad entre las variables. Se consideran valores adecuados cuando no son inferiores a 0.0001, según lo recomendado por Kaiser (1974), a excepción de aquellos que estén muy próximos a uno, lo que indicaría independencia lineal entre múltiples variables.

El test de esfericidad de Bartlett examina si las variables están correlacionadas en la matriz de correlaciones poblacional; un valor bajo indica que es adecuado para la reducción (Bartlett, 1950).

Escoger cuántos componentes retener depende de los datos y los objetivos del estudio (Costello & Osborne, 2005; Jolliffe, 2016). Esta elección es iterativa y requiere múltiples criterios y experiencia (Tabachnick & Fidell, 2013). Algunos de los criterios comunes incluyen: 1) Proporción de Varianza Explicada: Esta medida indica cuánta de la variabilidad total se puede explicar mediante los componentes principales. Aunque no existe una regla estricta sobre cuánta varianza debería explicarse, es común considerar al menos el 60%. También es importante evaluar la cantidad de varianza que cada componente contribuye a medida que se extraen, optando por aquellos que explican una mayor proporción de varianza utilizando la menor cantidad de componentes posibles (Cattell, 1966; Horn, 1965). 2) Criterio de Kaiser-Guttman (Yeomans & Golder, 1982): Solo se retienen componentes con valores propios (eigenvalues) mayores a 1. Los valores propios indican cuánta variabilidad explica cada componente, y se usan para valorar su importancia. 3) Interpretación de Componentes: Los componentes deben tener sentido teórico. Si no son interpretables, su inclusión puede ser cuestionable (Arabie, 1991). 4) Estructura de Cargas (en la matriz de componentes rotados): los componentes deben estar formados por variables altamente correlacionadas, mientras que las débilmente correlacionadas deben tener cargas bajas. Esta estructura es crucial para la interpretación (Costello & Osborne, 2005).

5.2. Recogida de la información -> Describir la WVS onda 7 (2017-2022)

La asociación de World Values Survey (WVSA) en conjunto con European Values Study (EVS) llevan a cabo un estudio a nivel internacional con el propósito de medir y comprender las transformaciones en los valores y creencias de las personas a lo largo del tiempo. La séptima fase de la encuesta, que tuvo lugar de 2017 a 2022, representa el esfuerzo más reciente y completo en la recopilación de datos, producto de la colaboración entre ambos programas de investigación. Este estudio proporciona un conjunto de datos exhaustivo y valioso para investigadores interesados en comprender los valores y creencias a nivel global, así como el impacto de las redes sociales en la participación política.

En este contexto, EVS ha asumido la responsabilidad de planificar y ejecutar encuestas en países europeos, utilizando el cuestionario y las pautas metodológicas propias de EVS. Por otro lado, WWSA ha sido responsable de planificar y llevar a cabo encuestas en países fuera de Europa, así como en varios países europeos, incluyendo Andorra, Chipre, Grecia e Irlanda del Norte. Para esto, se empleó el cuestionario del World Values Survey (WVS) y las directrices metodológicas correspondientes. Diez países, entre ellos Armenia, República Checa, Alemania, Gran Bretaña, Países Bajos, Rumania, Rusia, Serbia, Eslovaquia y Ucrania, realizaron encuestas en ambas fases, EVS 2017 y WVS7. Ambas organizaciones desarrollaron sus cuestionarios preliminares de manera independiente, identificando los elementos comunes que conforman el Núcleo Común de ambos cuestionarios.

El archivo EVS (GESIS-DAS) se encargó del almacenamiento de datos y procesamiento de las encuestas realizadas en países europeos. Por otro lado, el archivo WVS (JDS Madrid) se encargó del almacenamiento y procesamiento de los datos de las encuestas realizadas en países no europeos, lo que incluye las encuestas del World Values Survey (WVS) llevadas a cabo en Andorra, Armenia, República Checa, Chipre, Alemania, Gran Bretaña, Grecia, Países Bajos, Irlanda del Norte, Rumania, Rusia, Serbia, Eslovaquia y Ucrania. A partir del Diccionario Común EVS/WVS acordado por ambas organizaciones, se creó en estrecha colaboración el conjunto de datos conjunto EVS/WVS 2017-2022 (conjunto EVS/WVS). Esta quinta versión del conjunto EVS/WVS incluye datos y documentación de un total de 90 países y territorios, compuesto por 36 del EVS 2017 y 64 del WVS7. Diez de estos países llevaron a cabo encuestas en ambas olas del EVS y el WVS.

La versión final (5.0) se realizó en todo el mundo entre 2017 y 2022 y oficialmente se cerró el 31 de diciembre de 2021. Sin embargo, algunas encuestas se retrasaron debido a la pandemia de coronavirus y completaron la recopilación de datos en 2022. La mayoría de las encuestas se completaron entre 2018 y 2020, mientras que aproximadamente una docena de países llevaron a cabo su trabajo de campo después del inicio de la pandemia. De acuerdo con las normas del WVS, cada país se encuesta una vez por onda, y en todos los casos se emplearon muestras representativas de la población adulta basadas en probabilidades aleatorias. Además, la mayoría de las encuestas se realizaron mediante entrevistas cara a cara (PAPI/CAPI) como método de recopilación de datos.

Este enfoque posibilita a los investigadores extraer conclusiones sobre los valores y creencias de la población en general en cada país incluido en la encuesta. Además, el conjunto de datos proporciona una amplia gama de información que abarca desde la participación política hasta las

actitudes sociales, creencias religiosas y factores socioeconómicos (Kuznetsova & Tolbert, 2023). Los investigadores pueden emplear este conjunto de datos para analizar las relaciones entre diversas variables y explorar patrones y tendencias entre países. Específicamente, la séptima onda de la WVS es de especial relevancia para investigar la relación entre el uso de las redes sociales y la participación política en diferentes tipos de regímenes. Esta faceta de la encuesta permite a los investigadores examinar el impacto de las redes de información global y las redes sociales en el comportamiento y las actitudes políticas de las personas.

Nuestro estudio se va a referir a los ciudadanos de los países la onda 7 de la WVS. Las variables se tipificarán previamente para que sean comparables con las puntuaciones factoriales en términos de desviaciones típicas.

5.3. Análisis factorial 1 para variables de confianza de la WVS con extracción máximo-verosímil y rotación varimax

El modelo factorial queda validado de forma global. El determinante de la matriz de correlaciones permite invertir esta matriz ($|R| = 2,046 * 10^{-6}$), y se rechaza la hipótesis nula de que a nivel poblacional la matriz de correlaciones sea la matriz identidad (Test de Bartlett) El estadístico de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin es excelente ($KMO = 0,957$).

Tabla 2
KMO y Test de Bartlett (factorial 1)

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,953
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	625623,007
	df	153
	Sig.	<,001

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Tabla 3
Varianza total explicada (factorial 1)

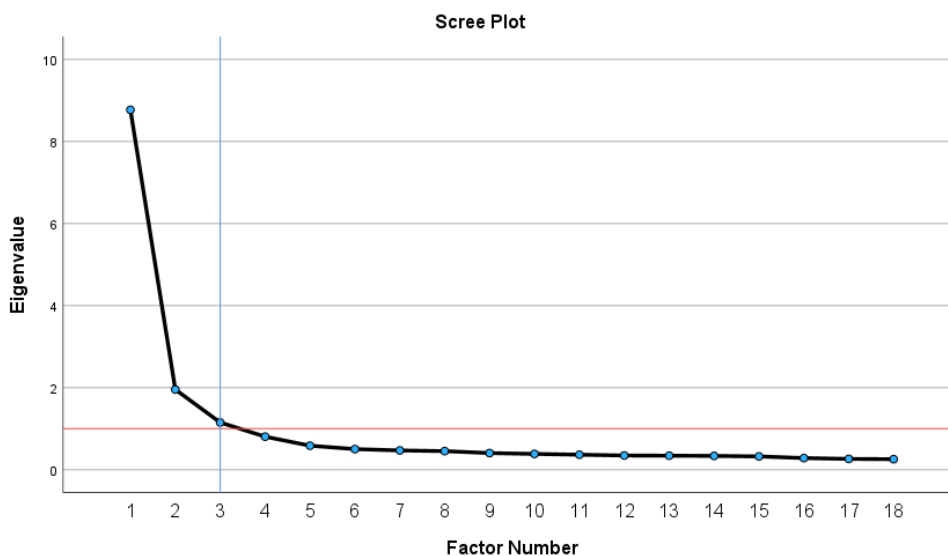
Total Variance Explained						
Factor	Initial Eigenvalues			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	8,77	48,72	48,72	4,55	25,25	25,25
2	1,95	10,86	59,58	3,97	22,04	47,3
3	1,15	6,39	65,97	2,18	12,11	59,4
Extraction Method: Maximum Likelihood.						

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Como veremos en tablas posteriores, las MSA (Medidas de adecuación muestral para cada una de las variables respecto del modelo factorial) son excelentes, y las comunalidades mejoran tras la extracción máximo-verosímil en su mayoría. Las variables que participan en la extracción están formuladas en el cuestionario en escala inversa. Por tanto, a la estimación por regresión de las puntuaciones factoriales, las cambiaremos de signo (si no lo hiciéramos, el nombre de los factores debería ser desconfianza).

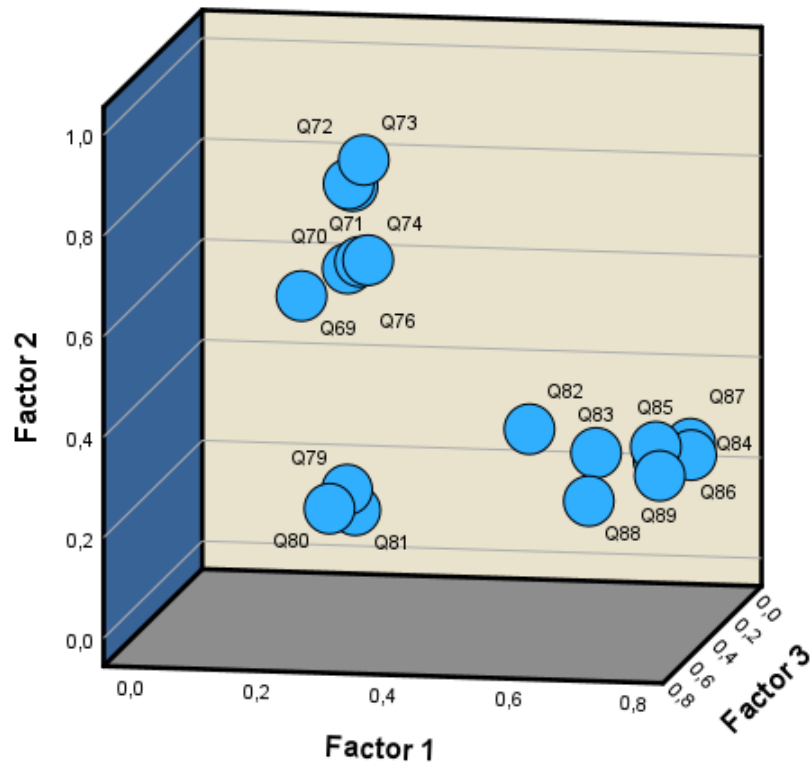
Para la selección del número de componentes valoramos cuatro criterios: El criterio de Kaiser (autovalores superiores a la unidad), el criterio de la varianza total explicada (más de un 60%), el criterio Cattell (gráfico de sedimentación) y el principio de interpretabilidad. Para facilitar la interpretación de los factores realizamos una rotación Varimax. En el gráfico de sedimentación (Ilustración 1), muestra la ruptura más fuerte de la caída de la pendiente en 3 factores, con los que explicaríamos un 60,276% de la Varianza Total Explicada, y tras la rotación Varimax un 54,54%.

Figura 2
Gráfico de sedimentación (factorial 1)



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 3
Espacio de factores rotados (factorial 1)



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

5.4. Análisis factorial 2 para variables de la WVS con extracción máximo-verosímil y rotación varimax

El modelo factorial queda validado con los siguientes estadísticos $|R| = 0'941 * 10^{-18}$ y $KMO = 0'926$. También se supera la prueba de esfericidad de Bartlett.

Tabla 4
KMO y Test de Bartlett (factorial 2)

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,926
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	1350480,343
	df	4560
	Sig.	<,001

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Tabla 5
Varianza total explicada (factorial 2)

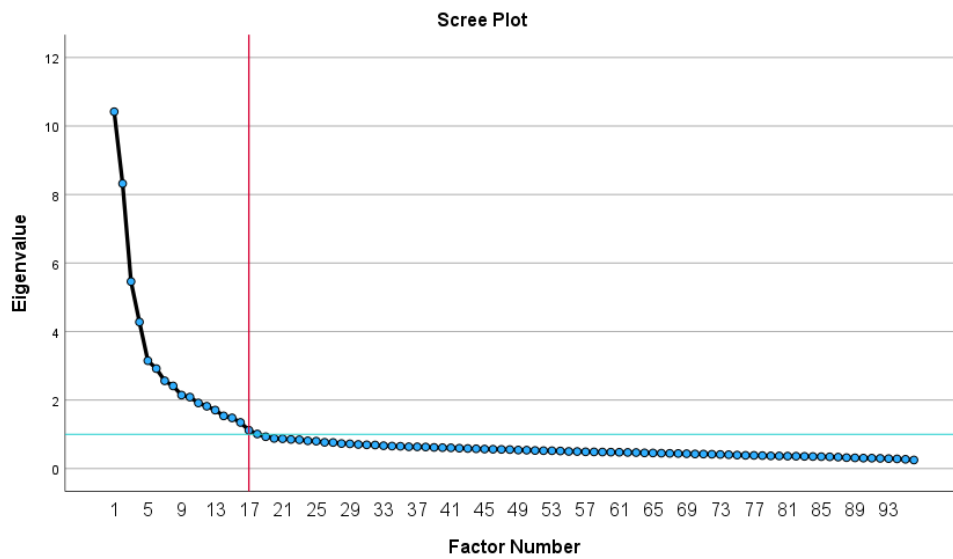
Total Variance Explained						
Factor	Initial Eigenvalues			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	10,42	10,85	10,85	5,64	5,88	5,88
2	8,32	8,67	19,52	4,75	4,95	10,83
3	5,46	5,69	25,2	4,61	4,81	15,63
4	4,28	4,46	29,66	3,99	4,16	19,79
5	3,15	3,28	32,94	3,8	3,96	23,75
6	2,92	3,04	35,98	2,43	2,53	26,28
7	2,56	2,67	38,65	2,37	2,47	28,76
8	2,41	2,51	41,16	2,35	2,45	31,21
9	2,14	2,23	43,39	2,23	2,32	33,53
10	2,09	2,17	45,56	2,21	2,3	35,83
11	1,91	1,99	47,56	1,94	2,02	37,85
12	1,82	1,89	49,45	1,92	2	39,85
13	1,71	1,78	51,23	1,89	1,97	41,82
14	1,54	1,6	52,83	1,82	1,89	43,71
15	1,48	1,54	54,37	1,8	1,87	45,59
16	1,35	1,4	55,77	1,41	1,47	47,05
17	1,12	1,16	56,94	0,96	1	48,06

Extraction Method: Maximum Likelihood.

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

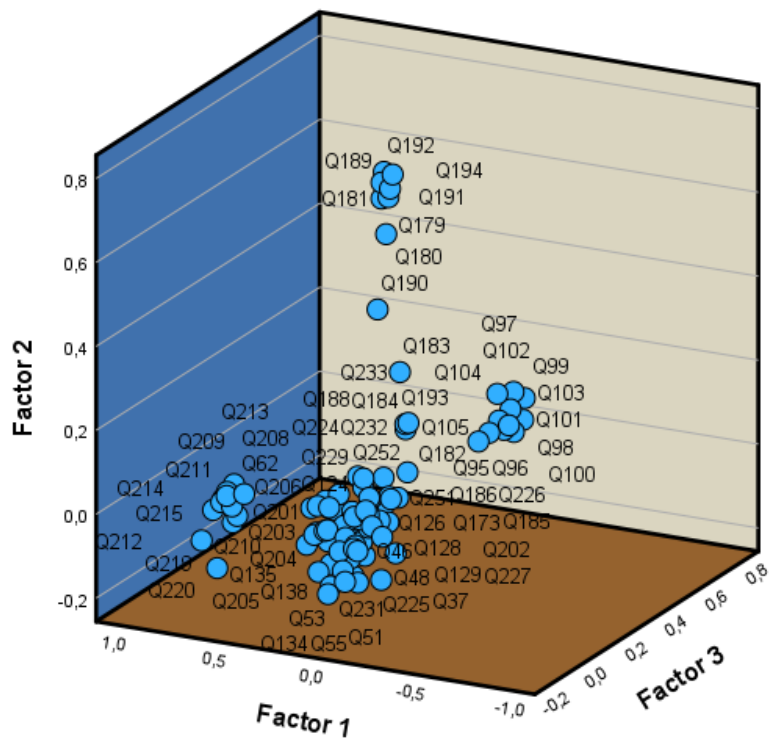
Seleccionamos el número de factores de forma análoga al modelo anterior.

Figura 4
Gráfico de sedimentación (factorial 2)



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 5
Espacio de factores rotados (factorial 2)



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Seleccionamos 17 que verifican el criterio del Cattell scree plot, el criterio de Kaiser, con los que explicamos un 56,94% de la varianza total, y tras

la rotación Varimax un 48,06%. Las medidas de adecuación muestral para las variables (MSA) que participan en la extracción, así como las cargas factoriales que nos permiten asignar las variables a los factores aparecen en tablas posteriores. Debido a que las cargas tienen diferente signo, para facilitar la interpretación se incluye si la pregunta en el cuestionario estaba formulada en forma directa o inversa. Cambiamos de signo las puntuaciones factoriales que aparecen en escala inversa (F1, F5, F3, F7, F6, F17, F11, F10, F14, F9 y F12).

5.5. Relación de las dimensiones de capital social en la literatura y en la reducción factorial

Tabla 6
Factores de confianza en las organizaciones (factorial 1)

Clasificación	Factor	Nombre	% of Variance	Otros autores
Cognitivas	F1c	Confidence in International Organizations	48.72	confidence in major institutions
	F2c	Confidence in Political & Security Institutions	10.86	
	F3c	Confidence in Social and Charitable Organizations	6.39	

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Factores de capital social (factorial 2)

Clasificación	Factor	Nombre	% of Variance	Otros autores
Estructurales	F3	Associational Activity	5,69	Membership in community organizations or groups
	F5	Neighborhood Violence	3,28	Individual attitudes, beliefs, and values towards violence
	F6	Digital Communication Flow	3,04	Information-sharing networks
	F8	Household Needs Coverage	2,51	Access to resources
	F14	Local Rootedness	1,6	Local rootedness and community ties
Relacionales	F2	Tolerance for Violence Against Institutions	8,67	Individual attitudes, beliefs, and values towards violence and terrorism
	F9	Religiosity	2,23	Religiosity
	F17	Mass Media Flow	1,16	Mass-Media
Cognitivas	F1	Political and Social Mobilization	10,85	Civic engagement
	F4	Tolerance for Sexual and Right to Life Taboos	4,46	Shared norms and values
	F7	Social Trust	2,67	Social Trust
	F10	Electoral Corruption	2,17	Social networks and trust can influence political processes
	F11	Trust in Immigration	1,99	Cultural and social cohesion
	F12	Social Responsibility	1,89	Social support and solidarity /Reciprocity and social norms
	F13	Electoral Trust	1,78	Trust in the electoral process
	F15	Well-being	1,54	Perception of collective efficacy
	F16	Trust in Political System	1,4	Public satisfaction and trust

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Tabla 8
Otras variables de confianza en las organizaciones

Clasificación	Variables
Cognitivas	Z64. Churches Z65. Armed Forces Z66. Press Z67. TV Z68. Labor Unions Z75. Universities Z77. Major Companies Z78. Banks

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

5.5.1. Factores estructurales

En nuestro estudio, exploramos una serie de factores estructurales clave que desempeñan un papel fundamental en la dinámica de nuestra investigación.

- **F3. Associational activity**

La actividad asociativa implica las conexiones, relaciones y colaboraciones que los individuos mantienen dentro de sus redes sociales o grupos de personas. Estos vínculos son esenciales para acceder a recursos, oportunidades y apoyo, al tiempo que promueven la cooperación y el intercambio de información. En particular, la membresía comunitaria se refiere al grado de participación individual en organizaciones y grupos comunitarios, que ofrece oportunidades para acceder a recursos, información y apoyo, y fomenta un sentido de identidad y pertenencia en la comunidad.

Portes (1998) argumenta que la actividad asociativa desempeña un papel crucial en la formación y acumulación de capital social. Según Portes, el capital social se construye a través del desarrollo de redes sociales y la participación en diversas organizaciones y grupos sociales. La actividad asociativa, como unirse a clubes, organizaciones y grupos comunitarios, permite a las personas establecer conexiones, construir confianza y desarrollar normas y valores compartidos. Estas conexiones sociales y recursos pueden luego ser movilizados para beneficios individuales y colectivos, como el acceso a información, recursos y apoyo. Portes enfatiza que la actividad asociativa contribuye a la creación de capital social al fomentar la cohesión social, la cooperación y la acción colectiva dentro de las comunidades.

La membresía comunitaria, según Bourdieu (1986), se define como el nivel de participación e involucramiento de un individuo en

organizaciones y grupos dentro de una comunidad. Esto crea oportunidades para acceder a recursos, información y apoyo, lo que en última instancia fomenta un sentimiento de identidad y pertenencia en la comunidad. Granovetter (1973) y Burt (1992, 1997) amplía esta noción al destacar la importancia de las afiliaciones, tanto formales como informales, dentro de la comunidad. Estas afiliaciones o conexiones en la comunidad sirven como canales para la transmisión de información, recursos y oportunidades. Lin et al. (2001) amplían esta idea al considerar que las conexiones en la red son recursos sociales arraigados en las redes sociales personales, como el poder, la riqueza y el prestigio, que se convierten en recursos sociales cuando se acceden a través de estos lazos.

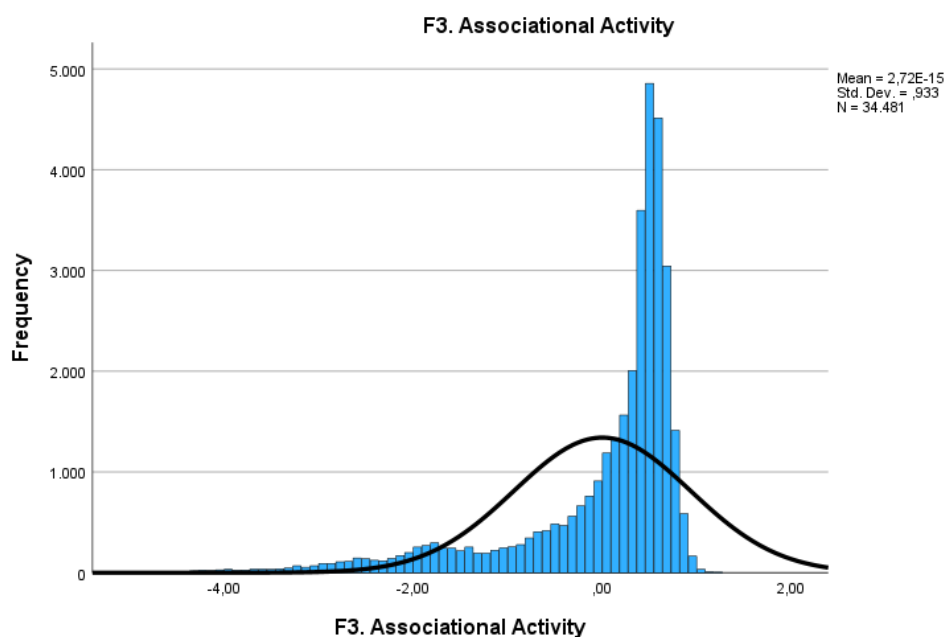
Estas interacciones y relaciones dentro de una red social generan un valor colectivo, como lo definen Nahapiet y Ghoshal (1998), que incluye normas compartidas, reciprocidad y confianza, facilitando la comunicación, la cooperación y el intercambio de información. Coleman (1988) subraya que, a través de las conexiones en red, los individuos pueden acceder a beneficios y recursos, como información, oportunidades, apoyo y capital social. Putnam (2000) refuerza la idea de conexiones en red como una red de individuos y las redes sociales que surgen de estas conexiones, caracterizadas por normas de reciprocidad y confianza.

