



SERIE

ENSAYOS

El capital social

¿Qué es y por qué importa?

María Teresa Gallo Rivera

Rubén Garrido Yserte



INSTITUTO UNIVERSITARIO
de Análisis Económico y Social

"El Ensayo es la ciencia menos la prueba explícita"

Ortega y Gasset (1914) Meditaciones del Quijote

Serie Ensayos

ISSN: 1988-1606

La serie Ensayos que edita el Instituto de Análisis Económico y Social (IAES) incluye avances relacionados con alguna de las investigaciones de los proyectos actualmente en curso en el Instituto o bien aporta reflexiones sobre aspectos de especial actualidad relativos al desarrollo económico y social.

Las características clave de la publicación *Ensayos* es el rigor en el tratamiento de los temas, la relevancia de los mismos y la aportación personal de sus autores. Su objetivo básico es servir de marco para la reflexión, de cauce para el debate y de avance en la controversia, compartiendo la definición de Ensayo que establece Ortega.

Las publicaciones del IAES pueden consultarse gratuitamente en:

http://www.iaes.es/iaes_sp/publicaciones.htm

Foto de la portada: Bowling Shoes. Fiona Shields. www.Flickr.com



Plaza de la Victoria, 2. 28802. Alcalá de Henares. Madrid
Telf. (34)918855225 Fax (34)918855211 Email: iaes@iaes.es. WEB: www.iaes.es

Resumen

El objetivo de este ensayo es presentar a modo de survey, una revisión de las principales definiciones del capital social, su multidimensionalidad, sus orígenes y sus efectos y el reto de su medición. Asimismo se presenta una breve revisión de los principales campos de investigación del capital social que han cobrado interés en los últimos años, y se abordan de manera diferenciada, las principales líneas de investigación del capital social en países avanzados y menos avanzados. Por último, se ofrecen algunas reflexiones en torno a la agenda pendiente de investigación en relación con el capital social. Con ello se busca destacar el capital social como otra forma adicional de capital, que puede contribuir eficazmente al desarrollo económico.

PALABRAS CLAVE: Capital social, revisión, multidimensionalidad, medición, líneas de investigación futuras, América Latina.

Abstract

The aim of this essay is to present as a survey, a review of the main definitions of the social capital, its multi-dimensionality, its origins and effects and the challenge of its measurement. Also a brief review of the main fields of investigation of the social capital, that have acquired interest in the last years, is presented. The paper analyzes the main lines of investigation of the social capital in developed and less developed countries that have been realized. Finally, some thoughts around the future lines of researching about social capital are offered. In this way the paper highlights the social capital as another additional form of capital that can contribute effectively to the economic development.

KEY WORDS: Social capital, survey, multi-dimensionality, measurement, future lines of researching, Latin America

Los autores

María Teresa Gallo Rivera.

Doctora en Economía por la Universidad de Alcalá. Investigadora del Instituto de Análisis Económico y Social en el área de Análisis Territorial y Urbano

Rubén Garrido Yserte.

Doctor en Economía por la Universidad de Alcalá. Profesor del Departamento de Economía Aplicada y Director del Área de Análisis Territorial y Urbano del Instituto de Análisis Económico y Social.

Contenido

1.	¿Qué es y por qué importa el capital social?.....	7
2.	La multidimensionalidad del capital social	9
2.1	Antecedentes y naturaleza del capital social	9
2.2	Las dimensiones del capital social.....	18
2.3	Las distintas taxonomías del capital social.....	23
3.	La generación y los efectos del capital social	27
3.1	¿Cómo se genera el capital social? Sus principales determinantes.....	29
3.2	¿Qué efectos produce el capital social?: Beneficios y riesgos ...	30
4.	El reto de la medición del capital social: “Tomando el pulso” a la sociedad	33
5.	Los campos de investigación sobre capital social.....	38
6.	Los estudios de capital social en países más avanzados y menos avanzados	45
7.	La agenda pendiente de investigación	53
8.	Bibliografía	56

“Resulta casi imposible sobreestimar el valor que tiene para los seres humanos contactar con personas diferentes y con modos de pensar y actuar distintos de aquellos que les son más familiares. Este tipo de comunicación siempre ha sido una de las principales fuentes de progreso y en la era actual, lo es aún más”

(John Stuart Mill, citado por Woolcook, 2001)

1. ¿QUÉ ES Y POR QUÉ IMPORTA EL CAPITAL SOCIAL?