Tabla 9
F3. Associational activity

Variables	Communalities			Loadings	Scale
	MSA	Initial	Extraction		
Q99. Active/Inactive membership: environmental organization	0,95	0,48	0,54	0,73	(-)
Q102. Active/Inactive membership: consumer organization	0,95	0,46	0,52	0,71	(-)
Q101. Active/Inactive membership: charitable/humanitarian organization	0,95	0,44	0,49	0,69	(-)
Q103. Active/Inactive membership: self-help group, mutual aid group	0,95	0,42	0,46	0,66	(-)
Q104. Active/Inactive membership: women's group	0,95	0,40	0,44	0,64	(-)
Q100. Active/Inactive membership: professional organization	0,96	0,37	0,40	0,61	(-)
Q96. Active/Inactive membership: art, music, educational org	0,94	0,37	0,37	0,59	(-)
Q97. Active/Inactive membership: labor union	0,95	0,33	0,34	0,56	(-)
Q98. Active/Inactive membership: political party	0,96	0,34	0,35	0,55	(-)
Q105. Active/Inactive membership: other organization	0,97	0,27	0,30	0,53	(-)
Q95. Active/Inactive membership: sport or recreational org	0,94	0,27	0,25	0,48	(-)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 6
F3. Associational activity



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F5. Neighborhood violence**

La violencia en el vecindario a menudo se examina dentro del marco conceptual del capital social, en particular cómo influye en la resiliencia de la comunidad y la seguridad pública. Putnam (1995, 2000) propuso que los vecindarios con niveles más altos de capital social podrían abordar mejor los problemas de seguridad pública y satisfacer las necesidades de la comunidad. Su investigación resaltó la proactividad de los residentes para responder a situaciones que comprometen la seguridad pública, enfatizando que tanto las comunidades rurales como urbanas están dispuestas a colaborar para mantener la seguridad pública local.

La investigación de Putnam también arrojó luz sobre la diversidad y su impacto en la confianza, la tolerancia y la participación cívica. Los vecindarios homogéneos, donde los residentes comparten características o intereses comunes, a menudo forman redes sociales sólidas que fomentan niveles elevados de confianza. Sin embargo, esto puede resultar en exclusividad. En contraste, los vecindarios diversos pueden tener dificultades para cultivar la confianza y la cooperación debido a la falta de experiencias y similitudes compartidas, lo que potencialmente puede dar lugar a un aumento de la violencia en el vecindario.

Coleman (1988) promovió las asociaciones de vecinos como medios para establecer capital social en vecindarios diversos. Estas asociaciones voluntarias brindan a individuos de diferentes orígenes oportunidades para interactuar y establecer conexiones, fortaleciendo así el tejido social

de la comunidad. Coleman consideraba la interacción social a nivel de vecindario como un método poderoso para mitigar cualquier efecto disociativo que la diversidad pudiera causar.

Apoyando este concepto, Kramer y Goldman (1995) encontraron que la participación activa de la comunidad por parte de los residentes resultó en una mayor intervención en asuntos que ponían en peligro la seguridad pública. Esto habla de la respuesta comunitaria generada para mejorar el bienestar general del vecindario cuando enfrenta desafíos relacionados con la diversidad. Estos hallazgos subrayan el papel crucial de la interacción social en fomentar la participación comunitaria para mejorar la seguridad pública local y fortalecer el capital social, reduciendo en última instancia la violencia en el vecindario.

Por ejemplo el estudio realizado por Sampson et al. (1997) examina la relación entre las características del vecindario, específicamente la eficacia colectiva, y las tasas de crímenes violentos. Los investigadores plantean la hipótesis de que la eficacia colectiva, definida como la cohesión social entre los vecinos combinada con su disposición para intervenir en beneficio del bien común, está asociada con una reducción de la violencia.

Para probar esta hipótesis, llevaron a cabo una encuesta en 1995 que involucró a 8,782 residentes de 343 vecindarios en Chicago, Illinois. La encuesta recopiló datos sobre varios factores, incluyendo las características del vecindario, la cohesión social y la disposición de los residentes para intervenir en situaciones problemáticas.

El estudio encontró que los vecindarios con niveles más altos de eficacia colectiva tenían tasas más bajas de crímenes violentos. Los investigadores sugieren que la eficacia colectiva crea un sentido de responsabilidad compartida y control social dentro de un vecindario, lo que conduce a una reducción en el comportamiento violento. Argumentan que cuando los residentes están conectados y dispuestos a intervenir, los posibles delincuentes son disuadidos y los conflictos se resuelven de manera más pacífica.

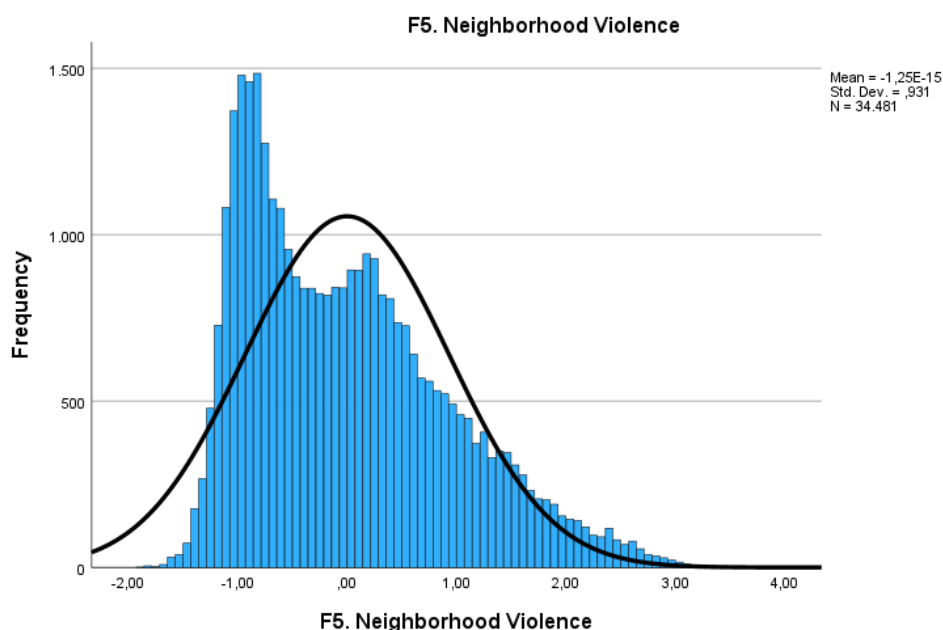
Este estudio contribuye a la comprensión del papel del capital social, específicamente la eficacia colectiva, en la configuración de la dinámica del vecindario y en la influencia de las tasas de crímenes. Destaca la importancia de la cohesión social y la disposición de los residentes para tomar medidas en la promoción de comunidades más seguras.

Tabla 10
Neighborhood violence

Variables	MSA	Communalities		Loadings	Scale
		Initial	Extraction		
Q137. Frequency in your neighborhood: Street violence and fights	0,92	0,60	0,68	0,79	(-)
Q136. Frequency in your neighborhood: Drug sale in streets	0,93	0,54	0,61	0,76	(-)
Q138. Frequency in your neighborhood: Sexual harassment	0,93	0,53	0,59	0,74	(-)
Q132. Frequency in your neighborhood: Robberies	0,95	0,47	0,50	0,66	(-)
Q133. Frequency in your neighborhood: Alcohol consumed in the streets	0,93	0,46	0,47	0,63	(-)
Q135. Frequency in your neighborhood: Racist behavior	0,94	0,42	0,44	0,62	(-)
Q134. Frequency in your neighborhood: Police or military interfere with people's private life	0,96	0,41	0,43	0,58	(-)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 7
F5. Neighborhood violence



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F6. Digital communication flow**

Los medios tradicionales como la televisión, la radio y la prensa, junto con canales modernos como las plataformas digitales, desempeñan un papel fundamental en la construcción del capital social.

Gracias a su amplio alcance y fácil acceso, estos canales permiten superar las barreras geográficas, facilitando la conexión y colaboración entre individuos más allá de su entorno inmediato. Además, las plataformas digitales, por ejemplo, ofrecen un espacio para compartir conocimientos y resolver problemas de manera colaborativa, fortaleciendo así el capital social al adoptar e implementar soluciones innovadoras (Njuki et al., 2008).

Los medios tradicionales tampoco deben ser ignorados en su contribución a la construcción del capital social. La televisión, la radio y la prensa pueden fomentar un sentido de pertenencia y comunidad, un aspecto clave del capital social según Granovetter (1973). Esta interconexión y apoyo social pueden llevar a un incremento de confianza y cooperación entre las personas, proporcionar una plataforma sólida para compartir ideas, conocimientos, recursos y oportunidades fortaleciendo de esta manera el capital social.

No obstante, la comunicación en los medios tradicionales también puede poseer efectos negativos en el capital social. Putnam (1995) sugiere que el consumo excesivo de televisión, por ejemplo, puede privatizar el

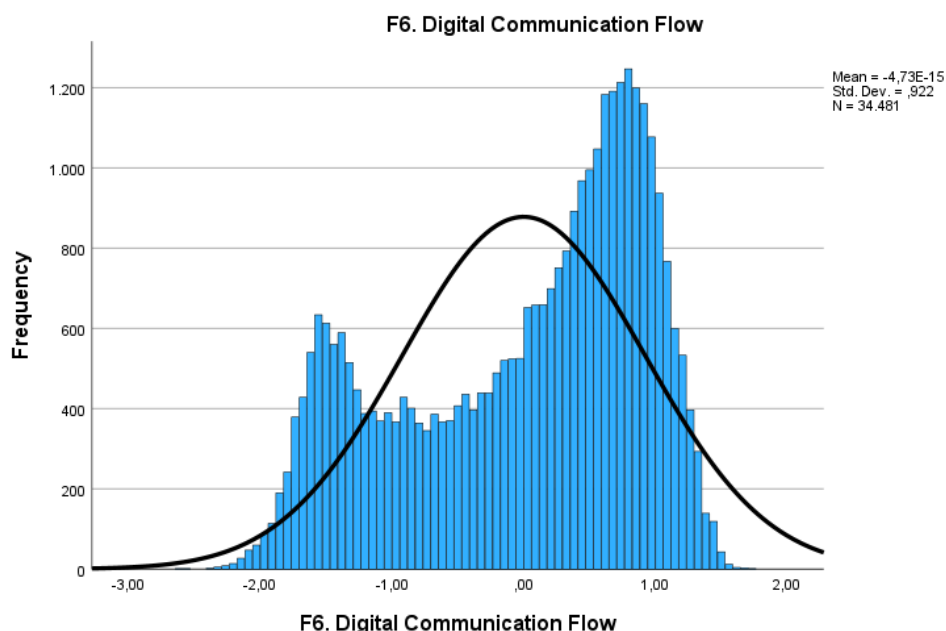
tiempo de las personas restándoles oportunidades de interacciones offline y de participar en la comunidad, reduciendo así su contribución al capital social. La falta de interacción cara a cara en entornos puede llevar a la erosión de la confianza y la propagación de información errónea.

Tabla 1
F6. Digital Communication Flow

Variables	MSA	Communalities		Loadings	Scale
		Initial	Extraction		
Q206. Information source: Internet	0,87	0,64	0,77	0,82	(-)
Q207. Information source: Social media (Facebook, Twitter, etc.)	0,85	0,56	0,67	0,78	(-)
Q204. Information source: Mobile phone	0,90	0,42	0,47	0,65	(-)
Q205. Information source: Email	0,93	0,43	0,48	0,59	(-)
Q208. Information source: Talk with friends or colleagues	0,94	0,26	0,28	0,42	(-)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 8
F6. Digital Communication Flow



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F8. Household needs coverage**

Satisfacer las necesidades familiares es esencial para fortalecer el capital social en las comunidades. El capital social se refiere a los recursos, relaciones y redes disponibles en el entorno social de las personas (Gannon & Roberts, 2018; Sen, 1997). Cuando los hogares tienen sus necesidades básicas cubiertas, como alimentos, vivienda y atención médica, son más propensos a interactuar socialmente, participar en actividades comunitarias y contribuir a la acción colectiva, lo que fortalece el capital social.

Un aspecto crucial de abordar las necesidades familiares es proporcionar los recursos necesarios, como financieros, humanos, sociales, naturales y físicos (Kehinde & Tijani, 2021). Acceder a estos recursos permite a los hogares satisfacer sus necesidades básicas y mejorar su bienestar general. Por ejemplo, cuando los hogares cuentan con suficientes recursos financieros, tienen mejores oportunidades para adquirir bienes y servicios esenciales, participar en actividades económicas y desarrollarse. Esto puede aumentar las interacciones sociales y las oportunidades de networking, ya que las personas pueden unirse a grupos sociales u organizaciones para aprovechar el capital social en actividades como la agricultura (Putnam, 1995).

Además, abordar las necesidades familiares puede tener un impacto positivo en la salud y el bienestar, que están estrechamente relacionados con el capital social. La investigación ha demostrado que el capital social está vinculado a mejores resultados de salud, ya que las personas con redes sociales sólidas y sistemas de apoyo tienden a acceder a información, recursos y apoyo emocional (Gannon & Roberts, 2018; Sen, 1997). Cuando los hogares tienen acceso a servicios de atención médica y un entorno de vida seguro, tienen más probabilidades de experimentar mejores resultados de salud, lo que contribuye a su bienestar social y participación en actividades comunitarias.

Es importante resaltar que el capital social puede tener no solo efectos positivos, sino también negativos en cuanto al cumplimiento de las necesidades familiares. En otras palabras, a pesar de que los lazos familiares cercanos, que son componentes del capital social, a menudo están inversamente relacionados con la participación en interacciones sociales y actividades que no promueven la salud y el bienestar (Sen, 1997). Aunque la mayoría de las investigaciones consideran que el capital social, como beneficioso, puede presentar un 'lado oscuro', el cual debería tenerse en cuenta para entender plenamente su impacto en el cumplimiento de las necesidades familiares y en el fortalecimiento del capital social.

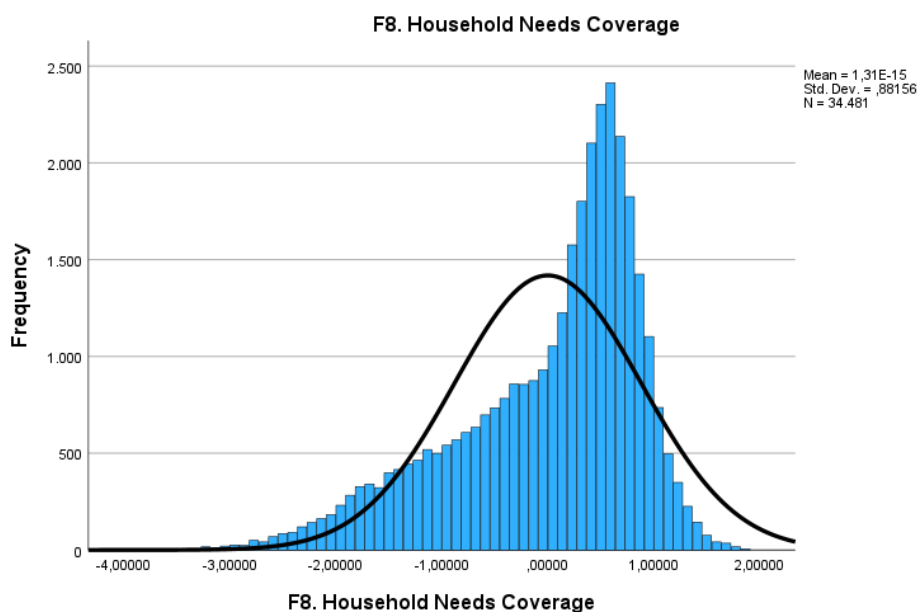
Es importante considerar en todas las investigaciones tanto los impactos positivos como los negativos del capital social y abordar cualquier disparidad o desigualdad existente. Esta perspectiva reconoce que los esfuerzos deben centrarse no solo en la asistencia financiera, sino también en fortalecer los elementos socioculturales incorporados en las relaciones. Siguiendo este argumento sobre aprovechar el impacto potencial del capital social a nivel de los hogares para lograr mejores resultados en diversos ámbitos como la educación y el estado de seguridad alimentaria; los investigadores han explorado diferentes dimensiones asociadas con patrones de comunicación a nivel familiar, como la participación activa en la educación, junto con componentes como el entendimiento mutuo y el diálogo abierto entre los miembros de la familia.

Tabla 11
Household needs coverage

Variables	MS A	Communalities		Loadin gs	Scal e
		Initi al	Extracti on		
Q51. Frequency you/family (last 12 month): Gone without enough food to eat	0,92	0,49	0,61	0,71	(+)
Q54. Frequency you/family (last 12 month): Gone without a cash income	0,91	0,50	0,59	0,69	(+)
Q53. Frequency you/family (last 12 month): Gone without needed medicine or treatment that you needed	0,93	0,47	0,55	0,66	(+)
Q55. In the last 12 month, how often have you or your family: Gone without a safe shelter over your head	0,94	0,35	0,39	0,54	(+)
Q52. Frequency you/family (last 12 month): Felt unsafe from crime in your own home	0,95	0,32	0,34	0,47	(+)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 9
F8. Household needs coverage



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F14. Local rootedness**

La arraigada vinculación local desempeña un papel significativo en el fortalecimiento del capital social dentro de las comunidades. Cuando las personas tienen un fuerte sentido de arraigo local, es más probable que participen en actividades comunitarias, construyan conexiones sociales y contribuyan a la acción colectiva, fortaleciendo así el capital social (Coleman, 1988).

Uno de los principales beneficios del arraigo local en el fortalecimiento del capital social es el sentido de pertenencia e identidad que fomenta. Cuando las personas se sienten conectadas a su comunidad local, es más probable que desarrollen un sentido de orgullo y propiedad, lo que puede llevar a una mayor participación en iniciativas comunitarias y una disposición a contribuir al bienestar de la comunidad (Hunter et al., 2011). Este sentido de pertenencia e identidad es crucial para construir confianza y cooperación entre los miembros de la comunidad, que son componentes esenciales del capital social.

Además, el arraigo local promueve la cohesión social y la solidaridad dentro de las comunidades. La investigación ha demostrado que las comunidades con un fuerte capital social son más resilientes y están mejor preparadas para abordar problemas y desafíos sociales (Hunter et al., 2011). Cuando las personas tienen conexiones locales sólidas y un sentido compartido de propósito, es más probable que trabajen juntas para abordar problemas comunes, como la pobreza, la desigualdad y las disparidades en la salud. Esta acción colectiva puede llevar al desarrollo de soluciones basadas en la comunidad y a la movilización de recursos para mejorar el bienestar general de la comunidad.

Asimismo, el arraigo local facilita el intercambio de información y conocimientos dentro de las comunidades. Cuando las personas están profundamente arraigadas en su comunidad local, tienen acceso a redes locales y conexiones sociales que pueden proporcionar información y recursos valiosos (Coleman, 1988). Este intercambio de información puede aumentar la conciencia sobre los recursos locales, las oportunidades y los desafíos, lo que puede empoderar a las personas y comunidades para tomar decisiones informadas y emprender acciones colectivas.

Sin embargo, es importante reconocer que el arraigo local también puede tener limitaciones y posibles desventajas. En algunos casos, un fuerte sentido de arraigo local puede llevar a comportamientos excluyentes y a la exclusión de individuos o grupos percibidos como forasteros (Hunter et al., 2011; Portes & Sensenbrenner, 1993). Esto puede obstaculizar el desarrollo de redes sociales diversas e inclusivas, que son importantes para la fortaleza y la resiliencia del capital social en general. Por lo tanto, es crucial promover prácticas inclusivas y asegurarse de que el arraigo

local no conduzca a la exclusión o marginación de ciertos individuos o grupos dentro de la comunidad.

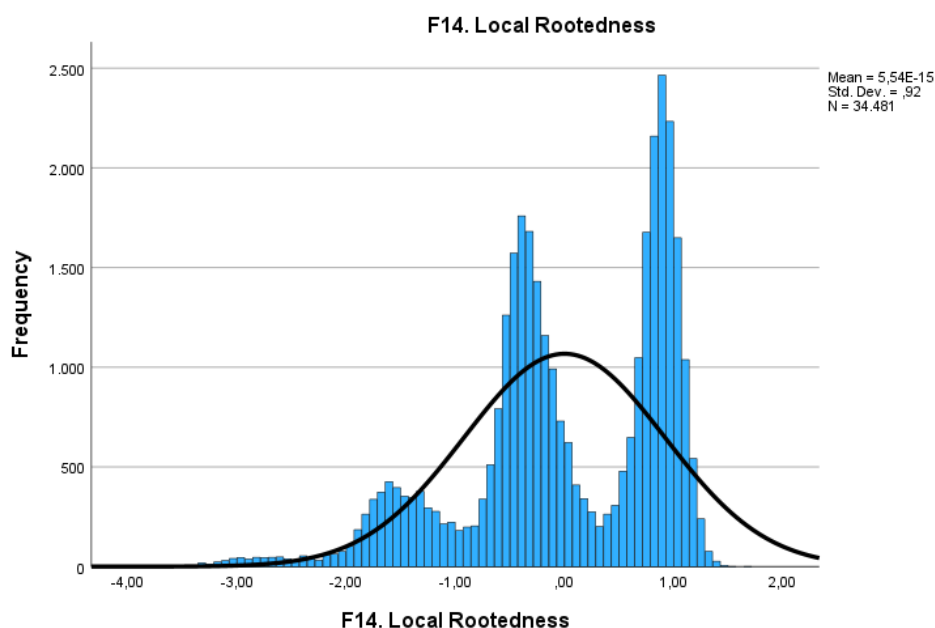
Wedel et al. (2005) resaltan que obtener un entendimiento sobre cómo las personas interactúan y forjan relaciones en sus comunidades es crucial para apreciar plenamente el nivel de capital social presente. En última instancia, el estudio del arraigo local nos permite comprender cómo las redes sociales influyen en la cooperación, la construcción de confianza y el intercambio de recursos entre los miembros de una comunidad específica, al fomentar un sentido de pertenencia, promover la cohesión social y facilitar el intercambio de información y recursos. Sin embargo, es esencial mantener un equilibrio entre el arraigo local y la inclusión para asegurar que el capital social esté fundamentado en redes diversas y abiertas. Al promover el arraigo local y fomentar prácticas inclusivas, las comunidades pueden fortalecer su capital social y colaborar para abordar problemas sociales, mejorando así el bienestar general de la comunidad.

Tabla 12
F14. Local rootedness

Variables	MS A	Communalities		Loadings	Scale
		Initial	Extraction		
Q256. Feel close to your district, region	0,72	0,55	0,81	0,89	(-)
Q255. Feel close to your village, town or city	0,78	0,47	0,55	0,72	(-)
Q257. Feel close to your country	0,81	0,39	0,45	0,64	(-)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figure 10
F14. Local rootedness



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

5.5.2. Factores relacionales

Los factores relacionales del capital social son elementos esenciales que influyen en la calidad y la fortaleza de las conexiones y vínculos sociales dentro de una comunidad o grupo.

- **F.2 Tolerance for violence against institutions**

El vínculo entre la tolerancia hacia la violencia y el capital social es esencial a la hora de abordar cuestiones de violencia y extremismo. Putnam (1995, 2000), valora que comunidades con altos niveles de capital social - manifestados por la confianza, la cooperación y la participación civil - muestran menor susceptibilidad a actitudes violentas e ideologías extremistas. Este argumento se soporta en que un capital social robusto genera un entorno propicio para el valor de la cooperación y la confianza mutua, desmotivando el recurso a la violencia para resolver conflictos.

Siguiendo esta línea, Coleman (1994) subraya la influencia del capital social en la percepción de la violencia y el terrorismo. En contextos donde la intolerancia y la glorificación de la violencia se fomenta a través de valores culturales y sociales negativos, la gente puede recurrir al terrorismo como medio válido para enfrentar a quienes consideran enemigos. Así, se torna crucial transformar estos valores culturales y sociales para prevenir actitudes de intolerancia.

Además, Fukuyama (2001) agrega que sociedades con alto capital social resisten mejor los efectos perturbadores del terrorismo. La cohesión comunitaria y la prevención de la violencia fomentada por el capital social disminuyen la tolerancia hacia la violencia, y ayudan a contrarrestar sus efectos negativos en el bienestar individual.

Uslaner (2002) plantea cómo la falta de capital social puede fomentar ideologías extremistas y actividades terroristas. En sociedades con bajos niveles de capital social, donde la confianza y la cooperación son escasas, es más probable que se desarrollen actitudes intolerantes y que se tolere la violencia como un medio para lograr objetivos. Estas sociedades enfrentan desafíos para responder y prevenir eficazmente el terrorismo debido a la falta de comunidades cohesionadas y confianza mutua.

Por ejemplo, Catalano et al. (2014), quien llevó a cabo investigaciones sobre la prevalencia y las consecuencias del acoso escolar en las escuelas, especialmente en Suecia. Este estudio se convierte en un ejemplo relevante para entender la relación entre la tolerancia a la violencia y el fortalecimiento del capital social. De igual manera, el estudio expone la prevalencia y los factores que contribuyen al acoso en las escuelas suecas, destacando cómo la tolerancia a la violencia en estas instituciones puede impactar negativamente en el capital social educativo.

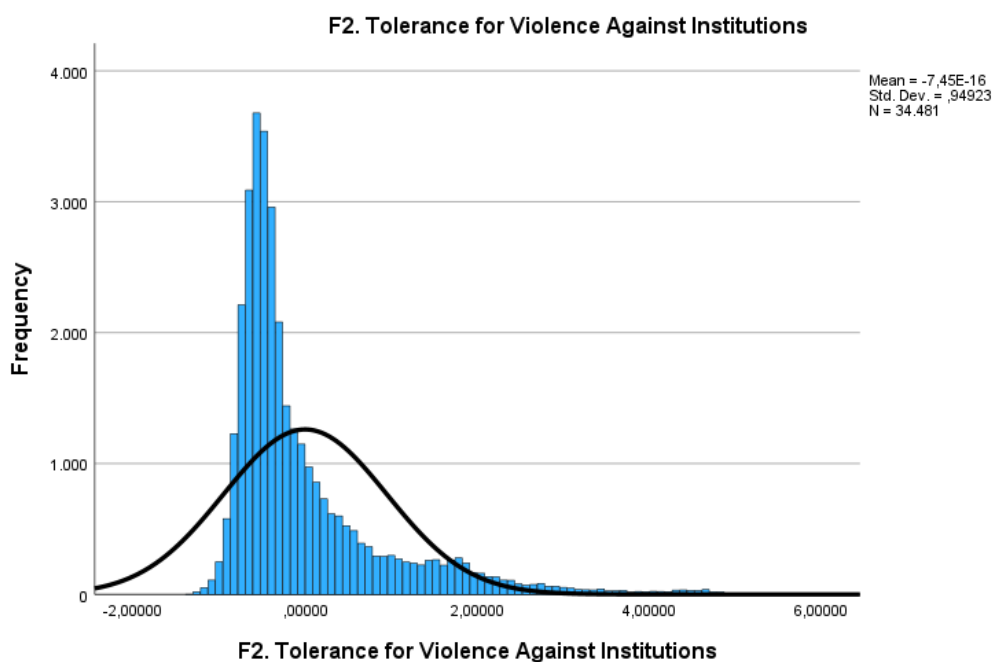
El argumento se torna convincente en el entendimiento de que entornos que toleran la violencia y el acoso generan un clima de miedo e intimidación que inhibe el desarrollo de una confianza y relaciones sociales positivas, factores clave en el capital social. Además, las implicaciones negativas de la tolerancia a la violencia no se limitan a la erosión del capital social, sino que también afectan significativamente el rendimiento académico y el bienestar general de los estudiantes. Aquéllos que son víctimas de acoso y violencia suelen tener un rendimiento académico más bajo, mayores índices de ausentismo e incremento en problemas de salud mental. Como resultado, se obstaculizan aún más el desarrollo de relaciones positivas y la cooperación entre estudiantes y educadores, fundamentales para el fortalecimiento del capital social.

Tabla 13
Tolerance for violence against institutions

Variables	MSA	Communalities		Loadings	Scale
		Initial	Extraction		
Q192. Justifiable: Terrorism as a political, ideological or religious mean	0,94	0,61	0,65	0,79	(+)
Q189. Justifiable: For a man to beat his wife	0,94	0,59	0,62	0,77	(+)
Q194. Justifiable: Political violence	0,95	0,58	0,61	0,76	(+)
Q179. Justifiable: Stealing property	0,95	0,57	0,58	0,74	(+)
Q181. Justifiable: Someone accepting a bribe in the course of their duties	0,94	0,58	0,58	0,73	(+)
Q180. Justifiable: Cheating on taxes	0,93	0,51	0,47	0,65	(+)
Q190. Justifiable: Parents beating children	0,92	0,33	0,29	0,47	(+)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 11
F13. Tolerance for violence against institutions



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F9. Religiosity**

La investigación sobre la participación religiosa y su aspecto cognitivo se basa en el trabajo de Robert Putnam. Según él, las redes de capital social fomentan el compromiso cívico y cultural, promoviendo normas de reciprocidad y facilitando la comunicación y coordinación (Putnam et al., 1993). En su libro "Bowling Alone", amplía esto, describiendo el capital social como las relaciones entre individuos a través de redes sociales, dando lugar a normas de reciprocidad y confianza (Putnam, 2000, p. 19). También destaca cómo esto afecta a la sociedad en seguridad, educación, prosperidad y democracia.

Putnam distingue entre el compromiso cívico formal y las redes informales, usando términos como "*machers*" (comprometidos en organizaciones formales) y "*schmoozers*" (involucrados en actividades informales). Aunque las conexiones informales son cruciales para el apoyo social, se tiende a ver las relaciones formales como superiores (Putnam, 2000, p. 95). Las personas casadas y con más educación e ingresos suelen participar más en actividades formales (Putnam, 2000, pp. 106-107).

Aunque Putnam se enfoca en EE. UU., sus ideas podrían aplicarse a contextos religiosos. La participación religiosa varía desde hacer amistades hasta liderar grupos de estudio (Putnam & Campbell, 2012; Woodhead & Catto, 2012). Los conceptos "*maching*" y "*schmoozing*" podrían reflejarse en la participación religiosa. Aunque no se han estudiado en detalle, podrían tener impactos similares.

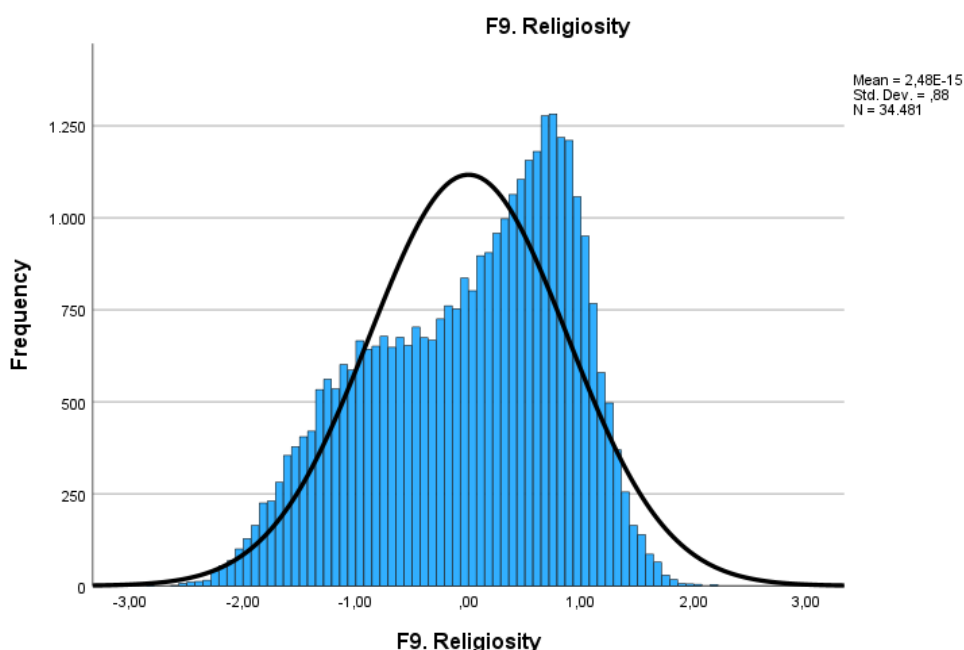
Varios académicos han examinado diversas formas de compromiso cívico en un contexto no religioso (Bang, 2005; Li, 2010; Li & Marsh, 2008; Sørensen, 2001). Estas investigaciones han revelado tres hallazgos principales. En primer lugar, se descubrió que los participantes en actividades sociales y políticas difieren considerablemente debido a estilos de vida, patrones de participación comunitaria y actitudes hacia ello. En segundo lugar, distintas formas de participación social y política se vinculan con características sociodemográficas específicas. Por ejemplo, el activismo formal e informal parece relacionarse con diferentes atributos socioculturales (Li, 2010, p. 187). Por último, aunque los miembros de estas comunidades suelen mostrar mayor conciencia cívica que los no participantes, todavía existen notables diferencias entre los tipos de participantes en cuanto a las consecuencias sociales.

Tabla 14
F9. Religiosity

Variables	MSA	Communalities		Loadings	Scale
		Initial	Extraction		
Q172R. How often do you pray (Constructed)	0,93	0,53	0,63	0,71	(-)
Q173. Religious person	0,93	0,43	0,51	0,66	(-)
Q171. How often do you attend religious services	0,93	0,50	0,57	0,65	(-)
Q6. Important in life: Religion	0,95	0,57	0,65	0,65	(-)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 12
F9. Religiosity



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F17. Mass media flow**

Según el estudio de Hooghe y Oser (2015) y E. L. Chamlee-Wright & Storr (2011), el auge del uso de internet ha llevado a una nueva comprensión de su relación con el capital social. En particular, ciertas actividades en línea, como la participación en comunidades y redes sociales, pueden mejorar el capital social al facilitar la formación de nuevas conexiones y el intercambio de información.

No obstante, la influencia de las pantallas en el capital social no es uniforme y puede variar considerablemente dependiendo de factores como la calidad de las interacciones online y el equilibrio entre las interacciones en línea y presenciales. Pasar demasiado tiempo frente a las pantallas y el consumo pasivo de medios, como el visionado excesivo de televisión, pueden perjudicar el capital social al limitar las interacciones personales y disminuir la confianza en otras personas.

Además, la relación entre el tiempo de pantalla y el capital social también puede estar influida por factores individuales y el contexto social. Las personas que ya cuentan con un alto capital social fuera de internet pueden usar la tecnología de manera más beneficiosa para su capital social, mientras que aquellos con menor capital pueden sufrir consecuencias contraproducentes.

A la luz del aumento de la prevalencia del uso de internet, estudios recientes han demostrado que la relación entre el tiempo frente a pantallas y el capital social es más compleja de lo que se pensaba anteriormente (Hooghe & Oser, 2015; Newton, 2006). Ciertas actividades en línea, como participar en comunidades en línea o sitios de redes sociales, pueden en realidad mejorar el capital social al facilitar la formación de nuevas conexiones y el intercambio de información.

Por ejemplo, Lake y Huckfeldt (1998) llevaron a cabo un estudio titulado "Redes sociales que importan: Twitter bajo el microscopio" para examinar el papel de Twitter en el fomento del capital social en línea. Analizaron la estructura de la red y el contenido de las conversaciones de Twitter durante las elecciones presidenciales de EE. UU. en 2008. Los hallazgos revelaron que los usuarios de Twitter con niveles más altos de capital social en línea eran más propensos a participar en discusiones políticas, compartir información política y participar en acciones colectivas. El estudio destacó el potencial de Twitter como plataforma para mejorar el capital social en línea y la participación política.

Sin embargo, es importante destacar que el impacto del tiempo frente a pantallas en el capital social puede variar según factores como la calidad de las interacciones en línea y el equilibrio entre las interacciones sociales en línea y fuera de línea. El exceso de tiempo frente a pantallas y el consumo pasivo de medios, como ver televisión en exceso, se han asociado con efectos negativos en el capital social, como la reducción de las interacciones sociales cara a cara y la disminución de la confianza en los demás (Hooghe & Oser, 2015; Putnam, 2000).

Además, el impacto del tiempo frente a pantallas en el capital social también puede estar influenciado por características individuales y el contexto social. Las personas con niveles más altos de capital social fuera

de línea pueden ser más propensas a utilizar internet y la televisión de manera que mejoren su capital social, mientras que aquellos con niveles más bajos de capital social fuera de línea pueden ser más susceptibles a efectos negativos.

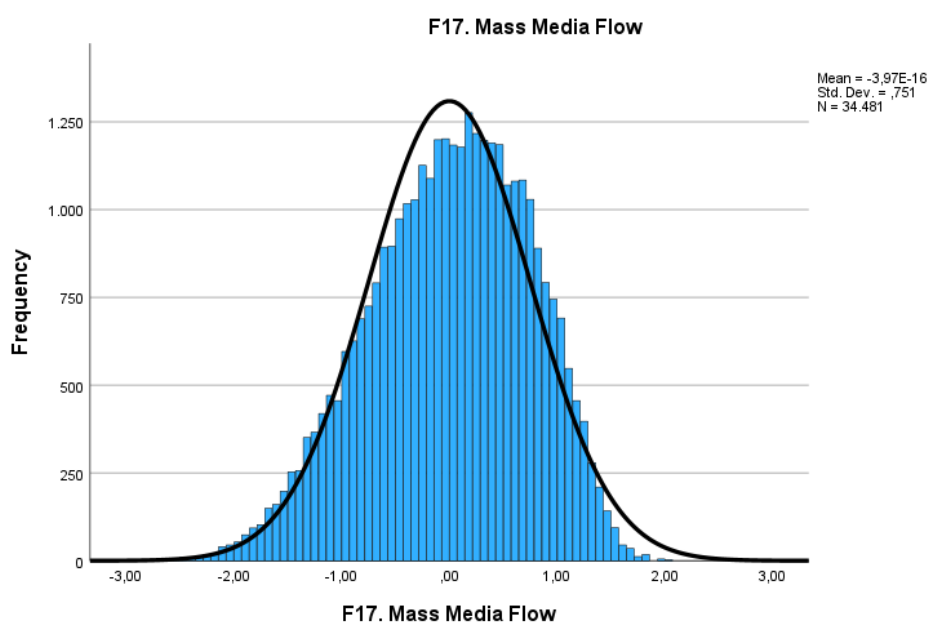
La relación entre el tiempo frente a pantallas y el capital social es un área de investigación compleja y en evolución. Si bien algunos estudios sugieren que ciertas actividades en línea pueden mejorar el capital social, el exceso de tiempo frente a pantallas y el consumo pasivo de redes sociales pueden tener efectos negativos. Es importante que la investigación futura continúe explorando la relación entre el tiempo frente a pantallas y el capital social, teniendo en cuenta las características individuales, el contexto social y la calidad de las interacciones en línea.

Tabla 15
F17. Mass media flow

Variables	MSA	Communalities		Loadings	Scale
		Initial	Extraction		
Q201. Information source: Daily newspaper	0,88	0,23	0,32	0,50	(-)
Q202. Information source: TV news	0,77	0,19	0,25	0,45	(-)
Q203. Information source: Radio news	0,86	0,20	0,31	0,50	(-)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 13
F17 Mass media flow



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

5.5.3. Factores cognitivos

La influencia de los factores cognitivos en la formación del capital social es un área de estudio intrigante. Estos factores, que incluyen la percepción, la cognición social y la empatía, desempeñan un papel crucial en la manera en que los individuos establecen conexiones, confían en otros y participan en redes sociales y comunitarias.

- **F1. Political and social mobilization**

Las actividades políticas, como votar, asistir a reuniones políticas y participar en discusiones políticas, están influenciadas por el capital social, según lo destacan varios estudios en la literatura académica. Por ejemplo, Woolcock y Narayan (2000) afirman que el compromiso cívico, que abarca la participación activa e involucramiento de individuos en su comunidad, principalmente en actividades políticas y cívicas, se considera un aspecto fundamental de la democracia y juega un papel crucial en la conformación del desarrollo comunitario y los procesos de toma de decisiones. Esto señala que un alto nivel de capital social puede llevar a un mayor compromiso cívico, lo que en última instancia promueve la movilización política y social de la comunidad.

Putnam et al. (1995, 2000; 1993), también definen el compromiso cívico como las acciones individuales y colectivas que realizan los ciudadanos para participar activamente en la vida pública de su comunidad. Sugieren que este tipo de compromiso refleja el nivel de capital social presente en una sociedad. En otras palabras, un mayor capital social puede fomentar una mayor movilización de la comunidad.

Además, Lin (1999) y Adler y Goggin (2005) reconocen que las acciones y comportamientos de los individuos que contribuyen al bienestar y desarrollo de su comunidad son emblemáticos del compromiso cívico. En esta perspectiva, el capital social puede verse como el combustible que impulsa y potencia la movilización política y social entre los individuos y las comunidades.

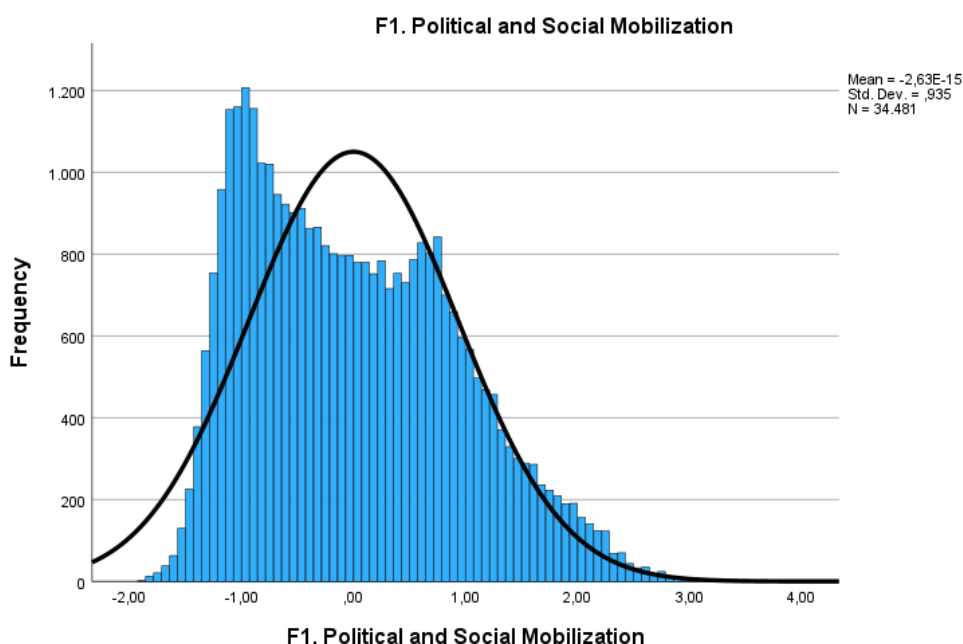
Por tanto, desde estas diferentes perspectivas, podemos ver cómo el capital social está íntimamente ligado a la capacidad de las personas y comunidades para movilizarse política y socialmente. Sin capital social, los niveles de compromiso cívico, y, por extensión, la movilización política y social, podrían verse seriamente limitados.

Tabla 16
F1. Political and social mobilization

Variables	MSA	Communalities		Loadings	Scale
		Initial	Extraction		
Q219. Political actions online: Encouraging other people to take any form of political action	0,93	0,57	0,56	0,75	(-)
Q215. Social activism: Encouraging others to take action about political issues	0,95	0,50	0,52	0,70	(-)
Q218. Political actions online: Signing an electronic petition	0,96	0,55	0,55	0,65	(-)
Q220. Political actions online: Organizing political activities, events, protests	0,93	0,46	0,45	0,63	(-)
Q211. Political action: Attending lawful/peaceful demonstrations	0,94	0,48	0,44	0,62	(-)
Q217. Political actions online: Searching information about politics and political events	0,97	0,46	0,47	0,62	(-)
Q216. Social activism: Encouraging others to vote	0,96	0,44	0,43	0,61	(-)
Q210. Political action: Joining in boycotts	0,95	0,45	0,43	0,60	(-)
Q209. Political action: Signing a petition	0,96	0,51	0,50	0,59	(-)
Q214. Social activism: Contacting a government official	0,96	0,38	0,38	0,57	(-)
Q212. Political action: Joining unofficial strikes	0,93	0,44	0,37	0,56	(-)
Q213. Social activism: Donating to a group or campaign	0,96	0,35	0,33	0,50	(-)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 14
F1. Political and social mobilization



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F4. Tolerance for sexual and right to life taboos**

La tolerancia hacia la diversidad de género puede mejorar el capital social de una comunidad al fomentar la inclusión y el respeto por la diversidad. Aunque la tolerancia y la inclusión pueden fortalecer las redes sociales y la cohesión, también pueden exacerbar las tensiones y divisiones existentes en comunidades que no están preparadas o son resistentes a cambiar sus normas y valores tradicionales. Portes (1998) observó que el capital social, si bien puede ser beneficioso, también puede reforzar las desigualdades y excluir a los grupos marginados.

Bourdieu (1986) sugiere que el capital social puede fomentar la tolerancia y la aceptabilidad de la diversidad dentro de una comunidad. Kramer & Goldman (1995) argumentan que la tolerancia a la diversidad puede mejorarse cuando las personas tienen un sólido capital social, ya que es más probable que estén expuestas a diversas perspectivas y experiencias a través de sus redes sociales y tengan la oportunidad de desarrollar comprensión y empatía.

La diversidad de género amplía las redes sociales y facilita la creación de relaciones de confianza y respeto mutuo, elementos que son cruciales para un robusto capital social. Una sociedad que respeta y protege los derechos de la diversidad de género estimula interacciones amigables y de apoyo, dando lugar a un entorno propicio para el desarrollo de normas de reciprocidad y cooperación, que son factores clave en la acumulación

de capital social. Pero el aumento de la diversidad y la inclusión podría llevar a estratificación social, resistencia o incluso enfrentamiento en comunidades con fuertes creencias religiosas o culturales que contradicen la aceptación de la diversidad de género.

En términos de tabúes y normas sociales arraigadas, al desafiar estos tabúes se pueden generar conflictos y desorden social si la sociedad no está preparada o no desea cambiar. Si bien enfrentar y desafiar tabúes puede permitir mayor inclusión, también puede generar una reacción de rechazo y resistencia que pueden perjudicar la formación de un sólido capital social. El capital social puede mantener normas perjudiciales, tabúes y valores sagrados que afectan las decisiones y comportamientos de las personas. Bénabou y Tirole (2011) sugieren que los tabúes y otros valores sagrados pueden influir en las elecciones individuales y colectivas. Al respecto, Coleman (1988) argumenta que los tabúes juegan un papel crucial en la formación y perpetuación de las normas sociales.

Es relevante notar que los tabúes y valores sagrados pueden obstruir el progreso al mantener comunidades atadas a normas aceptadas socialmente, lo que puede contribuir a la exclusión y distorsionar la distribución y el desarrollo del capital social. Pero los tabúes desempeñan un papel central en la formación y perpetuación de normas sociales. En situaciones donde los tabúes mantienen desigualdad o discriminación, pueden impactar negativamente el capital social al impedir la conexión y cooperación sincera entre miembros de la sociedad o comunidad. Algunos tabúes pueden presionar a las personas a perpetuar normas dañinas en lugar de cuestionarlas, como sucede con el tabú en torno a la salud mental, que dificulta buscar ayuda y puede aumentar las desigualdades en el acceso a servicios de salud.

Mientras algunos tienen efectos negativos, otros protegen valores culturales y normas que fortalecen la cohesión social. Sin embargo, distinguir entre estos tipos de tabúes requiere una evaluación detallada del contexto cultural y social.

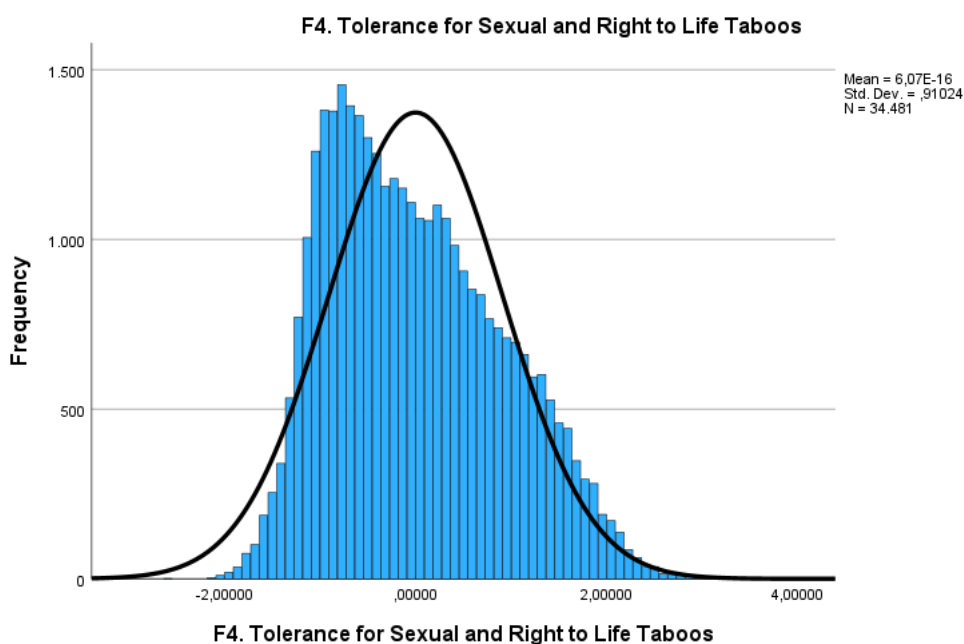
Una sociedad caracterizada por alta tolerancia tiende a fomentar la inclusión social de grupos diversificados, ampliando así las redes sociales y multiplicando las posibilidades de cooperación. La aceptación de la diversidad puede dar lugar a una mayor confianza entre los miembros de la comunidad, un factor fundamental para el desarrollo de un capital social fuerte y saludable. Una alta tolerancia sexual puede facilitar el establecimiento de normas de reciprocidad y cooperación. Este entorno inclusivo y de aceptación puede contribuir a la formación de normas y valores compartidos, lo que, a su vez, resulta en una mayor facilidad para la colaboración y la acción colectiva, elementos centrales del capital social.