La afirmación que hemos escogido sirve para destilar la esencia del capital social como un importante recurso que poseen los individuos y las sociedades en la medida en que interactúan, y que les permite la consecución de metas o el acceso a determinados recursos, que en ausencia de esta “infraestructura” hubiera sido más difícil o imposible conseguir.

La interacción a la que nos referimos denota que la clave en la generación de capital social está cifrada en las diferentes dimensiones de las propias relaciones humanas, en la confianza interpersonal, en la capacidad de asociación, en el grado de civismo y en los valores éticos compartidos por una determinada sociedad (Klitsgsberg y Rivera, 2007).

Se reconoce que existen, al menos, tres formas de capital de las que depende el desarrollo de una economía: el capital físico, el capital humano y el capital social, entendido éste último, como una primera aproximación, como la reserva de valores compartidos por una sociedad que la mantiene cohesionada y que permite la convivencia

* Este Documento de Trabajo se ha elaborado dentro del proyecto de investigación “El crecimiento económico y las disparidades territoriales: nuevos enfoques a partir de los activos de los hogares y el capital social” financiado por el Vicerrectorado de Investigación e Innovación de la Universidad de Alcalá en el marco del Programa de Ayudas Postdoctorales para el perfeccionamiento del Personal Investigador, convocatoria 2008.

(Cortina, 2000). Así mientras que el capital económico se halla en las cuentas bancarias de las personas, y el capital humano se encuentra dentro de sus cabezas, el capital social es aquél inherente a las relaciones que mantenemos con los demás (Portes, 1998).

Su naturaleza como forma adicional de capital se deriva de dos razones fundamentales: por un lado es necesario invertir para acumularlo y por otro, contribuye a que la rentabilidad marginal de los otros factores de producción sea mayor. Esto parecen demostrar los estudios empíricos a partir de enfoques a escala meso, macro (enfoque institucional) y micro, que concluyen que el capital social es crucial y contribuye al crecimiento y al bienestar (Bevort, 2007).

En los últimos veinticinco años, la literatura académica relacionada con el capital social ha experimentado un notable crecimiento en varias disciplinas y áreas temáticas, tanto en su vertiente teórica como aplicada. No obstante, el desarrollo teórico es aún incipiente y podría afirmarse que está en un nivel similar al que tenía la teoría de capital humano hace treinta o cuarenta años (Grootaert y Van Bastelaer, 2002).

Este escaso desarrollo se debería fundamentalmente a la falta de consenso existente tanto en la definición como en la medición del capital social. Su conceptualización no es fácil como tampoco la métrica que incorpora múltiples dimensiones y factores heterogéneos que conducen, frecuentemente, a conclusiones sobre la contribución del capital social que resultan incluso contradictorias (Fox 1997).

Sin embargo, no hay que minusvalorar lo que se ha avanzado; el cuerpo teórico y empírico disponible ha permitido arrojar luz sobre su naturaleza, sus determinantes y sus beneficios, así como también ha permitido mejorar sensiblemente la operatividad de su conceptualización.

Al mismo tiempo hay que reconocer que el capital social tiene profundas implicaciones en términos de políticas de desarrollo. Entre otros aspectos las perspectivas de mejoras económicas de los hogares, las comunidades, y los países, pasan por mejorar el acceso a servicios de educación y salud, la gobernabilidad con instituciones políticas competentes, el acceso a los mercados, etc. aspectos con los cuales está relacionado el capital social. Por ejemplo, las escuelas llegan a ser más efectivas cuando los padres y ciudadanos se involucran en el bienestar educativo de los estudiantes; los médicos

y personal sanitario cumplen sus obligaciones con mayor asiduidad cuando son apoyados y supervisados por los ciudadanos; el acceso a los mercados a partir de promoción de las conexiones de los marginados de la economía formal.