Tabla 17
F4. Tolerance for sexual and right to life taboos

Variables	MS A	Communalities		Loadings	Scale
		Initial	Extraction		
Q186. Justifiable: Sex before marriage	0,95	0,64	0,69	0,75	(+)
Q182. Justifiable: Homosexuality	0,96	0,62	0,66	0,70	(+)
Q185. Justifiable: Divorce	0,95	0,52	0,55	0,68	(+)
Q193. Justifiable: Having casual sex	0,96	0,56	0,58	0,65	(+)
Q184. Justifiable: Abortion	0,96	0,60	0,61	0,65	(+)
Q183. Justifiable: Prostitution	0,96	0,55	0,57	0,62	(+)
Q188. Justifiable: Euthanasia	0,98	0,46	0,47	0,56	(+)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 15
F4. Tolerance for sexual and right to life taboos



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F7. Social Trust**

Podemos traducir confianza al inglés con dos términos, "trust" y "confidence"², que, aunque estrechamente relacionados, no son términos equivalentes.

Trust es confianza interpersonal. Sugiere cierto grado de vulnerabilidad, ya que implica depositar fe en la fiabilidad de otros y es comúnmente visto como una condición previa para el desarrollo del capital social. Esta confianza interpersonal permite a las personas formar conexiones sociales y participar en acciones cooperativas.

Confidence se traduce como confianza en organizaciones y se refiere a la creencia en la buena voluntad y veracidad de un individuo o grupo. Esta creencia radica en la expectativa de que los esfuerzos colaborativos de los individuos y grupos tendrán éxito. A medida que se llevan a cabo con éxito las conexiones sociales y las acciones cooperativas aumenta la confianza en la organización o en el grupo.

La confianza interpersonal y la confianza en organizaciones están intrínsecamente vinculadas, y su sinergia contribuye al desarrollo del capital social. Esta combinación de confianzas disminuye los riesgos percibidos y las incertidumbres asociadas con las interacciones, al tiempo que facilita la creación de oportunidades económicas, reduce los costes de transacción y estimula la participación y cooperación ciudadana (Brehm & Rahn, 1997; Bruno, 2017; Coleman, 1988).

La confianza en organizaciones puede moldear la disposición de las personas para participar en interacciones sociales e involucrarse en actividades comunitarias. Esto afecta a su toma de decisiones económicas, dado que aquellos con más confianza en las organizaciones suelen estar más dispuestos a correr riesgos, invertir y emprender negocios porque esperan un entorno institucional que no perjudique a esas actividades (E. Uslaner, 2002). Este tipo de confianza puede verse significativamente influenciada por el modo en que se percibe el buen funcionamiento de las instituciones y su habilidad para satisfacer las necesidades de los ciudadanos (Newton & Norris, 2000).

La confianza interpersonal se diferencia de la confianza en las organizaciones, especialmente en términos de enfoque. Según Luhmann (1988, p. 102) la confianza interpersonal es un factor primordial en las relaciones entre individuos, mientras que, la participación en sistemas

² Alrededor de 1400, "seguridad o creencia en la buena voluntad, veracidad, etc. de otro," del Antigo Francés *confidence* o directamente del Latín *confidentia*, de *confidentem* (nominativo *confidens*) "confiando firmemente, valiente," participio presente de *confidere* "tener completa confianza o dependencia," de forma asimilada de *com*, aquí posiblemente un prefijo intensivo (ver *com-*), + *fidere* "confiar" (de la raíz PIE **bheidh-* "confiar, confiar, persuadir")(Confidence (n.). Etymology, s. f.).

funcionales como la economía o la política ya no depende solamente de las relaciones personales, sino que también requiere un cierto nivel de confianza en las organizaciones:

"If you do not consider alternatives (every morning you leave the house without a weapon!), you are in a situation of confidence. If you choose one action in preference to others in spite of the possibility of being disappointed by the action of others, you define the situation as one of trust. In the case of confidence you will react to disappointment by external attribution. In the case of trust you will have to consider an internal attribution and eventually regret your trusting choice". (Luhmann, 1988, p. 97).

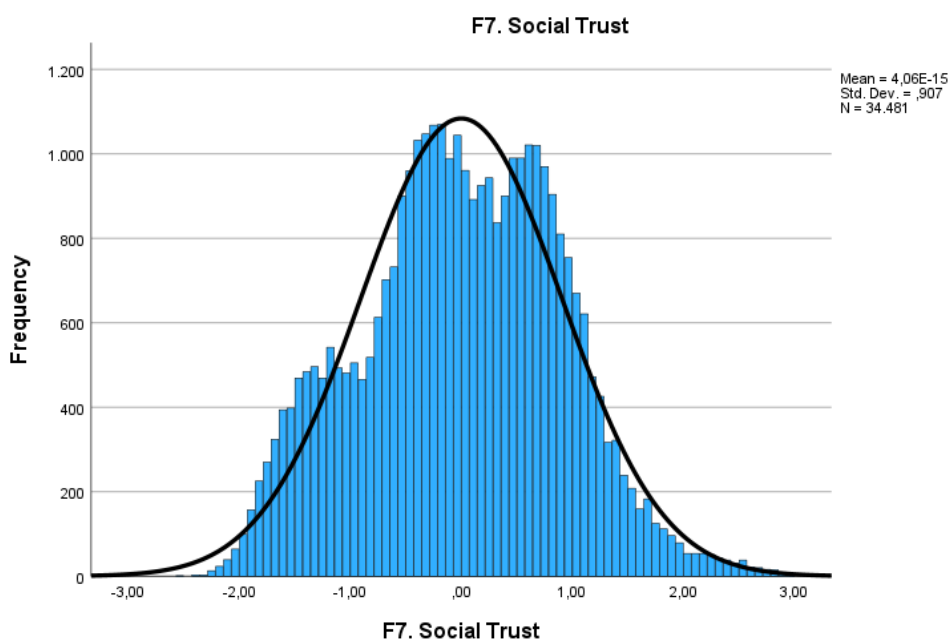
La confianza en una organización está basada en su reputación y la de las personas que pertenecen a esta. Una vez que se decide confiar en una organización o entidad, se considera que no hay marcha atrás porque el individuo no tiene en cuenta alternativas de confianza. Una vez perdida esta su restitución puede ser extremadamente complicada. En el ámbito de la confianza interpersonal las alternativas están presentes y existe la posibilidad de retractarse o de modificar la decisión de confiar. En este contexto, la intensidad de la confianza puede variar, fluctuar y, en algunos casos, puede ser totalmente revocada. Autores como Das y Teng (2001) reconocen este fenómeno de la confianza como multifacético, observándolo a varios niveles: personal, organizacional, interorganizacional e incluso internacional.

Tabla 18
F7. Social trust

Variables	MS A	Communalities		Loadings	Scale
		Initial	Extraction		
Q63. Trust: People of another nationality	0,87	0,57	0,69	0,78	(-)
Q62. Trust: People of another religion	0,84	0,54	0,65	0,77	(-)
Q61. Trust: People you meet for the first time	0,91	0,41	0,47	0,65	(-)
Q60. Trust: People you know personally	0,91	0,35	0,32	0,50	(-)
Q59. Trust: Your neighborhood	0,86	0,33	0,29	0,47	(-)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figure 16
F7. Social trust



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **Confidence in major institutions**

La confianza en las principales instituciones, ya sean locales, internacionales, públicas, privadas, con o sin fines de lucro, se identifica como un componente clave del capital social (Ortmann & Schlesinger, 1997). Por lo tanto, altos niveles de capital social, caracterizados por la confianza y la reciprocidad dentro de una sociedad, pueden fomentar un aumento en la confianza en las instituciones (E. Uslaner, 2002). Este nivel de confianza facilita el correcto funcionamiento de las instituciones, ya que las políticas y procedimientos institucionales son aceptados y seguidos por la población en general.

Sin embargo, este equilibrio puede verse alterado cuando las instituciones no mantienen la equidad o no cumplen con las expectativas públicas, lo que puede disminuir tanto el capital social como la confianza en la institución. Esta disminución en la confianza y el capital social puede tener un impacto grave en la cohesión social, la participación democrática y el bienestar general de la sociedad, ya que las personas son menos propensas a participar, cooperar y participar activamente en la actividad social. Este fenómeno puede retroalimentarse, ya que menores niveles de capital social pueden perjudicar la efectividad institucional, disminuyendo aún más la confianza.

La mayoría de los estudios la interdependencia entre la confianza en las principales instituciones y el capital social es un fenómeno de gran relevancia que incide de manera significativa en el adecuado

funcionamiento de una sociedad. Esta relación simbiótica subraya la trascendencia de promover tanto la confianza institucional como el capital social para mantener un equilibrio y una eficacia en el tejido social.

Por un lado, niveles elevados de capital social, caracterizados por la confianza y la reciprocidad en una sociedad, pueden llevar a un aumento en la confianza en las principales instituciones. Cuando las personas confían entre sí, es más probable que también confíen en las instituciones. Esta confianza permite que las instituciones cumplan sus funciones de manera efectiva, ya que las políticas y procesos institucionales son ampliamente aceptados y seguidos por el público (E. Uslaner, 2002).

Cuando las principales instituciones son percibidas como confiables y justas, esto contribuye a la consolidación del capital social. Las instituciones tienen la capacidad de fomentar la confianza, la reciprocidad y la expectativa de un trato equitativo entre los miembros de la sociedad, lo que constituye la base sólida sobre la que se cimienta el capital social.

Además, es importante destacar que la confianza es un elemento esencial para el funcionamiento de las sociedades (Newton & Norris, 2000; E. Uslaner, 2002). Las personas que confían son más propensas a participar en donaciones caritativas y actividades de voluntariado, y las sociedades que confían tienden a redistribuir recursos de manera más equitativa, lo que contribuye al bienestar de todos. Por lo tanto, la confianza en las principales instituciones, responsables de gobernar e implementar políticas, es crucial para mantener la confianza y el capital social en una sociedad.

Sin embargo, en los últimos años, ha habido una disminución en la confianza en los Estados Unidos, que se atribuye a la disminución del optimismo y al aumento de la desigualdad económica (Putnam, 2000). Esta disminución de la confianza en las instituciones puede tener consecuencias negativas para el capital social, ya que socava la base de confianza necesaria para las interacciones sociales y la cooperación. La relación puede verse afectada de manera negativa cuando las instituciones no mantienen la equidad o no cumplen con las expectativas públicas, lo que a su vez puede disminuir el capital social. Por otro lado, una disminución en el capital social puede perjudicar la efectividad institucional, ya que las personas confían menos y, por lo tanto, están menos dispuestas a cumplir con las normas institucionales, lo que podría resultar en una disminución en la confianza institucional.

La mayoría de los estudios argumentan que el capital social y la confianza institucional impactan y dan forma consistentemente uno al otro, lo que demuestra la importancia de fomentar ambos (*trust* y *confidence*) para una sociedad saludable y funcionante.

Fukuyama (1995) destaca que la confianza pública en las principales instituciones es vital para la estabilidad y el funcionamiento de las sociedades. Permite a los gobiernos gobernar de manera efectiva y tomar decisiones sin recurrir a la coerción. Sin embargo, en los últimos años, ha habido una disminución de la confianza pública en diversas instituciones, incluyendo gobiernos y servicios públicos. Esta disminución en la confianza pública puede afectar seriamente la cohesión social, la participación democrática y el bienestar general de la sociedad. Una consecuencia importante de la disminución de la confianza pública es que las personas son menos propensas a participar, cooperar y participar activamente en la sociedad. La disminución de la confianza pública señala la necesidad de que los gobiernos e instituciones se enfoquen en recuperar este elemento esencial del capital social. Establecer relaciones de confianza con los ciudadanos a través de prácticas de gobierno efectivas desempeñará un papel fundamental en restaurar la fe entre la población.

Putnam (2000), por su parte, argumenta que la confianza institucional depende de que el público crea que las instituciones funcionarán efectiva y éticamente para el beneficio de la sociedad. Factores como la calidad de los servicios públicos pueden influir en esta confianza. Según Newton y Norris (2000), la confianza en la política es crucial para la salud de la democracia, ya que fomenta la fe en las instituciones del estado. Lin et al. (2001) describe la confianza como una fe en la integridad y competencia de las entidades y servicios gubernamentales, jugando un papel importante en el desarrollo socioeconómico y en la satisfacción ciudadana. Zmerli et al. (2007) destacan que la confianza institucional es esencial para que las democracias funcionen eficazmente, contribuyendo a la estabilidad y a la cooperación y ayudando a delimitar responsabilidades en la sociedad. Las crisis en la democracia pueden ser un resultado de la falta de confianza en las instituciones públicas.

- **F1C. Confidence in international organizations**

La confianza en las organizaciones internacionales, como las Naciones Unidas o la Organización Mundial de la Salud, está influenciada por diversos factores. Twenge et al. (2014) encontraron que la confianza en las instituciones está influenciada por diferencias generacionales, con los Baby Boomers exhibiendo los niveles más bajos de confianza. Además, la desigualdad de ingresos y las tasas de pobreza tienen un impacto en la confianza en las instituciones, observándose niveles más bajos de confianza cuando estos factores son altos.

La disminución del capital social ha sido motivo de preocupación en los últimos años. Putnam Saçik et al. (2015) documentaron una disminución generalizada del capital social hasta finales de la década de 1990. Sin embargo, es importante señalar que ha habido diferentes perspectivas sobre esta disminución. Algunos investigadores argumentan que no

existe una disminución sistemática de la confianza en las instituciones, citando aumentos en ciertos aspectos del capital social, como el contacto con funcionarios públicos (Twenge et al., 2014).

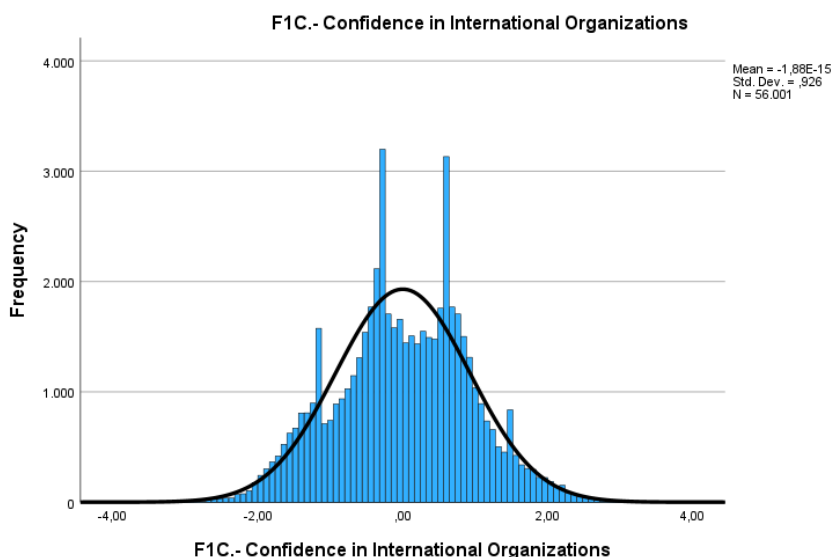
La existencia del capital social y el elemento de confianza pueden contribuir a la reducción de costos temporales y monetarios (Yapar Saçik et al., 2015). Esto sugiere que cuando las personas tienen confianza en las organizaciones internacionales, son más propensas a participar en comportamientos cooperativos y a trabajar hacia objetivos comunes. Esta cooperación puede conducir a resultados más eficientes y efectivos, ya que las personas están dispuestas a invertir su tiempo y recursos en esfuerzos colectivos.

Tabla 19
F1C.- Confidence in International organizations

Variables	MSA	Communalities		Saturation s	Scal e
		Initial	Extractio n		
Q87. Confidence: The World Bank (WB)	0,96	0,65	0,70	0,77	(-)
Q84. Confidence: International Monetary Found (IMF)	0,96	0,64	0,70	0,77	(-)
Q89. Confidence: The World Trade Organization (WTO)	0,96	0,63	0,66	0,74	(-)
Q85. Confidence: International Criminal Court (ICC)	0,97	0,60	0,64	0,72	(-)
Q86. Confidence: North Atlantic Treaty Organization (NATO)	0,97	0,56	0,60	0,72	(-)
Q83. Confidence: The United Nations (UN)	0,97	0,59	0,60	0,65	(-)
Q88. Confidence: The World Health Organization (WHO)	0,96	0,57	0,58	0,64	(-)
Q82. Confidence: Major regional organization (combined from country-specific)	0,97	0,53	0,52	0,54	(-)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 17
F1C.- Confidence in International Organizations



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F2c Confidence in political and security institutions**

La confianza en las instituciones políticas y de seguridad desempeña un papel significativo en la formación del capital social. La confianza en estas instituciones fomenta la cooperación, la acción colectiva y el cumplimiento de las pautas de salud pública. Pero la falta de confianza en estas instituciones puede obstaculizar los esfuerzos colectivos y llevar a resultados de salud negativos.

Por ejemplo, Elgar et al. (2020) llevaron a cabo un estudio que analizó la relación entre el capital social, la desigualdad de ingresos y las muertes por COVID-19 en 84 países. El estudio encontró que las sociedades con niveles más altos de desigualdad económica y niveles más bajos de capital social, incluyendo la confianza social y la pertenencia a grupos, experimentaron más muertes por COVID-19. Esto sugiere que la confianza en las instituciones políticas y de seguridad, tal como se refleja en la confianza social, es importante para respuestas efectivas de salud pública y la contención de enfermedades infecciosas.

Además, Elgar et al. (2020) señalaron que la confianza social y la pertenencia a grupos estaban asociadas con más muertes por COVID-19, posiblemente debido a su comportamiento y la falta de congruencia con las políticas de distanciamiento físico. Esto resalta la importancia no solo de la confianza en las instituciones, sino también de la alineación de los comportamientos individuales con las pautas de salud pública. Cuando las personas tienen confianza en las instituciones políticas y de seguridad,

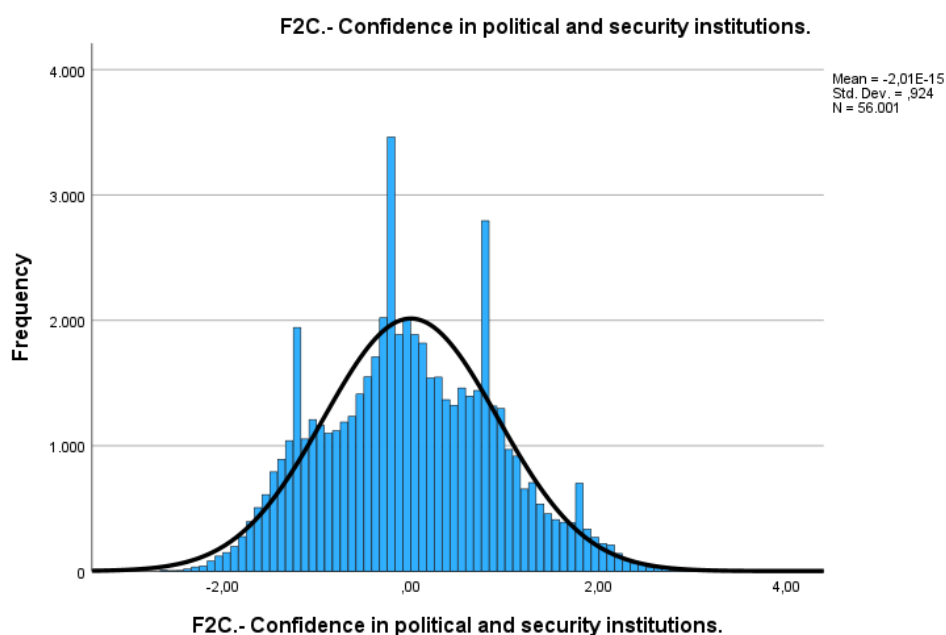
es más probable que sigan las pautas y participen en comportamientos que promuevan el bienestar colectivo.

Tabla 20
F2c.- Confidence in political and security institutions

Variables	MSA	Communalities		Saturations	Scale
		Initial	Extraction		
Q73. Confidence: Parliament	0,93	0,65	0,73	0,81	(-)
Q71. Confidence: The Government	0,95	0,57	0,64	0,76	(-)
Q72. Confidence: The Political Parties	0,94	0,58	0,62	0,75	(-)
Q74. Confidence: The Civil Services	0,98	0,50	0,54	0,63	(-)
Q76. Confidence: Elections	0,98	0,46	0,50	0,62	(-)
Q70. Confidence: Justice System/Courts	0,93	0,53	0,47	0,61	(-)
Q69. Confidence: The Police	0,92	0,45	0,36	0,55	(-)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 18
F2C.- Confidence in political and security institutions



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F3c.- Confidence in social and charitable organizations**

La confianza en las organizaciones sociales y benéficas está estrechamente relacionada con el capital social. Influye en la disposición de las personas para participar en interacciones sociales, cooperar con otros y contribuir al bienestar de sus comunidades. Cuando las personas confían en estas organizaciones, es más probable que participen activamente en actividades comunitarias, construyan conexiones sociales y fomenten la confianza entre los miembros de la comunidad.

Cuando las personas tienen confianza en las organizaciones sociales y benéficas, es más probable que participen activamente en actividades comunitarias, ofrezcan su tiempo y recursos como voluntarios y contribuyan al bienestar social general (Putnam et al., 1993). Este compromiso fomenta conexiones sociales, construye la confianza entre los miembros de la comunidad y fortalece el tejido social de una sociedad.

La investigación ha demostrado que la confianza en las organizaciones sociales y benéficas influye de manera positiva en el capital social. Putnam encontró que las personas que tienen confianza en las organizaciones benéficas son más propensas a participar en actividades cívicas y tienen niveles más altos de confianza social. Esto sugiere que la confianza en estas organizaciones desempeña un papel crucial en la promoción del capital social al alentar a las personas a participar activamente en sus comunidades.

Además, la confianza en las organizaciones sociales y benéficas también puede llevar a la formación de redes sociales y al desarrollo de normas sociales que promueven la cooperación y la acción colectiva. Cuando las personas confían en estas organizaciones, es más probable que colaboren con otros, compartan recursos y trabajen hacia objetivos comunes. Esta acción colectiva fortalece el capital social al crear un sentido de solidaridad y responsabilidad compartida dentro de una comunidad.

Sin embargo Newton and Norris (2000) argumentan que algunas organizaciones sociales o sin ánimo de lucro pueden ser altamente especializadas y atender a un grupo muy específico de la población. En estos casos, la participación en estas organizaciones solo puede contribuir al capital social dentro de ese grupo específico, pero no necesariamente al capital social más amplio de la comunidad. Adicionalmente, en ocasiones se centran demasiado en servir al propósito de la organización y descuidan la creación de conexiones y lazo entre los miembros, la participación en estos grupos puede no generar altos niveles de capital social.

Tabla 21

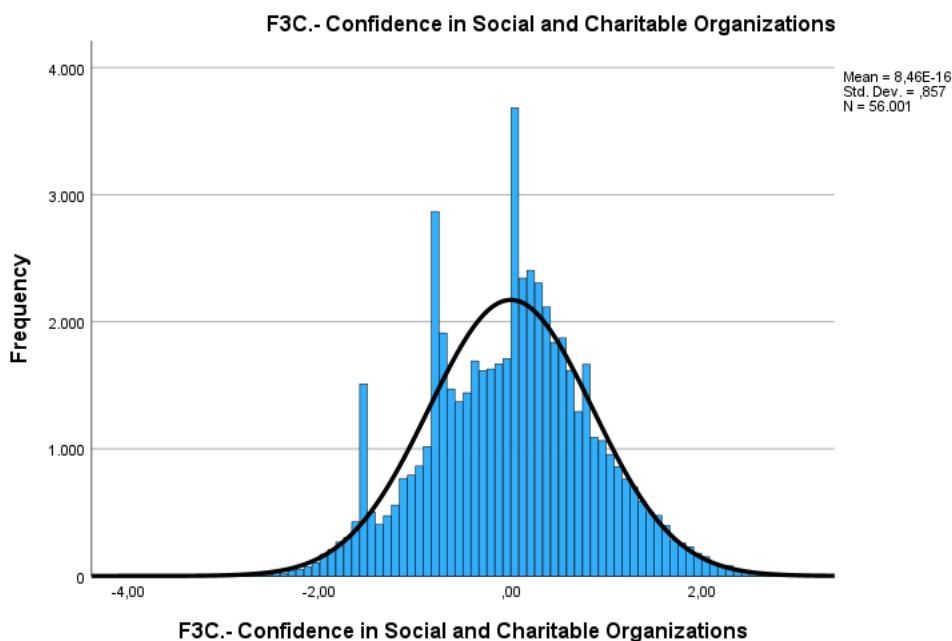
F3c.- Confidence in social and charitable organizations

Variables	MS A	Communalities		Saturatio ns	Sca le
		Initi al	Extracti on		
Q80. Confidence: The Women's Movement	0,93	0,54	0,67	0,72	(-)
Q79. Confidence: The Environmental Protection Movement	0,95	0,52	0,61	0,67	(-)
Q81. Confidence: Charitable or humanitarian organizations	0,95	0,50	0,59	0,66	(-)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 19

F3c.- Confidence in social and charitable organizations



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F10. Electoral corruption**

La corrupción electoral puede conceptualizarse como un componente del capital social en la medida en que refleja la salud y la inclinación ética de las redes y normas sociales de una sociedad. Bajo el marco de capital social, la corrupción electoral puede ser vista como un indicador de la

desconfianza y la desconexión entre los ciudadanos, así como de la falta de fe en las instituciones democráticas.

En términos más específicos, algunos autores sugieren que la corrupción electoral es un reflejo del estado de salud de las instituciones estatales, argumentando que un sistema electoral justo y una gobernanza eficaz son esenciales para minimizar la corrupción y preservar la democracia. Así, una alta incidencia de corrupción electoral puede indicar una deficiencia en el capital social de una sociedad (Geber et al., 2016; Rothstein & Uslaner, 2005).

Asimismo, el trabajo de Rose-Ackerman (2001), que se enfoca en cómo las normas y redes sociales pueden proteger contra la corrupción, respalda la visión de que un capital social fuerte disuade la corrupción electoral. Si los vínculos entre los ciudadanos son débiles y la confianza es baja, la corrupción puede prosperar más fácilmente. Bjørnskov (2010) añade la perspectiva de que una mayor cantidad de capital social, reflejada en redes de confianza y cooperación sólidas, está asociada con menores niveles de corrupción. Por lo tanto, la fortaleza del capital social puede considerarse un antídoto eficaz contra la corrupción electoral.

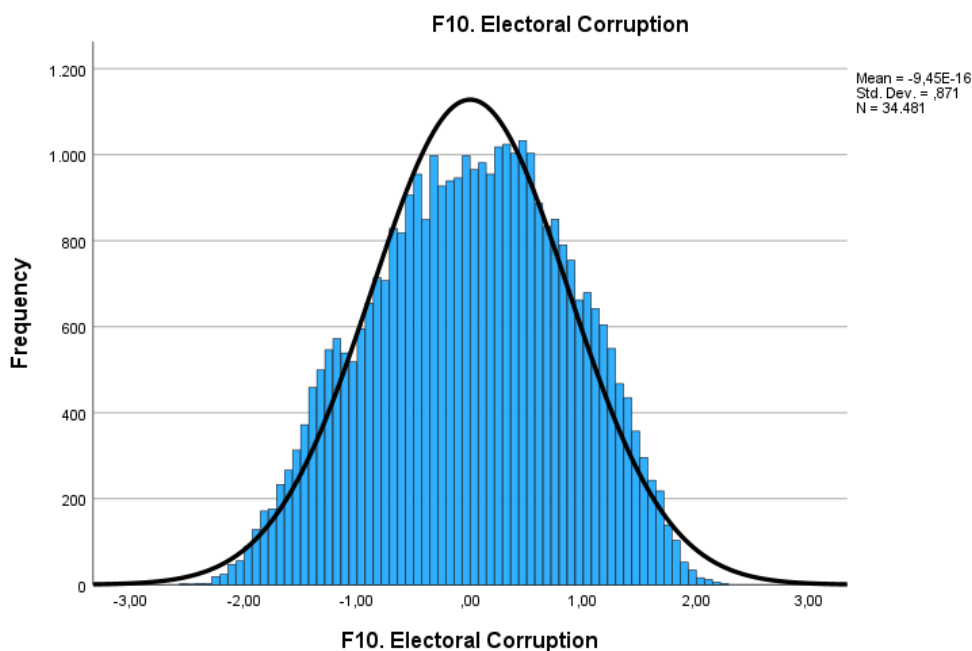
Ferraz y Finan (2008) exploraron los efectos de las auditorías públicamente reveladas en los resultados electorales en Brasil. El estudio comparó los resultados electorales de candidatos acusados de corrupción con los de candidatos no acusados y encontró que los candidatos acusados de corrupción sufrieron una pérdida del ocho por ciento en sus votos esperados. Esto sugiere que la corrupción electoral erosiona la confianza y el apoyo a los políticos, socavando así el capital social. Así mismo llevaron a cabo un estudio de seguimiento que examinó el impacto de las políticas de auditoría en la probabilidad de reelección de los políticos en funciones. El estudio encontró que, por cada violación adicional de corrupción reportada, la política de auditoría redujo la probabilidad de reelección del político en funciones en aproximadamente un 20 por ciento. Esto resalta el valor de la información y el papel de los medios de comunicación en la reducción de las asimetrías informativas en el proceso político, permitiendo a los votantes responsabilizar a los políticos corruptos y recompensar a los no corruptos.

Tabla 22
F10. Electoral corruption

Variables	MSA	Communalities		Loadings	Scale
		Initial	Extraction		
Q227. How often in country's elections: Voters are bribed	0,89	0,49	0,63	0,75	(-)
Q230. How often in country's elections: Rich people buy elections	0,87	0,42	0,54	0,70	(-)
Q231. How often in country's elections: Voters are threatened with violence at the polls	0,94	0,39	0,44	0,54	(-)
Q226. How often in country's elections: TV news favors the governing party	0,88	0,24	0,26	0,47	(-)
Q225. How often in country's elections: Opposition candidates are prevented from running	0,92	0,26	0,27	0,44	(-)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 20
F10. Electoral corruption



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F13. Trust in the electoral process**

La confianza en los procesos electorales se ve respaldada por el correcto funcionamiento de estas instituciones; al mismo tiempo, actúa como un pilar fundamental en la construcción del capital social (NEWTON, 1997; Rothstein & Uslaner, 2005).

Por ejemplo, Newton (1997, 2001), sostiene que la confianza en los procesos electorales es esencial para fomentar la participación activa de los ciudadanos y para cultivar la confianza en las instituciones políticas. Esta confianza se manifiesta de manera tangible como el capital social de una nación y contribuye a fortalecer la solidez de una democracia.

El estudio llevado a cabo por Norris (1999) sobre las actitudes de los ciudadanos hacia la democracia y los procesos electorales en distintos países subraya la importancia del capital social en la generación de confianza en las instituciones democráticas y en la promoción de la participación cívica. Norris destaca que la confianza en el proceso electoral no solo influye en la percepción y la participación de los ciudadanos en los procesos democráticos, sino que también es determinante para la legitimidad de los resultados electorales.

Siguiendo esta idea, Rothstein y Uslaner (2005) apuntan que las percepciones de justicia e igualdad en la sociedad tienen un impacto directo en la confianza social. Un proceso electoral percibido como justo e inclusivo puede fomentar la confianza en el sistema, aumentar la participación ciudadana y fortalecer el capital social.

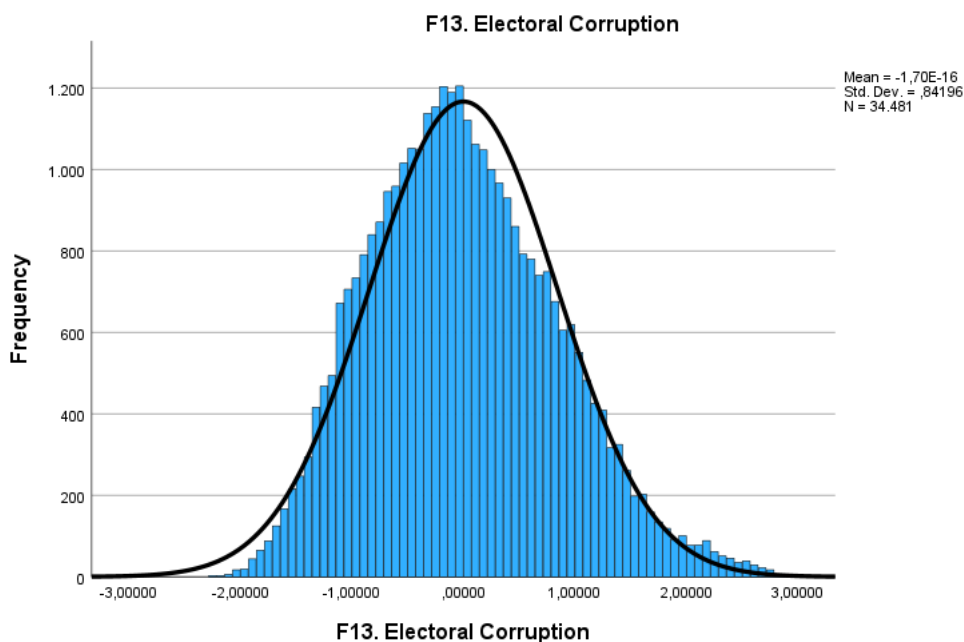
No obstante, estos vínculos pueden verse amenazados por percepciones de inequidad o corrupción en el proceso electoral. Rothstein y Uslaner (2005) señalan que la presencia de fraude electoral puede erosionar la confianza en el sistema y debilitar el capital social. Cuando las personas confían en el proceso electoral, es más probable que participen en actividades políticas, como votar y participar en discusiones políticas, lo que puede fortalecer el capital social.

Tabla 23
F13. Electoral Trust

Variables	MSA	Communalities		Loadings	Scale
		Initial	Extraction		
Q229. How often in country's elections: Election officials are fair	0,89	0,43	0,54	0,65	(-)
Q224. How often in country's elections: Votes are counted fairly	0,92	0,44	0,52	0,58	(-)
Q232. How often in country's elections: Voters are offered a genuine choice in the elections	0,86	0,31	0,35	0,56	(-)
Q233. How often in country's elections: Women have equal opportunities to run the office	0,83	0,25	0,28	0,49	(-)
Q228. How often in country's elections: Journalists provide fair coverage of elections	0,82	0,21	0,25	0,47	(-)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 21
F13. Electoral trust



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F11. Trust in immigration**

La confianza en la inmigración se refiere a la percepción y actitud de las personas hacia los inmigrantes y el proceso de inmigración en una sociedad dada. Esta confianza desempeña un papel fundamental en la formación y consolidación del capital social de una comunidad. De acuerdo con Portes (1998), una actitud positiva hacia los inmigrantes y la inmigración es esencial para comprender cómo se desarrolla y se utiliza el capital social en las comunidades de inmigrantes. Cuando una sociedad acoge a los inmigrantes con confianza y apertura, se crean las condiciones propicias para la construcción de sólidas redes sociales y relaciones de confianza.

Lin (2001) argumenta que la inmigración y el capital social están intrincadamente vinculados. Los inmigrantes a menudo dependen de redes sociales, principalmente formadas por coetnias, para obtener apoyo y recursos en su proceso de adaptación. Estas redes les proporcionan ayuda para encontrar oportunidades de empleo, acceder a alojamiento temporal, obtener información sobre atención médica y mucho más. Estas redes no solo son vitales para el bienestar de los inmigrantes, sino que también contribuyen al desarrollo del capital social en la comunidad de destino.

La relación entre el capital social y la inmigración se extiende al ámbito empresarial. La investigación de Zhou et al. (2020; 2012) resalta cómo niveles elevados de capital social en comunidades de inmigrantes estrechamente unidas pueden estimular el espíritu empresarial entre ciertos grupos de inmigrantes. Estas fuertes conexiones sociales proporcionan a los inmigrantes acceso a información valiosa, recursos financieros y una mano de obra dedicada. Estos elementos son esenciales para el inicio y el éxito de los negocios de inmigrantes y, a su vez, contribuyen al fortalecimiento del capital social en la comunidad.

Coleman (1988) destaca cómo las redes sociales dentro de las comunidades de inmigrantes desempeñan un papel crucial al proporcionar acceso a recursos esenciales y redes de apoyo. Los inmigrantes dependen en gran medida de estas redes sociales para necesidades materiales, como oportunidades de empleo, asistencia temporal y orientación sobre servicios de salud. Este apoyo mutuo no solo es esencial para la supervivencia de los inmigrantes, sino que también contribuye al desarrollo del capital social al fortalecer las redes sociales y la cooperación en la comunidad.

Existe un argumento de que los arraigos locales juegan un papel importante en este proceso. Putnam (2000) argumenta que la diversidad puede, inicialmente, reducir la confianza social y el capital social dentro de las comunidades, ya que las personas tienden a 'encerrarse' dentro de sus propios grupos. Sin embargo, en el largo plazo, si se maneja

adecuadamente, esta diversidad puede fortalecer la cohesión social y el capital social a través del intercambio de experiencias y conocimientos. Woolcock y Narayan (2000) identifican una sinergia entre el capital social y el arraigo que puede superar divisiones tradicionales y favorecer la colaboración entre actores de distintas etnias y grupos.

En términos de arraigo local, el capital social puede estar profundamente enraizado en las comunidades locales. Las relaciones sociales fuertes y las redes son un catalizador para la acción colectiva, la confianza y la cooperación. Las raíces locales han mostrado tener impactos diversos en el bienestar y desarrollo comunitario (Bridger & Luloff, 2001; David et al., 2010).

La confianza en la inmigración, la dimensión internacional y el capital social están íntimamente entrelazados en la dinámica de las sociedades modernas. Cuando se percibe que las políticas de inmigración son justas y efectivas tanto a nivel local como global, aumenta la confianza no sólo en las instituciones públicas responsables de implementar estas políticas, sino también en los inmigrantes que se integran a la sociedad (Macdonald, 2021). Esta confianza puede facilitar la creación de redes comunitarias sólidas e inclusivas -- piedra angular del capital social.

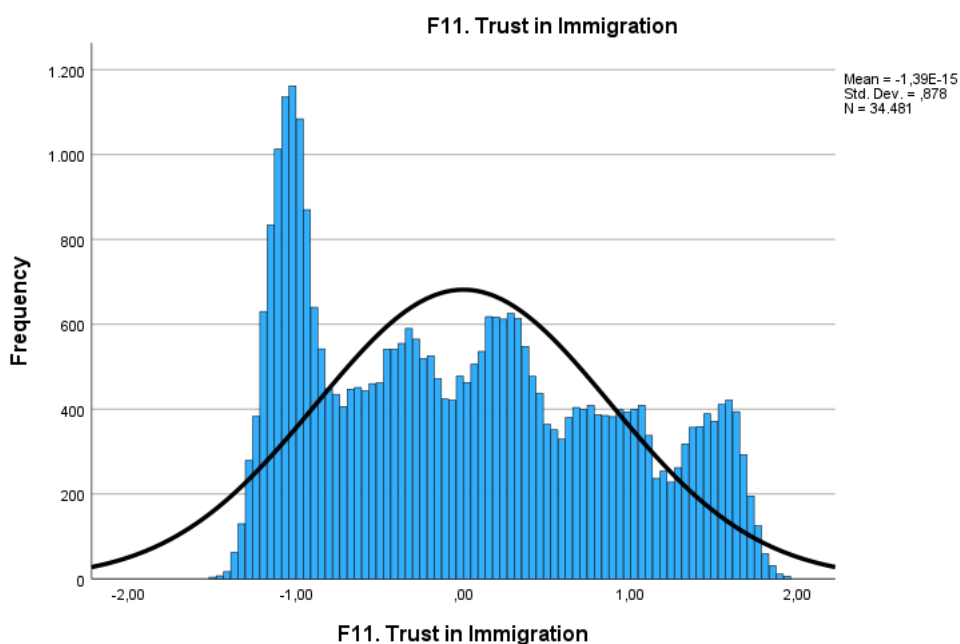
La dimensión internacional del capital social, también puede referirse a las redes y conexiones que trascienden a países, dando lugar a lo que se conoce como capital social transnacional (David et al., 2010). Conforme las conexiones globales se vuelven más relevantes en el mundo moderno, este tipo de capital social es cada vez más influyente. Los vínculos y redes internacionales pueden facilitar el intercambio de conocimientos, la movilización de recursos, y la colaboración a nivel mundial.

Tabla 24
Trust in Immigration

Variables	MSA	Communalities		Loadings	Scale
		Initial	Extraction		
Q124. Immigration in your country: Increases the crime rate	0,82	0,38	0,51	0,70	(-)
Q126. Immigration in your country: Increases the risks of terrorism	0,84	0,39	0,52	0,70	(-)
Q129. Immigration in your country: Leads to social conflict	0,80	0,36	0,46	0,67	(-)
Q128. Immigration in your country: Increases unemployment	0,89	0,34	0,42	0,61	(-)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 22
F11. Trust in Immigration



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F12. Social responsibility**

La responsabilidad social se refiere a los compromisos éticos y morales que tienen los individuos y las organizaciones para mejorar el bienestar social. La responsabilidad social y el capital social están intrínsecamente relacionados, ya que comparten una base fundamental de confianza, reciprocidad y normas sociales compartidas que influyen en la forma en que las personas y las organizaciones interactúan y colaboran en una comunidad o sociedad.

Un alto nivel de capital social puede fomentar una mayor responsabilidad social al impulsar la cooperación y la confianza en la sociedad. Esto se debe a que, cuando los individuos confían en que sus acciones positivas serán respondidas con acciones positivas, están más motivados para participar en comportamientos de cooperación y colaboración, lo que a su vez fortalece las redes de relaciones y el capital social (M. Granovetter, 1985).

Un aspecto clave de esta dinámica es la reciprocidad, que implica la expectativa de que las personas responderán a acciones positivas con acciones positivas y a acciones negativas con acciones negativas. Esta reciprocidad mutua es un componente esencial de la confianza social y, por ende, del capital social. Cuando los individuos confían en que sus acciones benevolentes serán retribuidas de manera similar, se sienten más inclinados a participar en comportamientos de cooperación y

colaboración, lo que a su vez fomenta la acumulación de capital social (Carlin & Love, 2013).

Las normas sociales compartidas también desempeñan un papel crítico en esta relación. Estas normas informales establecen las expectativas de comportamiento y relaciones en una sociedad o grupo (Fukuyama, 1995). Al crear un marco común de entendimiento sobre cómo deben tratarse las personas y qué se espera en términos de reciprocidad y cooperación, las normas sociales promueven la confianza y contribuyen al capital social (Coleman, 1988).

La confianza y la reciprocidad desempeñan un papel fundamental en la acumulación de capital social. La reciprocidad, entendida como la expectativa de una respuesta positiva a las acciones de buena fe, actúa como un catalizador para la confianza entre las personas. Esta expectativa positiva impulsa la disposición de las personas a involucrarse en conductas cooperativas, confiando en que se les devolverá de la misma manera. Este ciclo de buena fe puede influir positivamente en una serie de comportamientos y resultados, desde la participación filantropía, laboral y la capacidad para manejar crisis. A su vez, esta confianza mutua y la cooperación que surge de ella aportan valiosas contribuciones al tejido social y al desarrollo del capital social (Carlin & Love, 2013).

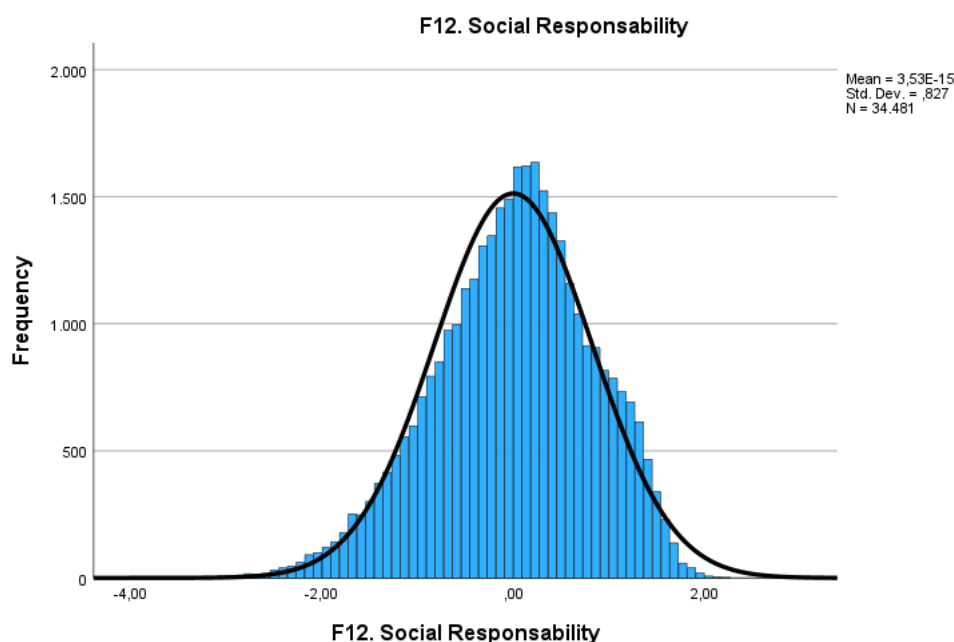
Sin embargo, es importante tener en cuenta que la reciprocidad no siempre es positiva y puede tener efectos negativos en ciertas situaciones. La reciprocidad negativa, que implica responder a un acto hostil o dañino con una acción similar, puede generar un ciclo de agresión y retribución que deteriora las relaciones y socava la confianza entre individuos o grupos. Además, la reciprocidad rígida puede limitar la capacidad de una sociedad para adaptarse a nuevas situaciones, ya que las personas pueden sentirse obligadas a seguir patrones establecidos en lugar de innovar. También puede generar obligaciones no deseadas cuando las personas sienten la presión de retribuir favores no solicitados (Carlin & Love, 2013).

Tabla 25
F12. Social responsibility

Variables	MSA	Communalities		Loadings	Scale
		Initial	Extraction		
Q40. Work is a duty towards society	0,87	0,35	0,50	0,68	(-)
Q41. Work should always come first even if it means less spare time	0,95	0,35	0,41	0,54	(-)
Q37. Duty towards society to have children	0,94	0,38	0,44	0,53	(-)
Q39. People who don't work turn lazy	0,93	0,25	0,30	0,48	(-)
Q38. It is children duty to take care of ill parent	0,96	0,31	0,36	0,48	(-)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 23
F12. Social responsibility



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F15. Well-being**

El capital social, englobando factores como confianza, normas e interacciones comunitarias, constituye una potente fuerza en el desarrollo general del bienestar. Numerosos estudios empíricos avalan la

influencia y la correlación positiva entre el capital social y distintos indicadores de desarrollo, como el económico, la inversión, el desarrollo humano y la buena gobernanza (Knack & Keefer, 1997).

Esta conexión entre capital social y una mayor equidad en los ingresos es fuente de progreso y productividad en la sociedad, en el contexto de instituciones más fuertes, mejores sistemas educativos y homogeneidad étnica.

Un ejemplo de estos vínculos puede observarse en Volland (2010), donde se destacó el papel de la confianza en el rendimiento institucional a nivel nacional. Tras ajustar la efectividad y la calidad de las instituciones, se concluyó que la confianza tenía un impacto significativo y positivo sobre el crecimiento económico.

Además, se ha observado que la confianza es determinante en la satisfacción ciudadana con los servicios públicos y el desempeño del gobierno. La reciente pandemia de COVID-19 ha demostrado de manera enfática esta conexión, probando que el cumplimiento de las directrices de salud públicas está estrechamente vinculado a la confianza en las instituciones gubernamentales (Dodds et al., 2020; Liu et al., 2021).

El capital social, más que tener un efecto directo sobre el rendimiento económico, actúa indirectamente a través de la gobernanza y la inversión. Christian Bjørnskov (2012) señala cómo la confianza influye de manera positiva tanto en el desempeño de las instituciones gubernamentales como en los sistemas educativos. Bjørnskov y Méon (2013), resaltan la capacidad de la confianza para impulsar los avances en la educación, mejorar la calidad institucional y elevar el PIB per cápita.

Además, la interrelación entre confianza, gobernanza y rendimiento institucional resulta vital. En sus estudios, Christian Bjørnskov (2006, 2010) explora este cruce entre la confianza social y la gobernanza, llegando a la conclusión de que para lograr niveles más altos de rendimiento en las interacciones, no basta solamente con la confianza. Analiza también, la manera en que los mecanismos electorales y burocráticos influyen en la gobernanza, sugiriendo que la confianza puede potenciar la cooperación, reducir los costes de transacción y posiblemente mejorar la calidad de las acciones legislativas y anticorrupción. Sin embargo, este impacto no es uniforme, mostrándose más fuerte en contextos políticos altamente competitivos, lo cual sugiere que la competencia política es un componente esencial para las mejoras en la gobernanza conducidas por la confianza. Si bien la confianza en las instituciones es crucial para el capital social y el crecimiento económico, esta no funciona de forma aislada. La complejidad añadida por la competencia política y la responsabilidad subraya la necesidad de que las instituciones estén orientadas a responder a las demandas del público.