El objetivo principal de este ensayo es ofrecer una panorámica amplia pero sintética de los principales conceptos en torno al capital social, al mismo tiempo que se realiza un balance de dónde estamos y hacia dónde va la investigación sobre el mismo. De este modo, dicha revisión permitirá poner en relieve el capital social como otra forma adicional de capital, que puede contribuir eficazmente al desarrollo de las economías a diferentes escalas territoriales.

Bajos este planteamiento, esta panorámica se articula en torno a seis puntos clave. El primero es mostrar el carácter poliédrico de la conceptualización del capital social, sus múltiples dimensiones y la dificultad de su aprehensión. A esta tarea se dedican las páginas siguientes de la sección 2. En la tercera, se abordan dos cuestiones clave: la generación de capital social y los efectos que genera. El reto de la medición es, sin duda, la clave de su abordaje empírico y a esto se dedica el apartado 4 que se complementa perfectamente con el quinto que pretende ofrecer al lector un panorama de los campos de investigación abordados hasta el momento. El sexto ofrece un conjunto de trabajos relevantes sobre el estudio del capital social en países desarrollados y en vías de desarrollo. Finalmente y a modo de conclusión, se reflexiona sobre la agenda pendiente en la investigación de estas cuestiones.

2. LA MULTIDIMENSIONALIDAD DEL CAPITAL SOCIAL

2.1 Antecedentes y naturaleza del capital social

El término de capital social no es nuevo. Sus primeras formalizaciones se remontan a la segunda mitad de la década de los ochenta a partir de los trabajos de los sociólogos Bourdieu (1986), Coleman (1988) y Putman (1993).

A sus contribuciones les han sucedido una serie de autores que, desde entonces, han contribuido tanto al conocimiento y estudio del capital social como, sobre todo, a hacer más operativa su conceptualización (véase Gráfico 1).

De acuerdo con Wall y otros (1998), la aproximación seminal de Bourdieu se enmarca dentro de su teoría sobre capital simbólico y de clases sociales. En ella se reconoce al capital social como un medio de reproducción social, que solo lo poseen los grupos dominantes o privilegiados. Esta definición, caracterizada de egocéntrica, difiere de las aportaciones posteriores de Coleman (1988) y Putman (1993), de carácter más normativo, y de la aproximación teórica basada en las redes formulada por Burt (1997) y Lin (2001).

Siguiendo a Adam y Roncevic (2003); Cusack (1999); y McClenaghan (2000), las contribuciones de Coleman significaron un giro a lo formulado por Bourdieu, en la medida en que para el primero, el capital social era atesorado por el individuo que también se apropiaba de sus resultados. Para el segundo los resultados eran cosechados a nivel de grupos, organizaciones, instituciones, etc., lo que caracteriza a este enfoque como “sociocéntrico” en lugar de egocéntrico del primero. Además reconoce que la importancia del capital social para grupos menos privilegiados teniendo un carácter menos clasista.

A diferencia de Bourdieu, Coleman estuvo dedicado a la investigación y formulación de indicadores cuantitativos y a analizar según Teachman y otros (1997) cómo la naturaleza productiva del capital social podía compensar las deficiencias en otras formas de capital, como el capital humano y el capital cultural.

Sin lugar a dudas, los trabajos de Putman han permitido popularizar el concepto de capital social a partir de sus investigaciones sobre el compromiso cívico en Italia y las diferencias regionales (Putman, 1993), aunque toma como fuente central de su trabajo los aportes de Coleman.