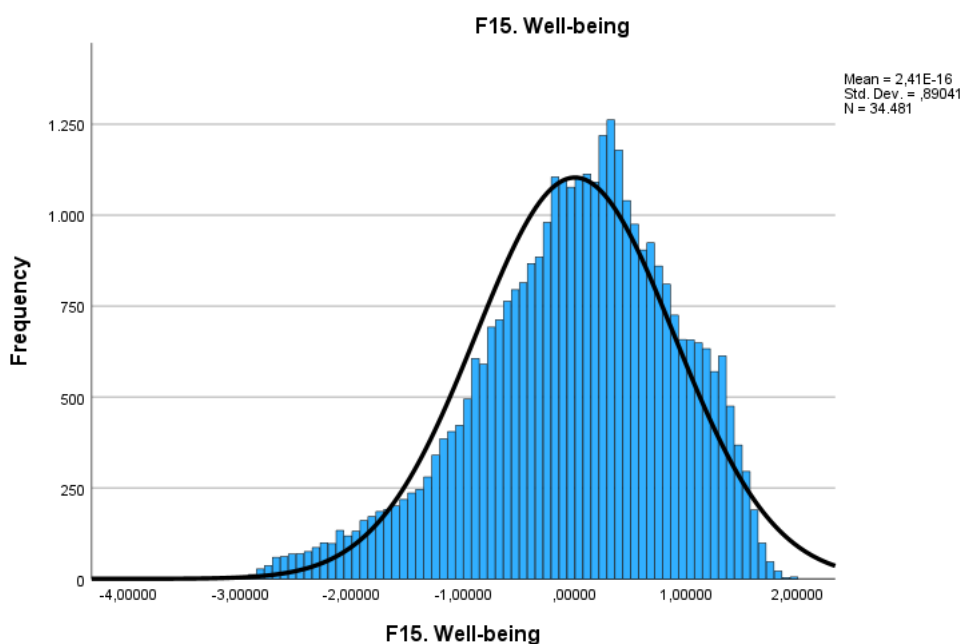
Landry et al. (2002) profundizan en las conexiones entre la innovación social, el capital social y humano, las habilidades empresariales y el crecimiento de las empresas sociales en países en desarrollo. Notablemente, el auge de las tecnologías digitales ha introducido un nuevo tipo de capital social, conocido como Capital Social Digital (Mandarano et al., 2010). La era digital actual impacta significativamente en la participación ciudadana, alterando los métodos tradicionales de participación pública y contribuyendo al desarrollo del capital social. Se deben abordar consideraciones pertinentes con respecto al uso de herramientas de internet para la participación cívica, así como la evaluación de dichas prácticas. Los investigadores subrayan la necesidad de una investigación académica para comprender las posibles limitaciones y oportunidades de esta tendencia emergente, y hacen un llamado a estudios comparativos entre estos novedosos métodos de participación digital y los enfoques convencionales de participación pública.

Tabla 26
F15. Well-being

Variables	MS A	Communalities		Loadings	Scale
		Initial	Extraction		
Q49. Satisfaction with your life	0,77	0,46	0,73	0,84	(+)
Q50. Satisfaction with financial situation of household	0,83	0,41	0,48	0,62	(+)
Q48. How much freedom of choice and control	0,84	0,23	0,28	0,50	(+)
Q46. Feeling of happiness	0,87	0,24	0,28	-0,49	(+)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 24
F15. Well-being



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

- **F16. Trust in political system**

El vínculo entre la confianza en el sistema político y el capital social resulta esencial para entender cómo las percepciones sobre el gobierno pueden impactar la cohesión y colaboración en una sociedad. La confianza en el sistema político implica la creencia de que las instituciones y procesos políticos son equitativos, transparentes y representativos.

Tal como Putnam (2000) expone, la satisfacción pública se torna un componente crucial del capital social y se entiende como el grado de aprobación y complacencia que los individuos experimentan respecto a los servicios e instituciones gubernamentales. El contento de los ciudadanos con las actuaciones y servicios proporcionados por el gobierno puede robustecer su confianza en el sistema político y, consecuentemente, aumentar su capital social.

Fukuyama (1995) defiende este pensamiento, destacando que cuando las personas mantienen percepciones favorables hacia las instituciones gubernamentales y los servicios que proveen, se promueve la confianza, contribuyendo a fortalecer el sentido de comunidad y colaboración entre los ciudadanos. Este ambiente de confianza puede propiciar una mayor cohesión social y acción colectiva, ya que los individuos se sienten más comprometidos con el bienestar de su comunidad y están más dispuestos a aportar a su éxito.

La satisfacción pública con las instituciones gubernamentales y los servicios es susceptible a una serie de factores (Reisig & Correia, 1997). Estos consisten en la percepción de la capacidad de respuesta de los funcionarios gubernamentales, la participación ciudadana en la toma de decisiones, la accesibilidad de los servicios gubernamentales y la eficiencia en la prestación de estos. Además, esta satisfacción también es afectada por el grado en que las instituciones públicas satisfacen las necesidades y demandas de los ciudadanos de manera equitativa, sin discriminaciones basadas en factores como estatus socioeconómico, raza o género.

Hinds y Murphy (2007) conceptualizan la satisfacción pública como la medida en que los individuos aprueban la performance y efectividad gubernamentales. Vale mencionar que, además de reflejar la calidad de los servicios públicos, la satisfacción también forma parte integral del capital social. El capital social, adicionalmente provee una ayuda tangible en consolidar satisfacción con las instituciones y servicios gubernamentales. Es pronosticado que habitantes con alto capital social tendrán mayor probabilidad de satisfacción respecto al gobierno, dado que la confianza, cooperación y sensación de comunidad que provee el capital social, impulsa una percepción positiva de la efectividad gubernamental.

No obstante, la confianza desmedida en el sistema político puede acarrear diversas complicaciones (Barozet, 2002). Trae consigo un riesgo de aceptación acrítica de mensajes y políticas, inhibiendo la reflexión y decisiones informadas. Cuando los civiles confían ciegamente en su liderazgo e instituciones, se rebaja la necesidad vigilante, y por ende, la responsabilidad política se ve mermada. Esta excesiva confianza puede seguir a líderes carismáticos más que a la estructura gubernamental, posibilitando la centralización de poder y violando principios democráticos de separación y control civil, erosionando capital social; además, puede generar polarización y divisiones sociales (Rudolph & Evans, 2005).

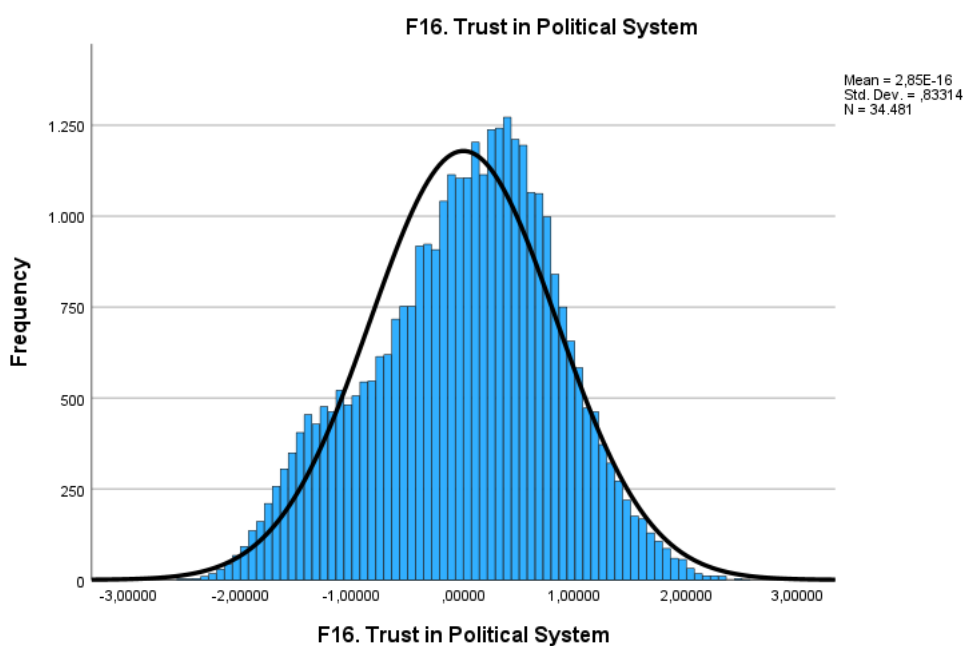
Una confianza demasiado alta en el sistema político puede obstaculizar el cambio y la innovación. Si los civiles confían rotundamente en el sistema como está, la reforma puede ser resistida. Esta confianza lleva a la decepción y cinismo si la confianza plena no resulta cumplida. Cuando políticos o instituciones no cumplen las altas expectativas, los habitantes pueden devenir desconfiados del sistema en su totalidad.

Tabla 27
F16. Trust in political system

Variables	MS A	Communalities		Loadings	Scale
		Initial	Extraction		
Q252. Satisfaction with the political system performance	0,84	0,46	0,65	0,73	(+)
Q251. How democratically is this country being governed today	0,86	0,44	0,57	0,67	(+)
Q253. Respect for individual human rights nowadays	0,95	0,29	0,32	-0,40	(+)

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 25
F16. Trust in Political System



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

5.5.4. Otras variables cognitivas

La confianza en varias organizaciones como iglesias, fuerzas armadas, prensa, televisión, sindicatos, universidades, principales empresas y bancos es fundamental para fomentar el capital social en una sociedad. La confianza en estas organizaciones puede permitir una mayor cooperación y conexión entre las personas, lo que a su vez puede dar

lugar a un incremento en el capital social. Por ejemplo, las iglesias frecuentemente fomentan una comunidad fuerte y conectada. Proporcionan un sentido de pertenencia, apoyo social y oportunidades para la interacción social a través de actividades religiosas y eventos comunitarios. A menudo, las iglesias fomentan redes sociales y relaciones entre sus miembros, lo que contribuye al desarrollo del capital social (Strømsnes, 2008).

La policía y las fuerzas armadas también contribuye al capital social a través de su énfasis en el trabajo en equipo, la camaradería y los valores compartidos. El servicio militar fomenta un fuerte sentido de comunidad y cohesión social entre sus miembros, que puede extenderse más allá de su tiempo en servicio. El enfoque del ejército en la disciplina, la lealtad y el apoyo mutuo cultiva la confianza y las conexiones sociales, lo que contribuye al desarrollo del capital social (Pino, 2001; Rothstein & Uslaner, 2005).

La prensa y la televisión, como fuentes de información y comunicación, tienen el potencial de moldear la opinión pública e influir en el capital social. Las organizaciones de medios pueden promover el capital social proporcionando información precisa y confiable, fomentando el discurso público y destacando problemas y logros comunitarios. Sin embargo, las organizaciones de medios también pueden socavar el capital social a través de informes tendenciosos, sensacionalismo y la difusión de información errónea (Subramaniam & Youndt, 2005).

Los sindicatos y las universidades pueden facilitar la creación de redes de apoyo, cooperación, oportunidades de educación, investigación e intercambio intelectual, lo que contribuye a la formación de redes sociales y al intercambio de conocimientos e ideas. La prensa y la televisión influyen en la formación de la opinión pública y pueden facilitar la conexión y la cooperación a nivel comunitario si se confía en ellas (Subramaniam & Youndt, 2005).

Las empresas y los bancos pueden contribuir al capital social a través de iniciativas de responsabilidad social corporativa, programas de participación comunitaria y prácticas empresariales éticas (Cohen & Fields, 1999; Dowla, 2006). Cuando las empresas invierten en el bienestar de sus empleados, clientes y comunidades, contribuyen al desarrollo del capital social. Al fomentar la confianza, la reciprocidad y los valores compartidos, las empresas pueden mejorar la cohesión social y contribuir al capital social general de una sociedad.

Si bien diversas organizaciones tienen el potencial de contribuir e influir en el capital social en una sociedad, el alcance y la naturaleza de su impacto pueden variar. Por ejemplo, algunas iglesias pueden centrarse más en actividades internas y es posible que no se involucren

activamente con la comunidad en general, lo que limita su impacto en el capital social (Barozet, 2002). De manera similar, aunque el ejército fomenta la cohesión social entre sus miembros, su influencia en el capital social puede estar limitada a aquellos que han servido o están sirviendo actualmente en el ejército.

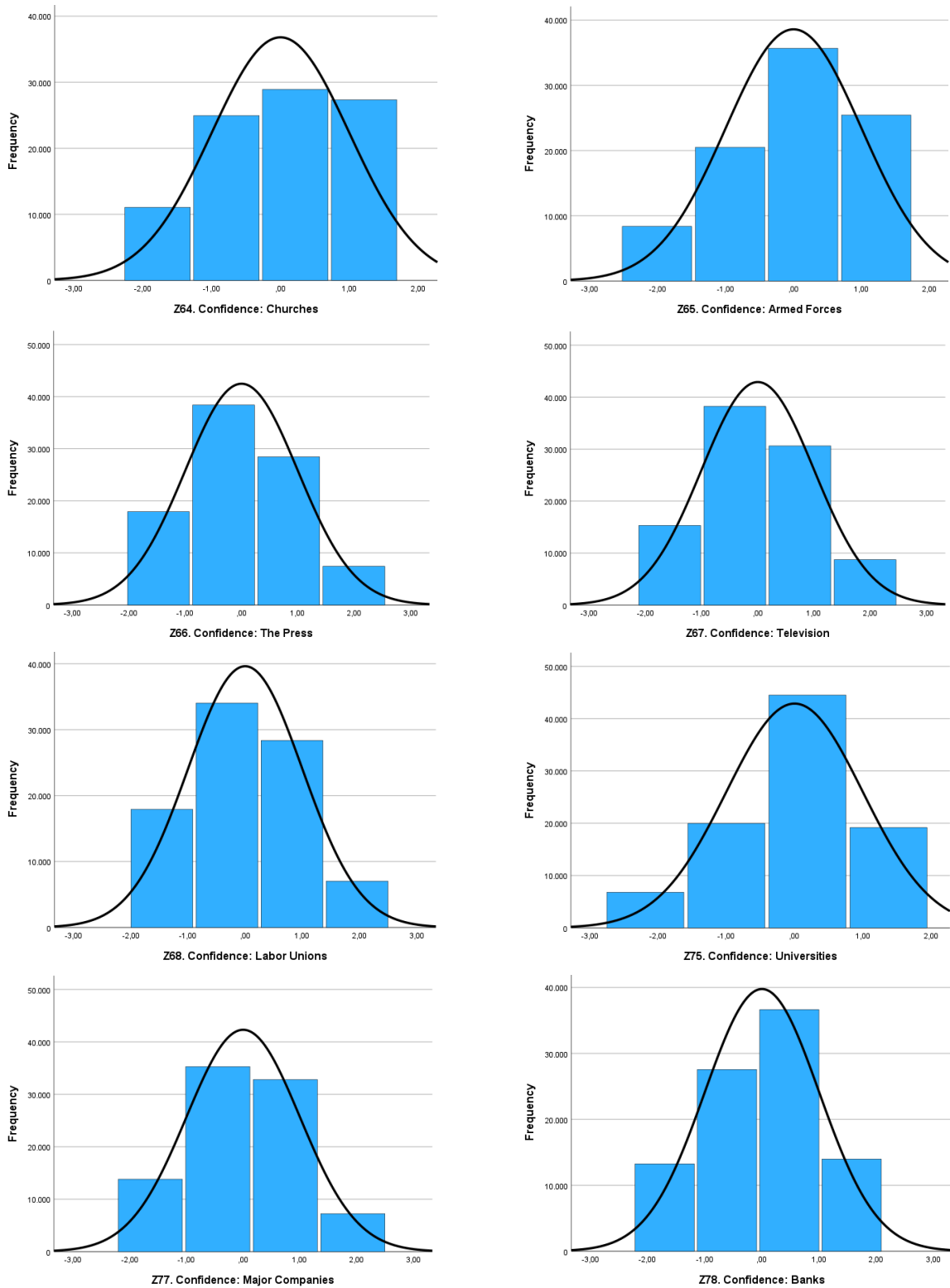
La prensa y la televisión, como fuentes de información y comunicación, tienen el potencial de influir en el capital social, pero esta influencia puede ser tanto positiva como negativa. Los informes sesgados, el sensacionalismo y la difusión de información errónea pueden socavar la confianza y la cohesión social, reduciendo así el capital social. Los sindicatos pueden contribuir al capital social al abogar por los derechos de los trabajadores, pero también enfrentan desafíos si se centran demasiado en sus propios intereses en lugar de representar efectivamente las diversas necesidades de sus miembros. Las universidades son instituciones importantes para el desarrollo del capital social a través de la educación y la investigación, pero su contribución puede variar según su nivel de participación comunitaria y su inclusividad. Las empresas y los bancos pueden contribuir al capital social a través de prácticas éticas y responsabilidad social corporativa, aunque su influencia puede verse limitada si priorizan las ganancias sobre las consideraciones sociales y ambientales.

Tabla 28
Otras variables de confianza

Statistics (Z-Confidence)		Z64. Churches	Z65. Armed Forces	Z66. Press	Z67. TV	Z68. Labor Unions	Z75. Universities	Z77. Major Companies	Z78. Banks
N	Valid	92269	89996	92160	92903	87343	90484	89165	91468
	Missing	2009	4282	2118	1375	6935	3794	5113	2810
Skewness		-,28	-,43	,18	,129	,133	-,450	,023	-,151
Kurtosis		-1,03	-,69	-,66	-,649	-,750	-,295	-,630	-,797
Minimum		-1,79	-2,01	-1,47	-1,57	-1,46	-2,19	-1,64	-1,70
Maximum		1,21	1,22	1,99	1,91	1,96	1,38	1,93	1,57
PC	25	-,79	-,93	-,32	-,4085	-,3192	-,9990	-,4466	-,6119
	50	,21	,14	-,32	-,4085	-,3192	,1891	-,4466	,4780
	75	1,21	1,22	,84	,7492	,8181	,1891	,7430	,4780

Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

Figura 26
Histogramas de otras variables cognitivas



Fuente: elaboración propia con datos de la WVS (2017-222)

6. RELACIONES LINEALES ENTRE DIMENSIONES Y VARIABLES DE CAPITAL SOCIAL

En las siguientes figuras se muestran las matrices de correlaciones entre factores y variables de capital social. Si la casilla tiene color azul, la correlación es negativa, si tiene color blanco es nula y si tiene color rojo es positiva. Las intensidades de los colores son proporcionales al módulo de coeficiente de correlación.

En la figura 27 se muestran las correlaciones siendo el encuestado el caso sobre el que se mide la variable. Las figuras 28 y 29 representan la matriz policórica respecto de los países. Previamente se ha recodificado la base de datos calculando el valor medio por país y periodo y posteriormente se calculan las correlaciones.

Podemos ver que el comportamiento ortogonal respecto del individuo no se reproduce si el sujeto es el país.

Figure 27

Matriz policórica de correlaciones del diseño ortogonal de variables

Var	F1C	F2C	F3C	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	F11	F12	F13	F14	F15	F16	F17	Z64	Z65	Z66	Z67	Z68	Z75	Z77	Z78
F1C.- Confidence in International Organizations	1.00	0.06	0.11	0.03	0.01	-0.10	-0.06	0.02	0.08	0.15	-0.02	0.00	0.00	0.06	0.07	-0.15	0.03	0.04	0.13	0.08	0.16	0.15	0.31	0.29	0.32	0.31	0.39	0.42
F2C.- Confidence in political and security institutions.	0.06	1.00	0.06	0.07	0.09	-0.09	-0.05	-0.08	-0.04	0.25	0.03	0.00	-0.23	0.09	0.03	-0.31	0.04	0.05	0.34	0.11	0.25	0.38	0.44	0.45	0.44	0.36	0.42	0.37
F3C.- Confidence in Social and Charitable Organizations	0.11	0.06	1.00	0.05	-0.08	-0.07	0.03	-0.03	0.05	0.11	-0.01	0.11	0.03	0.09	0.07	-0.12	0.04	0.10	0.02	0.00	0.18	0.16	0.22	0.22	0.30	0.41	0.32	0.34
F1. Political and Social Mobilization	0.03	0.07	0.05	1.00	-0.01	-0.03	0.04	0.01	0.04	0.03	0.00	-0.01	0.01	0.01	-0.03	-0.02	0.00	-0.01	0.01	0.03	-0.13	0.01	0.03	-0.04	0.07	0.04	0.00	-0.03
F2. Tolerance for Violence Against Institutions	0.01	0.09	-0.08	-0.01	1.00	-0.02	0.05	0.01	0.00	-0.01	-0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.03	-0.01	-0.01	0.03	0.01	0.03	-0.02	0.06	0.09	0.06	-0.06	0.03	0.02
F3. Associational Activity	-0.10	-0.09	-0.07	-0.03	-0.02	1.00	0.02	-0.02	-0.01	-0.01	0.03	-0.01	-0.01	-0.01	-0.01	0.01	0.00	-0.01	-0.01	-0.02	-0.07	-0.01	-0.07	-0.10	-0.05	-0.07	-0.09	
F4. Tolerance for Sexual and Right to Life Taboos	-0.06	-0.05	0.03	0.04	0.05	0.02	1.00	0.00	0.00	0.01	0.02	-0.08	-0.03	0.00	-0.08	-0.03	0.00	0.01	-0.03	0.01	-0.30	-0.07	-0.06	-0.10	-0.07	0.04	-0.06	-0.12
F5. Neighborhood Violence	0.02	-0.08	-0.03	0.01	0.01	-0.02	0.00	1.00	0.00	-0.01	-0.05	0.01	0.03	-0.01	0.00	0.02	0.00	-0.01	-0.01	0.00	0.00	-0.06	-0.01	-0.01	-0.02	-0.07	-0.05	-0.06
F6. Digital Communication Flow	0.08	-0.04	0.05	0.04	0.00	-0.01	0.00	0.00	1.00	0.00	0.02	-0.01	0.03	0.00	-0.02	0.00	-0.01	0.02	-0.01	0.04	-0.03	-0.01	-0.01	-0.02	0.01	0.02	0.04	0.05
F7. Social Trust	0.15	0.25	0.11	0.03	-0.01	-0.01	0.01	-0.01	0.00	1.00	0.01	0.00	-0.02	0.03	-0.02	-0.03	0.01	0.01	0.02	0.02	0.08	0.19	0.19	0.15	0.23	0.15	0.20	0.14
F8. Household Needs Coverage	-0.02	0.03	-0.01	0.00	-0.02	0.03	0.02	-0.05	0.02	0.01	1.00	-0.03	-0.02	-0.01	-0.02	-0.02	0.00	0.06	0.01	0.00	-0.07	0.10	-0.02	-0.03	0.04	0.03	-0.01	0.03
F9. Religiosity	0.00	0.00	0.11	-0.01	0.01	-0.01	-0.08	0.01	-0.01	0.00	-0.03	1.00	0.02	0.01	0.06	-0.01	0.02	0.03	-0.03	0.02	0.46	0.10	0.01	0.01	0.00	0.08	0.05	0.06
F10. Electoral Corruption	0.00	-0.23	0.03	0.01	0.01	-0.01	-0.03	0.03	0.03	-0.02	-0.02	0.02	1.00	-0.03	0.04	0.03	0.00	0.02	-0.09	-0.02	0.07	-0.04	-0.05	-0.04	-0.04	-0.03	0.00	0.03
F11. Trust in Immigration	0.06	0.09	0.09	0.01	0.01	-0.01	0.00	-0.01	0.00	0.03	-0.01	0.01	-0.03	1.00	-0.05	0.00	0.00	0.01	0.02	-0.03	0.01	-0.01	0.06	0.04	0.03	0.04	0.03	0.03
F12. Social Responsibility	0.07	0.03	0.07	-0.03	0.01	-0.01	-0.08	0.00	-0.02	-0.02	-0.02	0.06	0.04	-0.05	1.00	-0.03	0.05	0.01	0.00	0.01	0.20	0.11	0.08	0.12	0.06	0.09	0.11	0.13
F13. Electoral Corruption	-0.15	-0.31	-0.12	-0.02	0.03	0.01	-0.03	0.02	0.00	-0.03	-0.02	-0.01	0.03	0.00	-0.03	1.00	-0.02	-0.01	-0.11	-0.05	-0.06	-0.24	-0.19	-0.17	-0.20	-0.21	-0.16	-0.17
F14. Local Rootedness	0.03	0.04	0.04	0.00	-0.01	0.00	0.00	0.00	-0.01	0.01	0.00	0.02	0.00	0.00	0.05	-0.02	1.00	0.01	0.00	0.03	0.07	0.09	0.04	0.06	0.04	0.07	0.04	0.04
F15. Well-being	0.04	0.05	0.10	-0.01	-0.01	-0.01	0.01	-0.01	0.02	0.01	0.06	0.03	0.02	0.01	0.01	-0.01	0.01	1.00	0.04	0.02	0.08	0.05	0.03	0.03	0.01	0.10	0.05	0.07
F16. Trust in Political System	0.13	0.34	0.02	0.01	0.03	-0.01	-0.03	-0.01	-0.01	0.02	0.01	-0.03	-0.09	0.02	0.00	-0.11	0.00	0.04	1.00	0.04	0.15	0.19	0.19	0.18	0.09	0.11	0.15	
F17. Mass Media Flow	0.08	0.11	0.00	0.03	0.01	-0.02	0.01	0.00	0.04	0.02	0.00	0.02	-0.02	0.01	-0.05	0.03	0.02	0.04	1.00	0.04	0.05	0.17	0.16	0.07	0.07	0.08	0.04	
Z64. Confidence: Churches	0.16	0.25	0.18	-0.13	0.03	-0.07	-0.30	0.00	-0.03	0.08	-0.07	0.46	0.07	0.01	0.20	-0.06	0.07	0.08	0.04	0.04	1.00	0.28	0.22	0.24	0.17	0.19	0.20	0.23
Z65. Confidence: Armed Forces	0.15	0.38	0.16	0.01	-0.02	-0.01	-0.07	-0.06	-0.01	0.19	0.10	0.10	-0.04	-0.01	0.11	-0.24	0.09	0.05	0.15	0.05	0.28	1.00	0.32	0.30	0.30	0.26	0.27	0.27
Z66. Confidence: The Press	0.31	0.44	0.22	0.03	0.06	-0.07	-0.06	-0.01	-0.01	0.19	-0.02	0.01	-0.05	0.06	0.08	-0.19	0.04	0.03	0.19	0.17	0.22	0.32	1.00	0.67	0.46	0.32	0.36	0.34
Z67. Confidence: Television	0.29	0.45	0.22	-0.04	0.09	-0.07	-0.10	-0.01	-0.02	0.15	-0.03	0.01	-0.04	0.04	0.12	-0.17	0.06	0.03	0.19	0.16	0.24	0.30	0.67	1.00	0.47	0.31	0.37	0.37
Z68. Confidence: Labor Unions	0.32	0.44	0.30	0.07	0.06	-0.10	-0.07	-0.02	0.01	0.23	0.04	0.00	-0.04	0.03	0.06	-0.20	0.04	0.01	0.18	0.07	0.17	0.30	0.46	0.47	1.00	0.34	0.36	0.35
Z75. Confidence: Universities	0.31	0.36	0.41	0.04	-0.06	-0.05	0.04	-0.07	0.02	0.15	0.03	0.08	-0.03	0.04	0.09	-0.21	0.07	0.10	0.09	0.07	0.19	0.26	0.32	0.31	0.34	1.00	0.42	0.40
Z77. Confidence: Major Companies	0.39	0.42	0.32	0.00	0.03	-0.07	-0.06	-0.05	0.04	0.20	-0.01	0.05	0.00	0.03	0.11	-0.16	0.04	0.05	0.11	0.08	0.20	0.27	0.36	0.37	0.36	0.42	1.00	0.56
Z78. Confidence: Banks	0.42	0.37	0.34	-0.03	0.02	-0.09	-0.12	-0.06	0.05	0.14	0.03	0.06	0.03	0.03	0.13	-0.17	0.04	0.07	0.15	0.04	0.23	0.27	0.34	0.37	0.35	0.40	0.56	1.00

Fuente: elaboración propia

Dimensiones del Capital Social:
Análisis de Componentes Principales Sobre la Encuesta Mundial de Valores WVS

Figure 28

Matriz policórica de correlaciones por países (parte 1)

Var	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	F11	F12	F13	F14	F15	F16	F17	Z64	Z65	Z66	Z67	Z68	Z75	Z77	Z78
F1. Political and Social Mobilization	1.00	-0.16	-0.10	0.54	0.06	0.15	0.38	0.10	-0.22	-0.26	0.05	-0.41	-0.32	-0.12	0.05	0.05	0.19	-0.44	-0.09	0.03	-0.08	0.04	0.18	-0.09	-0.16
F2. Tolerance for Violence Against Institutions	-0.16	1.00	-0.09	-0.23	0.22	0.01	-0.03	-0.07	-0.11	0.18	0.12	0.13	0.15	-0.01	-0.20	0.22	0.00	0.19	-0.01	0.36	0.46	0.28	-0.11	0.28	0.26
F3. Associational Activity	-0.10	-0.09	1.00	0.17	-0.23	-0.22	-0.03	0.36	-0.16	-0.16	-0.17	-0.12	-0.02	0.27	-0.04	-0.07	0.09	-0.22	0.12	-0.20	-0.21	-0.18	-0.09	-0.19	-0.38
F4. Tolerance for Sexual and Right to Life Taboos	0.54	-0.23	0.17	1.00	-0.05	0.01	0.33	0.16	-0.37	-0.45	0.13	-0.72	-0.28	-0.18	0.18	-0.05	0.51	-0.73	-0.29	-0.17	-0.29	-0.24	0.13	-0.22	-0.41
F5. Neighborhood Violence	0.06	0.22	-0.23	-0.05	1.00	-0.03	-0.09	-0.33	0.26	0.23	0.20	0.14	0.23	0.06	-0.02	-0.29	0.01	0.06	-0.32	-0.08	-0.07	-0.12	-0.05	-0.16	-0.07
F6. Digital Communication Flow	0.15	0.01	-0.22	0.01	-0.03	1.00	0.02	0.22	-0.04	0.25	0.02	-0.26	-0.01	-0.24	0.16	-0.17	-0.16	-0.11	-0.12	-0.14	-0.12	-0.04	-0.13	-0.05	0.11
F7. Social Trust	0.38	-0.03	-0.03	0.33	-0.09	0.02	1.00	0.32	-0.31	-0.25	0.14	-0.21	-0.33	-0.10	-0.25	0.11	0.16	-0.25	0.18	0.18	0.15	0.38	0.20	0.22	0.12
F8. Household Needs Coverage	0.10	-0.07	0.36	0.16	-0.33	0.22	0.32	1.00	-0.33	-0.21	-0.24	-0.27	-0.35	-0.07	-0.16	0.22	0.04	-0.30	0.47	-0.01	-0.05	0.21	-0.02	0.03	-0.01
F9. Religiosity	-0.22	-0.11	-0.16	-0.37	0.28	-0.04	-0.31	-0.33	1.00	0.31	0.00	0.47	0.17	0.08	0.04	-0.29	-0.16	0.72	0.20	-0.08	-0.05	-0.07	0.19	0.04	0.09
F10. Electoral Corruption	-0.26	0.18	-0.16	-0.45	0.23	0.25	-0.25	-0.21	0.31	1.00	0.01	0.28	0.32	0.00	0.19	-0.20	-0.25	0.43	0.01	0.03	0.05	-0.04	-0.05	0.13	0.29
F11. Trust in Immigration	0.05	0.12	-0.17	0.13	0.20	0.02	0.14	-0.24	0.00	0.01	1.00	0.17	-0.15	-0.09	0.09	0.04	-0.12	-0.02	-0.05	0.20	0.17	0.00	0.31	0.22	0.16
F12. Social Responsibility	-0.41	0.13	-0.12	-0.72	0.14	-0.26	-0.21	-0.27	0.47	0.28	-0.17	1.00	0.25	0.45	-0.18	0.00	-0.25	0.67	0.17	0.18	0.29	0.20	-0.05	0.19	0.33
F13. Electoral Corruption	-0.32	0.15	-0.02	-0.28	0.23	0.01	-0.33	-0.35	0.17	0.32	-0.15	0.25	1.00	0.10	0.03	-0.48	-0.06	0.25	-0.38	-0.28	-0.20	-0.47	-0.40	0.27	-0.10
F14. Local Rootedness	-0.12	-0.01	0.27	-0.18	0.06	-0.24	-0.10	-0.07	0.08	0.00	-0.09	0.45	0.10	1.00	-0.21	-0.04	-0.14	0.08	-0.02	-0.17	-0.09	-0.17	-0.13	-0.25	-0.24
F15. Well-being	0.05	-0.20	-0.04	0.18	-0.02	0.16	-0.25	-0.16	0.04	0.19	0.09	-0.18	0.03	-0.21	1.00	0.07	0.07	0.05	-0.25	-0.14	-0.19	-0.20	0.11	0.06	-0.10
F16. Trust in Political System	0.05	0.22	-0.07	-0.05	-0.29	-0.17	0.11	0.22	-0.29	-0.20	0.04	0.00	-0.48	-0.04	0.07	1.00	0.18	0.02	0.36	0.65	0.61	0.59	0.32	0.39	0.44
F17. Mass Media Flow	0.19	0.00	0.09	0.51	0.01	-0.16	0.16	0.04	-0.16	-0.25	-0.12	-0.25	-0.06	-0.14	0.07	0.18	1.00	-0.31	-0.14	0.30	0.27	0.11	0.21	0.06	-0.08
Z64. Confidence: Churches	-0.44	0.19	-0.22	-0.73	0.06	-0.11	-0.25	-0.30	0.72	0.43	-0.02	0.67	0.25	0.08	0.05	0.02	-0.31	1.00	0.16	0.21	0.30	0.18	0.17	0.29	0.37
Z65. Confidence: Armed Forces	-0.09	-0.01	0.12	-0.29	-0.32	-0.12	0.18	0.47	0.20	0.01	-0.05	0.17	-0.38	-0.02	-0.25	0.36	-0.14	0.16	1.00	0.31	0.30	0.44	0.14	0.27	0.19
Z66. Confidence: The Press	0.03	0.36	-0.20	-0.17	-0.08	-0.14	0.18	-0.01	-0.08	0.03	0.20	0.18	-0.28	-0.17	-0.14	0.65	0.30	0.21	0.31	1.00	0.94	0.80	0.51	0.75	0.64
Z67. Confidence: Television	-0.08	0.46	-0.21	-0.29	-0.07	-0.12	0.15	-0.05	0.05	0.05	0.17	0.29	-0.20	-0.09	-0.19	0.61	0.27	0.30	0.30	0.94	1.00	0.81	0.45	0.74	0.67
Z68. Confidence: Labor Unions	0.04	0.28	-0.18	-0.24	-0.12	-0.04	0.38	0.21	-0.07	-0.04	0.00	0.20	-0.47	-0.17	-0.27	0.59	0.13	0.18	0.44	0.80	0.81	1.00	0.56	0.79	0.72
Z75. Confidence: Universities	0.18	-0.11	-0.09	0.13	-0.05	-0.13	0.20	-0.02	0.19	-0.05	0.31	-0.05	-0.40	-0.13	0.10	0.32	0.21	0.17	0.14	0.51	0.45	0.56	1.00	0.73	0.53
Z77. Confidence: Major Companies	-0.09	0.28	-0.19	-0.22	-0.16	-0.05	0.22	0.03	0.04	0.13	0.22	0.19	-0.27	-0.25	-0.25	0.39	0.06	0.29	0.27	0.75	0.74	0.79	0.73	1.00	0.84
Z78. Confidence: Banks	-0.16	0.26	-0.38	-0.41	-0.07	0.11	0.12	-0.01	0.09	0.29	0.16	0.33	-0.10	-0.24	-0.10	0.44	-0.08	0.37	0.19	0.64	0.67	0.72	0.53	0.84	1.00
GDPpercap2. GDP per capita, PPP (constant 2017	0.29	-0.07	0.23	0.47	-0.44	0.13	0.35	0.47	-0.59	-0.36	0.00	-0.45	-0.31	-0.10	-0.09	0.16	0.25	-0.50	0.03	0.06	-0.08	0.10	0.11	0.06	-0.03
giniWB. GINI index (latest available) [World Bank, 20	-0.01	0.08	-0.30	0.04	0.62	0.04	-0.40	-0.55	0.39	0.39	0.29	0.00	0.29	-0.29	0.40	-0.45	0.07	0.14	-0.32	-0.13	-0.18	-0.27	0.09	-0.04	-0.10
lifexpect. Life expectancy at birth, total (years) [Worl	0.32	-0.20	0.30	0.55	-0.28	0.31	0.07	0.51	-0.50	-0.37	-0.17	-0.57	-0.34	-0.15	0.22	0.12	0.18	-0.64	0.07	-0.15	-0.27	-0.11	0.00	-0.20	-0.26
pogrowth. Population growth (annual %) [World Ba	-0.07	0.09	-0.36	-0.43	0.39	0.14	-0.05	-0.11	0.31	0.37	0.03	0.41	0.07	0.05	0.09	0.15	-0.08	0.38	0.13	0.19	0.25	0.28	0.00	0.14	0.35
urbanpop. Urban population (% of total population) [V	0.40	-0.20	0.23	0.64	-0.12	0.15	0.07	0.13	-0.50	-0.26	0.19	-0.62	-0.13	-0.10	0.26	-0.08	0.14	-0.64	-0.11	-0.28	-0.43	-0.36	-0.17	-0.38	-0.47
laborforce. Labor force, total [World Bank, 2019]	-0.08	0.01	-0.06	-0.21	0.05	-0.30	-0.10	0.00	0.25	0.12	0.16	0.09	-0.10	-0.48	0.10	0.23	0.01	0.13	0.27	0.27	0.22	0.25	0.22	0.28	0.27
unemploytotal. Unemployment, total (% of total labor	-0.04	-0.27	0.22	-0.09	0.03	0.10	0.10	0.05	0.21	0.11	0.01	0.09	0.09	0.39	-0.09	-0.50	-0.50	-0.07	-0.14	-0.49	-0.43	-0.46	-0.38	-0.46	-0.49
Trade. Trade (% of GDP) [World Bank, 2019]	0.08	0.08	0.11	0.13	-0.29	0.30	0.28	0.35	-0.33	-0.26	-0.31	-0.08	-0.24	0.21	-0.31	-0.12	-0.01	-0.20	0.07	0.14	0.12	0.22	0.02	0.14	0.13
educationHDI. Education Index (0 to 1) [UNDP, 2016	0.33	-0.08	0.37	0.66	-0.36	0.14	0.26	0.41	-0.63	-0.53	-0.07	-0.71	-0.36	-0.11	0.03	0.12	0.39	-0.68	-0.01	-0.15	-0.24	-0.12	0.00	-0.19	-0.37
GI. Gender Inequality Index (GI) (0 to 1) [UNDP, 20	-0.32	0.21	-0.31	-0.56	0.42	-0.14	-0.34	-0.58	0.57	0.56	0.22	0.52	0.39	-0.03	0.17	-0.11	-0.28	0.66	-0.05	0.12	0.22	-0.02	-0.07	0.09	0.23
DGI. Gender Development Index (0 to 1) [GDI] [UNC	0.10	0.11	0.07	0.48	-0.18	0.29	-0.03	-0.01	-0.38	-0.26	0.08	-0.61	-0.01	-0.33	0.16	-0.17	0.22	-0.40	-0.42	-0.12	-0.18	-0.16	0.13	0.01	-0.13
hdi. Human development index (HDI; 0 to 1) [UNDP,	0.41	-0.16	0.35	0.70	-0.35	0.19	0.21	0.49	-0.61	-0.53	-0.10	-0.73	-0.44	-0.15	0.10	0.15	0.38	-0.72	0.03	-0.16	-0.28	-0.12	-0.01	-0.22	-0.38
incomeindexHDI. Income Index (0 to 1) [UNDP, 2016	0.46	-0.16	0.29	0.67	-0.33	0.15	0.22	0.47	-0.55	-0.47	-0.07	-0.69	-0.46	-0.15	0.08	0.18	0.38	-0.67	0.05	-0.12	-0.25	-0.08	0.00	-0.20	-0.33
lifexpectHDI. Life expectancy Index (0 to 1) [UNDP	0.37	-0.26	0.32	0.59	-0.26	0.28	0.06	0.53	-0.50	-0.44	-0.18	-0.59	-0.40	-0.15	0.23	0.15	0.21	-0.66	0.08	-0.17	-0.30	-0.14	-0.02	-0.24	-0.32
homiciderate. Homicide rate (per 100,000 people) [L	-0.05	0.06	0.02	0.04	0.30	-0.09	-0.27	-0.58	0.13	0.30	0.13	0.04	0.48	-0.13	0.29	-0.43	-0.14	0.12	-0.45	-0.22	-0.23	-0.41	-0.15	-0.19	-0.21
choutsch. Children out of school (% of primary schoo	-0.14	-0.26	-0.26	-0.08	-0.19	0.00	-0.35	0.38	0.38	0.09	0.41	0.27	0.15	-0.07	-0.03	-0.03	0.43	0.12	0.19	0.18	0.07	0.04	0.10	0.23	

Fuente: elaboración propia

Figure 29

Matriz policórica de correlaciones por países (parte 2)

Var	GDPpercap2	giniWB	lifexpect	pogrowth	urbanpop	laborforce	unemploytotal	Trade	educationHDI	GI	DGI	hdi	incomeindexHDI	lifexpectHDI	homiciderate	choutsch
F1. Political and Social Mobilization	0.29	-0.01	0.32	-0.07	0.40	-0.08	-0.04	0.08	0.33	-0.32	0.10	0.41	0.46	0.37	-0.05	-0.05
F2. Tolerance for Violence Against Institutions	-0.07	0.08	-0.20	0.09	-0.20	0.01	-0.27	0.08	-0.08	0.21	0.11	0.16	-0.16	-0.26	0.06	-0.14
F3. Associational Activity	0.23	-0.30	0.30	-0.36	0.23	-0.06										

7. CONCLUSIONES

7.1. Conclusiones de la literatura

El capital social es un concepto multidimensional que incluye tanto las relaciones y redes sociales como las normas y valores que están arraigados en ellas. Es considerado como un recurso subyacente en las conexiones sociales que los individuos pueden aprovechar o a las que pueden acceder mediante acciones deliberadas, con el potencial de impulsar el crecimiento económico, mejorar la eficiencia en los mercados y fortalecer el bienestar y la resiliencia de las comunidades.

No obstante, la falta de una definición clara y universalmente aceptada de capital social obstaculiza su medición y comparación en diferentes contextos. Sin un marco de medición acordado y estándar, la validez y fiabilidad de las mediciones del capital social pueden ser cuestionadas.

La medición del capital social es un proceso complicado que requiere una mezcla de métodos cuantitativos y cualitativos. Mientras que los métodos cuantitativos como el análisis factorial pueden proporcionar información sobre las dimensiones del capital social, los enfoques cualitativos, como las evaluaciones participativas y las entrevistas, son esenciales para comprender la naturaleza única del capital social en un contexto específico.

7.2. Conclusiones del estudio empírico

En nuestra investigación hemos encontrado las variables de capital social conocidas en la literatura y algunas más. Las variables de capital social se caracterizan porque el individuo o grupo hacen uso del capital con sus actitudes y capacidades con la intención de mejorar el bienestar individual o del grupo.

Habitualmente las investigaciones contemplan algunas dimensiones del capital social y como se relacionan y nuestro estudio es mucho más completo, aunque no se establezcan modelos causales que pueden acometerse en investigaciones posteriores. La extracción factorial presenta la ventaja de que, al margen de la teoría previa, pondera las dimensiones por su capacidad de explicar la variabilidad de la realidad de los encuestados. El primer factor es el que tiene mayor capacidad para establecer diferencias y las extracciones posteriores prosiguen seleccionando factores según la capacidad de explicar varianza.

Si queremos encontrar grandes diferencias en capital social entre ciudadanos deberíamos utilizar esta peculiaridad del análisis para establecer un orden de análisis.

Hemos identificado factores de capital social que pueden tener un impacto negativo, como la tolerancia hacia los tabúes sexuales y el derecho a la vida (*F4. Tolerance for sexual and right to life taboos*). Esta variable de capital social afecta directamente la estructura tanto familiar, política como organizacional en las sociedades. Al influir en dicha estructura, también afecta a cómo se utiliza el capital disponible.

Otra variable latente que es de capital social es el nivel de violencia en el vecindario (*F5. Neighborhood Violence*), esta es una variable muy importante, sobre todo en la teoría de las *Smart Cities* (P. Adler & Florida, 2021) respecto a la tolerancia. Esta es una variable de capital social porque afecta a la confianza (*Social Trust*) en el entorno inmediato del entrevistado.

Esta investigación es de interés porque supone una amplia revisión exploratoria de las dimensiones del capital social a nivel mundial, y las tablas de correlaciones (matrices policóricas) dan indicios de las relaciones lineales entre pares de estas variables, pudiendo aventurar hipótesis de cómo se relacionan un conjunto de ellas. A cualquier investigador del capital social le podría resultar de interés este estudio. Los horizontes de investigación que aparecen son notables:

1. **Estudios de carácter regional.** La WVS da indicaciones geográficas del municipio en que se realizó el cuestionario.
2. **Reproducciones parciales de los factores de capital social con otras encuestas.** Aunque se trabajen con fuentes de datos que no sean la WVS, las tablas de interpretación de los factores de esta investigación pueden servir de patrones para encontrar variables que expliquen el factor, aunque sea parcialmente, agilizando muchísimo la búsqueda de la información.
3. **Estudios temporales.** Aunque el periodo entre encuestas al mismo país es grande se podrían comparar periodos. Y si encontramos variables de las tablas de interpretación, en otras encuestas con una periodicidad mayor podemos acometer análisis econométricos.
4. **Estudios demográficos relacionados con el capital social.** Estudios por edad, sexo, localizaciones respecto el tamaño del municipio...

8. BIBLIOGRAFÍA

- Adler, P., & Florida, R. (2021). The rise of urban tech: How innovations for cities come from cities. *Regional Studies*, 55(10-11), 1787-1800. <https://doi.org/10.1080/00343404.2021.1962520>
- Adler, P. S., & Kwon, S.-W. (2002). Social Capital: Prospects for a New Concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17-40. <https://doi.org/10.5465/amr.2002.5922314>
- Adler, R., & Goggin, J. (2005). What Do We Mean By "Civic Engagement"? *Journal of Transformative Education*, 3, 236-253. <https://doi.org/10.1177/1541344605276792>
- Allik, J., & Realo, A. (2004). Individualism-Collectivism and Social Capital. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 35(1), 29-49. <https://doi.org/10.1177/0022022103260381>
- Andriani, L. (2013). Social capital: A road map of theoretical frameworks and empirical limitations. *Research Papers in Economics*. <https://www.semanticscholar.org/paper/Social-capital%3A-a-road-map-of-theoretical-and-Andriani/637edd807de489976f0031ca52b239db821e8d34>
- Arabie, P. (1991). *Multivariate analysis of data in sensory science*. Elsevier Science Pub. Co.
- Arrow, K. J. (1972). Gifts and Exchanges. *Philosophy & Public Affairs*, 1(4), 343-362.
- Barozet, E. (2002). Social Capital. A Theory of Social Structure and Action. *Revista De Ciencia Política (Santiago)*, 22(2). <https://doi.org/10.4067/s0718-090x2002000200010>
- Bartlett, M. S. (1950). The test of significance in factor analysis. *Psychometrika*, 15(3), 77-83.
- Bauer, P. (2018). Measuring Trust (pp. 15-36).
- Bellah, R. N., Madsen, R., Sullivan, W. M., Swidler, A., Sullivan, W. M., & Tipton, S. M. (1985). *Habits of the Heart: Individualism and Commitment in American Life*. University of California Press.
- Bellah, R. N., Madsen, R., Sullivan, W. M., Swidler, A., & Tipton, S. M. (1991). *The Good Society*. Alfred A. Knopf.

- Bentler, P. M. (1990). Comparative Fit Indexes in Structural Models. *Psychological Bulletin*, 107(2), 238-246.
- Bhandari, H., & Yasunobu, K. (2009). What Is Social Capital? A Comprehensive Review of the Concept. *Asian Journal of Social Science*, 37, 480-510. <https://doi.org/10.1163/156853109X436847>
- Bianchi, M., & Vieta, M. (2020). Co-operatives, territories and social capital: Reconsidering a theoretical framework. *International Journal of Social Economics*, 47(12), 1599-1617. <https://doi.org/10.1108/IJSE-03-2020-0135>
- Bjørnskov, C. (2006). The multiple facets of social capital. *European Journal of Political Economy*, 22(1), 22-40. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2005.05.006>
- Bjørnskov, C. (2010). How does social trust lead to better governance? An attempt to separate electoral and bureaucratic mechanisms. *Public Choice*, 144(1), 323-346. <https://doi.org/10.1007/s11127-009-9522-z>
- Bjørnskov, C. (2012). How Does Social Trust Affect Economic Growth? *Southern Economic Journal*, 78(4), 1346-1368.
- Bjørnskov, C., & Méon, P.-G. (2013). Is trust the missing root of institutions, education, and development? *Public Choice*, 157(3/4), 641-669.
- Bourdieu, P. (1977). *Outline of a Theory of Practice* (R. Nice, Trad.). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511812507>
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. En *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 241-258). Greenwood.
- Brehm, J., & Rahn, W. (1997). Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital. *American Journal of Political Science*, 41(3), 999-1023. <https://doi.org/10.2307/2111684>
- Bridger, J. C., & Luloff, A. E. (2001). Building the Sustainable Community: Is Social Capital the Answer? *Sociological Inquiry*, 71(4), 458-472. <https://doi.org/10.1111/j.1475-682X.2001.tb01127.x>
- Bruno, J. R. (2017). Vigilance and Confidence: Jeremy Bentham, Publicity, and the Dialectic of Political Trust and Distrust. *American Political*

- Science Review, 111(2), 295-307.
<https://doi.org/10.1017/S0003055416000708>
- Burt, R. S. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard University Press.
<https://www.jstor.org/stable/j.ctv1kz4h78>
- Burt, R. S. (1997). A note on social capital and network content. *Social Networks*, 19(4), 355-373. [https://doi.org/10.1016/S0378-8733\(97\)00003-8](https://doi.org/10.1016/S0378-8733(97)00003-8)
- Carlin, R. E., & Love, G. J. (2013). The Politics of Interpersonal Trust and Reciprocity: An Experimental Approach. *Political Behavior*, 35(1), 43-63. <https://doi.org/10.1007/s11109-011-9181-x>
- Catalano, R., JUNGER-TAS, J., MORITA, Y., OLWEUS, D., SLEE, P., Smith, P. K., & 1. (2014). *The Nature of School Bullying: A Cross-National Perspective (1er édition)*. Routledge.
- Cattell, R. B. (1966). The scree test for the number of factors. *Multivariate Behavioral Research*, 1(2), 245-276.
- Chalupnicek, P. (2010). The CAPITAL in Social Capital: An Austrian Perspective. *American Journal of Economics and Sociology*, 69(4), 1230-1250. <https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.2010.00742.x>
- Chamlee-Wright, E. (2008). The Structure of Social Capital: An Austrian Perspective on its Nature and Development. *Review of Political Economy*, 20, 41-58.
<https://doi.org/10.1080/09538250701661806>
- Chamlee-Wright, E. L., & Storr, V. H. (2011). *Social Capital, Rent Seeking and Community-Based Interest Groups (SSRN Scholarly Paper ID 1738822)*. Social Science Research Network.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.1738822>
- Cohen, S. S., & Fields, G. (1999). Social Capital and Capital Gains in Silicon Valley. *California Management Review*, 41(2), 108-130.
<https://doi.org/10.2307/41165989>
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120.
<https://doi.org/10.1086/228943>

- Coleman, J. S. (1990). Commentary: Social Institutions and Social Theory. *American Sociological Review*, 55(3), 333-339. <https://doi.org/10.2307/2095759>
- Coleman, J. S. (1994). *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press.
- Confidence (n.). Etymology. (s. f.). <https://www.etymonline.com/word/confidence>
- Costello, A. B., & Osborne, J. W. (2005). Best practices in exploratory factor analysis: Four recommendations for getting the most from your analysis. *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 10(7), 1-9.
- Das, T. K., & Teng, B.-S. (2001). Trust, Control, and Risk in Strategic Alliances: An Integrated Framework. *Organization Studies*, 22(2), 251-283. <https://doi.org/10.1177/01708406012222004>
- Dasgupta, P., & Serageldin, I. (2000). *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. World Bank Publications.
- Davenport, M., & Hassan, R. (2020). Application of exploratory factor analysis to address the challenge of measuring social capital in a rural communal setting in South Africa. *Agrekon*, 59(2), 218-234. <https://doi.org/10.1080/03031853.2020.1713829>
- David, Q., Janiak, A., & Wasmer, E. (2010). Local social capital and geographical mobility. *Journal of Urban Economics*, 68(2), 191-204. <https://doi.org/10.1016/j.jue.2010.04.003>
- Dearmon, J., & Grier, K. (2009). Trust and development. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 71(2), 210-220. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2009.02.011>
- Diener, E., & Diener, M. (1995). Cross-cultural correlates of life satisfaction and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(4), 653-663. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.68.4.653>
- Diener, E., Diener, M., & Diener, C. (1995). Factors predicting the subjective well-being of nations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(5), 851-864. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.69.5.851>
- Dodds, K., Broto, V. C., Detterbeck, K., Jones, M., Mamadouh, V., Ramutsindela, M., Varsanyi, M., Wachsmuth, D., & Woon, C. Y.

- (2020). The COVID-19 pandemic: Territorial, political and governance dimensions of the crisis. *Territory, Politics, Governance*, 8(3), 289-298. <https://doi.org/10.1080/21622671.2020.1771022>
- Dowla, A. (2006). In credit we trust: Building social capital by Grameen Bank in Bangladesh. *The Journal of Socio-Economics*, 35(1), 102-122. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2005.12.006>
- Dudwick, N., Kuehnast, K., Jones, V., & Woolcock, M. (2006). *Analyzing Social Capital in Context: A Guide to Using Qualitative Methods and Data*.
- Elgar, F. J., Stefaniak, A., & Wohl, M. J. A. (2020). The trouble with trust: Time-series analysis of social capital, income inequality, and COVID-19 deaths in 84 countries. *Social Science & Medicine*, 263, 113365. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2020.113365>
- Engbers, T. A., Thompson, M. F., & Slaper, T. F. (2017). Theory and Measurement in Social Capital Research. *Social Indicators Research*, 132(2), 537-558. <https://doi.org/10.1007/s11205-016-1299-0>
- Ermisch, J., Gambetta, D., Laurie, H., Siedler, T., & Noah Uhrig, S. C. (2009). Measuring People's Trust. *Journal of the Royal Statistical Society Series A: Statistics in Society*, 172(4), 749-769. <https://doi.org/10.1111/j.1467-985X.2009.00591.x>
- Fabrigar, L. R., Wegener, D. T., MacCallum, R. C., & Strahan, E. J. (1999). Evaluating the use of exploratory factor analysis in psychological research. *Psychological Methods*, 4(3), 272.
- Ferraz, C., & Finan, F. (2008). Exposing Corrupt Politicians: The Effects of Brazil's Publicly Released Audits on Electoral Outcomes*. *Quarterly Journal of Economics*, 123(2). <https://doi.org/10.1162/qjec.2008.123.2.703>
- Fincher, C. L., Thornhill, R., Murray, D. R., & Schaller, M. (2008). Pathogen prevalence predicts human cross-cultural variability in individualism/collectivism. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 275(1640), 1279-1285. <https://doi.org/10.1098/rspb.2008.0094>
- Freitag, M., & Bauer, P. C. (2013). Testing for Measurement Equivalence in Surveys: Dimensions of Social Trust across Cultural Contexts. *Public Opinion Quarterly*, 77(S1), 24-44. <https://doi.org/10.1093/poq/nfs064>

- Fukuyama, F. (1995). Social Capital and the Global Economy. *Foreign Affairs*, 74, 89.
- Fukuyama, F. (1996). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Simon and Schuster.
- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society and development. *Third World Quarterly*, 22(1), 7-20. <https://doi.org/10.1080/713701144>
- Gannon, B., & Roberts, J. (2018). Social capital: Exploring the theory and empirical divide. *Empirical Economics*, 58(3). <https://doi.org/10.1007/s00181-018-1556-y>
- Geber, S., Scherer, H., & Hefner, D. (2016). Social capital in media societies: The impact of media use and media structures on social capital. *International Communication Gazette*, 78(6), 493-513. <https://doi.org/10.1177/1748048516640211>
- Gelfand, M. J., Bhawuk, D. P. S., Nishii, L. H., & Bechtold, D. J. (2004). Individualism and Collectivism. En R. J. House, P. J. Hanges, M. Javidan, P. W. Dorfman, & V. Gupta (Eds.), *Culture, Leadership, and Organizations* (pp. 437-512). Sage.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510. <https://doi.org/10.1086/228311>
- Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate Data Analysis* (8th ed.). Pearson.
- Hinds, L., & Murphy, K. (2007). Public Satisfaction With Police: Using Procedural Justice to Improve Police Legitimacy. *Australian & New Zealand Journal of Criminology*, 40(1), 27-42. <https://doi.org/10.1375/acri.40.1.27>
- Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*. SAGE.
- Hooghe, M., & Oser, J. (2015). Internet, television and social capital: The effect of 'screen time' on social capital. *Information, Communication & Society*, 18(10). <https://doi.org/10.1080/1369118x.2015.1022568>

- Horn, J. L. (1965). A rationale and test for the number of factors in factor analysis. *Psychometrika*, 30(2), 179-185.
- Hotelling, H. (1933). Analysis of a complex of statistical variables into principal components. *Journal of educational psychology*, 24(6), 417-441.
- Hunter, B. D., Neiger, B. L., & West, J. H. (2011). The importance of addressing social determinants of health at the local level: The case for social capital. *Health & Social Care in the Community*, 19(5). <https://doi.org/10.1111/j.1365-2524.2011.00999.x>
- Inglehart, R. (1971). The Silent Revolution in Europe: Intergenerational Change in Post-Industrial Societies. *American Political Science Review*, 65(4), 991-1017. <https://doi.org/10.2307/1953494>
- Jolliffe, I. (2016). Principal component analysis. *International encyclopedia of statistical science*, 1094-1096.
- Kaiser, H. F. (1958). The varimax criterion for analytic rotation in factor analysis. *Psychometrika*, 23(3), 187-200. <https://doi.org/10.1007/BF02289233>
- Kaiser, H. F. (1970). A Second Generation Little Jiffy. *Psychometrika*, 35(4), 401-415. <https://doi.org/10.1007/BF02291817>
- Kaiser, H. F. (1974). An index of factorial simplicity. *Psychometrika*, 39(1), 31-36.
- Kehinde, A. D., & Tijani, A. A. (2021). Effects of access to livelihood capitals on adoption of European Union (EU) approved pesticides among cocoa producing households in Osun State, Nigeria. *Agricultura Tropica Et Subtropica*, 54(1). <https://doi.org/10.2478/ats-2021-0007>
- Khanna, T., & Yafeh, Y. (2005). Business Groups and Risk Sharing around the World. *The Journal of Business*, 78(1), 301-340.
- Kitayama, S., Markus, H. R., Matsumoto, H., & Norasakkunkit, V. (1997). Individual and collective processes in the construction of the self: Self-enhancement in the United States and self-criticism in Japan. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(6), 1245-1267. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.6.1245>

- Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.
- Kramer, R. M., & Goldman, L. (1995). Helping the group or helping yourself? Social motives and group identity in resource dilemmas. En *Social dilemmas: Perspectives on individuals and groups* (In D.A. Schroeder (Ed.), pp. 49-68).
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1996). Trust in Large Organizations (Working Paper 5864; Working Paper Series). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w5864>
- Lachmann, L. M. (1956). *Capital and Its Structure*. Ludwig von Mises Institute.
- Lachmann, L. M. (1978). *Capital and Its Structure*. S. Andrews and McMeel.
- Lake, R. L. D., & Huckfeldt, R. (1998). Social Capital, Social Networks, and Political Participation. *Political Psychology*, 19(3). <https://doi.org/10.1111/0162-895x.00118>
- Landry, R., Amara, N., & Lamari, M. (2002). Does social capital determine innovation? To what extent? *Technological Forecasting and Social Change*, 69(7), 681-701. [https://doi.org/10.1016/S0040-1625\(01\)00170-6](https://doi.org/10.1016/S0040-1625(01)00170-6)
- Lane, R. E. (1994). The road not taken: Friendship, consumerism, and happiness. *Critical Review*, 8(4), 521-554. <https://doi.org/10.1080/08913819408443359>
- LaPorta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (1997). Trust in Large Organizations. *American Economic Review Papers and Proceedings*, 87(2), 333-338.
- Lin, N. (1999). Social Networks and Status Attainment. *Annual Review of Sociology*, 25(1), 467-487. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.25.1.467>
- Lin, N. (2001). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511815447>
- Lin, N., Fu, Y., & Hsung, R.-M. (2001). The Position Generator: Measurement Techniques for Investigations of Social Capital. En

- Social Capital: Theory and Research (pp. 57-81).
<https://doi.org/10.4324/9781315129457-3>
- Liu, Z., Lin, S., Shen, Y., & Lu, T. (2021). Collaborative neighborhood governance and its effectiveness in community mitigation to COVID-19 pandemic: From the perspective of community workers in six Chinese cities. *Cities*, 116, 103274.
<https://doi.org/10.1016/j.cities.2021.103274>
- Lombardo, R., & Ricotta, F. (2022). Individual trust and quality of regional government. *Journal of Institutional Economics*, 18(5), 745-766.
<https://doi.org/10.1017/S1744137421000801>
- Luhmann, N. (1988). Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives.
<http://130.203.136.60/viewdoc/summary?doi=10.1.1.23.8075>
- Macdonald, D. (2021). Political Trust and Support for Immigration in the American Mass Public. *British Journal of Political Science*, 51(4), 1402-1420. <https://doi.org/10.1017/S0007123419000668>
- Mandarano, L., Meenar, M., & Steins, C. (2010). Building Social Capital in the Digital Age of Civic Engagement. *Journal of Planning Literature*, 25(2), 123-135.
<https://doi.org/10.1177/0885412210394102>
- Mitchell, C. U., & LaGory, M. (2002). Social Capital and Mental Distress in an Impoverished Community. *City & Community*, 1(2), 199-222.
<https://doi.org/10.1111/1540-6040.00017>
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *The Academy of Management Review*, 23(2), 242-266. <https://doi.org/10.2307/259373>
- NEWTON, K. (1997). Social Capital and Democracy. *American Behavioral Scientist*, 40(5), 575-586.
<https://doi.org/10.1177/0002764297040005004>
- Newton, K. (1997). Social Capital and Democracy. *American Behavioral Scientist*, 40(5), 575-586.
<https://doi.org/10.1177/0002764297040005004>
- Newton, K. (2001). Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy. *International Political Science Review / Revue internationale de science politique*, 22(2), 201-214.

- Newton, K. (2006). May the weak force be with you: The power of the mass media in modern politics. *European Journal of Political Research*, 45(2), 209-234. <https://doi.org/10.1111/j.1475-6765.2006.00296.x>
- Newton, K., & Norris, P. (2000). Confidence in political institutions: Faith, culture, or performance? (S. Pharr & R. Putnam, Eds.; pp. 52-73). Princeton University Press. <http://www.pupress.princeton.edu/TOCs/c6863.html>
- Norris, P. (Ed.). (1999). *Critical Citizens: Global Support for Democratic Government* (1st edition). Oxford University Press.
- Olson, M. (1982). *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. Yale University Press. <https://www.jstor.org/stable/j.ctt1nprdd>
- Ortmann, A., & Schlesinger, M. (1997). Trust, repute and the role of non-profit enterprise. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 8(2), 97-119. <https://doi.org/10.1007/BF02354189>
- Osborne, M., Sankey, K., & Wilson, B. (Eds.). (2007). *Social Capital, Lifelong Learning and the Management of Place: An International Perspective* (1st edition). Routledge.
- Ostrom, E. (2000). Social capital: A fad or a fundamental concept. *Social capital: a multifaceted perspective*.
- Ostrom, E., & Ahn, T. K. (2003). *Foundations of Social Capital*. Edward Elgar Publishing Ltd.
- Paldam, M. (2000). Social Capital: One or Many? Definition and Measurement. *Journal of Economic Surveys*, 14(5), 629-653. <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00127>
- Pino, N. W. (2001). Community policing and socialcapital. *Policing: An International Journal of Police Strategies & Management*, 24(2), 200-215. <https://doi.org/10.1108/13639510110390945>
- Porter, M. E. (1998). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors* (Illustrated edition). Free Press.
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 1-24. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.24.1.1>

- Portes, A., & Sensenbrenner, J. (1993). Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action. *American Journal of Sociology*, 98(6), 1320-1350. <https://doi.org/10.1086/230191>
- Putnam, R. D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65-78. <https://doi.org/10.1353/jod.1995.0002>
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster.
- Putnam, R. D. (2001). Social capital: Measurement and consequences. *Canadian Journal of Policy Research*, 2, 41-51.
- Putnam, R. D., Leonardi, R., & Nanetti, R. Y. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
- Raub, W., & Weesie, J. (1990). Reputation and Efficiency in Social Interactions: An Example of Network Effects. *American Journal of Sociology*, 96(3), 626-654. <https://doi.org/10.1086/229574>
- Realo, A., Allik, J., & Greenfield, B. (2008). Radius of Trust: Social Capital in Relation to Familism and Institutional Collectivism. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 39(4), 447-462. <https://doi.org/10.1177/0022022108318096>
- Reisig, M. D., & Correia, M. E. (1997). Public evaluations of police performance: An analysis across three levels of policing. *Policing: An International Journal of Police Strategies & Management*, 20(2), 311-325. <https://doi.org/10.1108/13639519710169153>
- Rose-Ackerman, S. (2001). Trust, honesty and corruption: Reflection on the state-building process. *European Journal of Sociology / Archives Européennes de Sociologie*, 42(3), 526-570. <https://doi.org/10.1017/S0003975601001084>
- Rothstein, B., & Uslaner, E. M. (2005). All for All: Equality, Corruption, and Social Trust. *World Politics*, 58(1), 41-72.
- Rudolph, T., & Evans, J. (2005). Political Trust, Ideology, and Public Support for Government Spending. *American Journal of Political Science*, 49(3). <https://doi.org/10.1111/j.1540-5907.2005.00148.x>
- Sabatini, F. (2009). Social capital as social networks: A new framework for measurement and an empirical analysis of its determinants

- and consequences. *The Journal of Socio-Economics*, 38(3), 429-442. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2008.06.001>
- Sampson, R. J., Raudenbush, S. W., & Earls, F. (1997). Neighborhoods and Violent Crime: A Multilevel Study of Collective Efficacy. *Science*, 277(5328), 918-924. <https://doi.org/10.1126/science.277.5328.918>
- Schimmack, U., Oishi, S., & Diener, E. (2005). Individualism: A Valid and Important Dimension of Cultural Differences Between Nations. *Personality and Social Psychology Review*, 9(1), 17-31. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0901_2
- Sen, A. K. (1997). From Income Inequality to Economic Inequality. *Southern Economic Journal*, 64(2), 384-401. <https://doi.org/10.1002/j.2325-8012.1997.tb00063.x>
- Stevens, J. (1996). *Applied multivariate statistics for the social sciences*. Lawrence Erlbaum Associates.
- Strømsnes, K. (2008). The Importance of Church Attendance and Membership of Religious Voluntary Organizations for the Formation of Social Capital. *Social Compass*, 55(4), 478-496. <https://doi.org/10.1177/0037768608097234>
- Subramaniam, M., & Youndt, M. A. (2005). The Influence of Intellectual Capital on the Types of Innovative Capabilities. *Academy of Management Journal*, 48(3), 450-463. <https://doi.org/10.5465/amj.2005.17407911>
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using multivariate statistics*. Pearson.
- The Editors of Encyclopaedia Britannica. (1998). Collectivism | Group dynamics, social structure, ideology. <https://www.britannica.com/topic/collectivism>
- Thornhill, R., Fincher, C. L., & Aran, D. (2009). Parasites, democratization, and the liberalization of values across contemporary countries. *Biological Reviews*, 84(1), 113-131. <https://doi.org/10.1111/j.1469-185X.2008.00062.x>
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism & collectivism* (pp. xv, 259). Westview Press.

- Triandis, H. C. (2001). Individualism-Collectivism and Personality. *Journal of Personality*, 69(6), 907-924. <https://doi.org/10.1111/1467-6494.696169>
- Twenge, J. M., Campbell, W. K., & Carter, N. T. (2014). Declines in Trust in Others and Confidence in Institutions Among American Adults and Late Adolescents, 1972–2012. *Psychological Science*, 25(10), 1914-1923. <https://doi.org/10.1177/0956797614545133>
- Uslaner, E. (2002). The Moral Foundation of Trust. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.824504>
- Uslaner, E. M. (1999). Trust but verify: Social capital and moral behavior. *Social Science Information*, 38(1), 29-55. <https://doi.org/10.1177/053901899038001002>
- Uslaner, E. M. (2000). Social capital and the net. *Communications of the ACM*, 43(12), 60-64. <https://doi.org/10.1145/355112.355125>
- Uslaner, E. M., & Conley, R. S. (2003). Civic Engagement and Particularized Trust: The Ties that Bind People to their Ethnic Communities. *American Politics Research*, 31(4), 331-360. <https://doi.org/10.1177/1532673X03031004001>
- Villalonga-Olives, E., & Kawachi, I. (2015). The measurement of social capital. *Gaceta Sanitaria*, 29(1), 62-64. <https://doi.org/10.1016/j.gaceta.2014.09.006>
- Volland, B. (2010). Trust, confidence and economic growth: An evaluation of the Beugelsdijk Hypothesis (Working Paper 2010,080). *Jena Economic Research Papers*. <https://www.econstor.eu/handle/10419/56888>
- Watkins, M. W. (2018). Exploratory Factor Analysis: A Guide to Best Practice. *Journal of Black Psychology*, 44(3), 219-246. <https://doi.org/10.1177/0095798418771807>
- Wedel, J. R., Shore, C., Feldman, G., & Lathrop, S. (2005). Toward an Anthropology of Public Policy. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 600(1), 30-51. <https://doi.org/10.1177/0002716205276734>
- Westlund, H., & Adam, F. (2010). Social Capital and Economic Performance: A Meta-analysis of 65 Studies. *European Planning Studies*, 18(6), 893-919. <https://doi.org/10.1080/09654311003701431>

- Williams, D. (2006). On and off the 'Net: Scales for Social Capital in an Online Era. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 11(2), 593-628. <https://doi.org/10.1111/j.1083-6101.2006.00029.x>
- Woolcock, M. (1998). Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, 27(2), 151-208.
- Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. *World Bank Research Observer*, 15, 225-249. <https://doi.org/10.1093/wbro/15.2.225>
- WorldBank SCIS. (1998). The initiative on defining, monitoring and measuring social capital. Washinton, DC: World Bank (Social Development Family). https://web.worldbank.org/archive/website00522/WEB/PDF/SCI_W-23.PDF
- Yapar Saçık, S., Ceylan, O., & Alagöz, M. (2015). The New Face of the Development: Social Capital. *European Journal of Business and Economics*, 10. <https://doi.org/10.12955/ejbe.v10i2.683>
- Yeomans, K. A., & Golder, P. A. (1982). The Guttman-Kaiser Criterion as a Predictor of the Number of Common Factors. *Journal of the Royal Statistical Society. Series D (The Statistician)*, 31(3), 221-229.
- Zak, P. J., & Knack, S. (2001). Trust and Growth. *The Economic Journal*, 111(470), 295-321. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00609>
- Zhao, Y., Wang, N., Li, Y., Zhou, R., & Li, S. (2020). Do cultural differences affect users' e-learning adoption? A meta-analysis. *British Journal of Educational Technology*, 52. <https://doi.org/10.1111/bjet.13002>
- Zhou, Y. R. (2012). Space, time, and self: Rethinking aging in the contexts of immigration and transnationalism. *Journal of Aging Studies*, 26(3), 232-242. <https://doi.org/10.1016/j.jaging.2012.02.002>
- Zmerli, S., & Newton, K. (2008). Social Trust and Attitudes toward Democracy. *The Public Opinion Quarterly*, 72(4), 706-724.
- Zmerli, S., Newton, K., & Montero, J. R. (2007). Trust in people, confidence in political institutions and satisfaction with

democracy (J. W. Van Deth, J. R. Montero, & A. Westholm, Eds.; pp. 35-65). Routledge. <https://eprints.soton.ac.uk/45331/>

QUEREMOS SABER SU OPINIÓN SOBRE ESTE DOCUMENTO DE TRABAJO

La serie Documentos de Trabajo que edita el Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES), pretende servir de cauce para compartir aproximaciones, avances y resultados de investigaciones o cuestiones debatidas en el seno del Instituto.

En su mayoría, los DT recogen resultados preliminares de trabajos de investigación realizados como parte de los programas y proyectos del Instituto y por colaboradores del mismo y uno de los objetivos de su publicación es poder compartir con el resto de la comunidad científica estos resultados.

Por ello, te animo a que accedas al enlace y nos puedas dar una opinión (se hace de manera anónima) sobre este trabajo, críticas constructivas, sugerencias de mejora, estrategias de investigación alternativas, etc. que permitan a los autores mejorar sus investigaciones, contribuyendo así a la mejora del conocimiento.

Contestar a este cuestionario no te llevará más de 5 minutos.

<https://forms.office.com/e/15AuwVAP0s>

El Instituto Universitario de Análisis Económico y Social reconoce el apoyo financiero recibido por



dentro del Convenio de Mecenazgo firmado con la Universidad de Alcalá que permite elaborar estos documentos de trabajo y la incorporación al Instituto de alumnos de Grado y Máster en prácticas curriculares y extracurriculares.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

La serie Documentos de Trabajo que edita el Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES), incluye avances y resultados de los trabajos de investigación realizados como parte de los programas y proyectos del Instituto y por colaboradores de este.

Los Documentos de Trabajo se encuentran disponibles en internet

<https://iaes.uah.es/es/publicaciones/documentos-del-trabajo/>

ISSN: 2172-7856

ÚLTIMOS DOCUMENTOS PUBLICADOS

WP-08/23: UNA POLÍTICA INDUSTRIAL VERDE ORIENTADA A LA REINDUSTRIALIZACIÓN QUE ACOMPAÑA A LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA/ENERGÉTICA.

Antonio García Tabuenca y José Carlos Díez Gangas

WP-07/23: LA POLÍTICA INDUSTRIAL EN ESPAÑA: NACIMIENTO, DECLIVE Y REGENERACIÓN, 1951-2021

Antonio García Tabuenca y José Carlos Díez Gangas

WP-06/23: LA ESPAÑA RURAL ABANDONADA: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES.

M^a Josefa García Grande

WP-05/23: AN EMPIRICAL CROSS-COUNTRY ASSESSMENT OF THE NEXUSES BETWEEN INSURANCE, ECONOMIC GROWTH, HUMAN DEVELOPMENT, AND INSTITUTIONAL QUALITY.

Alfredo Baronio, Flavio Buchieri, Gustavo Ferro and Ana Vianco

WP-04/23: SPAIN INTRA-INDUSTRY TRADE IN LATIN AMERICA A BILATERAL ANALYSIS 2011-2021

Fabio Moscoso, José E. Castellanos, Nancy Gordillo y Tomás Mancha

WP-03/23: DEFICIT SUSTAINABILITY AND THE FISCAL THEORY OF THE PRICE LEVEL: THE CASE OF ITALY, 1861-2020.

Emilio Congregado, Carmen Díaz-Roldán y Vicente Esteve



Facultad de Económicas, Empresariales y Turismo
Plaza de la Victoria, 2. 28802. Alcalá de Henares. Madrid - Telf. (34)918855225
Email: iaes@uah.es <https://iaes.uah.es/es/>