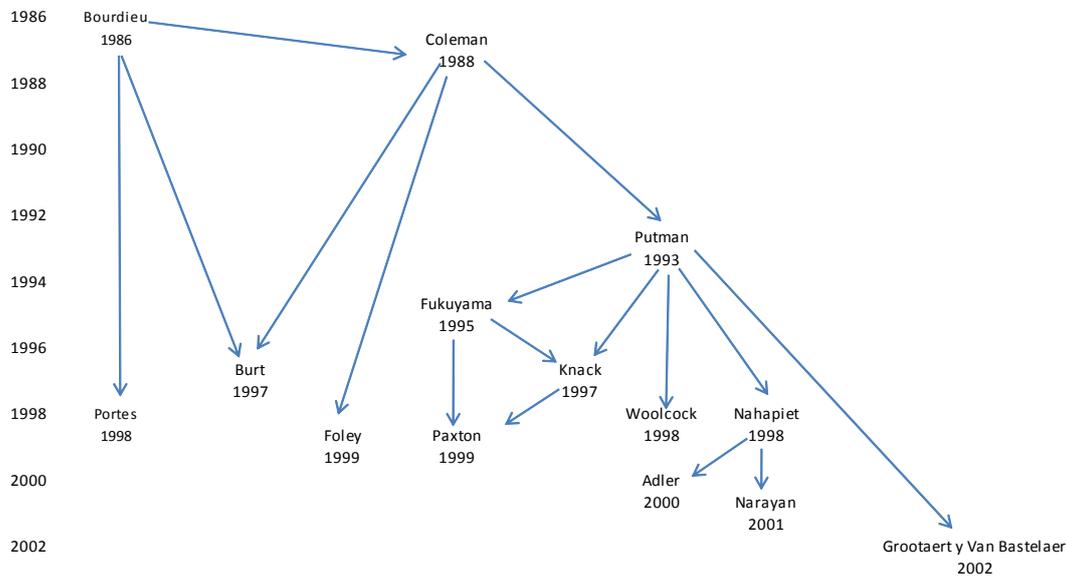
Posteriormente, en ‘Bowling Alone’ (Putnam 1995) analiza la pérdida sistemática de capital social en Estados Unidos a partir de la participación en organizaciones voluntarias. Al igual de Coleman, también estuvo involucrado en una ardua tarea de investigación empírica y formulación de indicadores.

Siguiendo el esquema de la figura 1, se analizan brevemente la contribución de otros autores relevantes.

La contribución de Portes (1998, 2000), en la línea de Bourdieu, destaca la capacidad de los actores para asegurarse beneficios en

virtud de la pertenencia a redes u otras estructuras sociales. Los trabajos posteriores de Portes y Landolt (1996, 2000) destacan la necesidad de tener en cuenta los posibles efectos negativos del capital social, y de comprender la contribución que tiene el capital social al desarrollo económico.

FIGURA 1. AUTORES CONTEMPORÁNEOS SOBRE CAPITAL SOCIAL



FUENTE: MODIFICADO A PARTIR DE [HTTP://WWW.GNUNUNG.COM/INTRO.HTML](http://www.gnudung.com/intro.html)

Burt (1997) influenciado por Bourdieu y Coleman, se centra en analizar la posición que tiene un individuo dentro de una determinada red social que, a su vez, le proporciona recursos.

La estructura social para este autor es una clase de capital que puede crear ventajas competitivas para ciertos individuos o grupos, para el logro de sus objetivos; y lo resume diciendo, que gente mejor conectada logra rendimientos mayores.

La idea del capital social vendría por tanto, determinada por la propia naturaleza de la red y por sus restricciones (ver Recuadro 1). Esta idea de capital social como red fue desarrollada también por Lin, Cook y Burt (2001).

Burt introdujo la idea de los “agujeros estructurales” o conexiones débiles entre dos grupos. Estos huecos surgen en la medida en que los individuos de cada grupo dedican su tiempo y esfuerzo en su

propia actividad, manejando sus propios flujos de información, y desconocen o no aprovechan las sinergias con la actividad que realiza la gente del otro grupo.

Bajo este planteamiento, los agujeros estructurales por tanto se convierten en una oportunidad para interconectar flujos de información entre ambos grupos y llevar a cabo proyectos conjuntos (acceso a información y control) de tal manera que los individuos que sepan aprovechar estos huecos crean ventajas competitivas para expandir su red. Por tanto, los “agujeros estructurales” son la fuente de capital social, a menos agujeros estructurales, menor capital social.

Knack y Keefer (1997) propusieron dos medidas de capital social, la primera basada en el valor medio del nivel de confianza, y la segunda, a partir de un índice compuesto de normas de cooperación cívica.

Woolcook (1998, 2001, 2002) siguiendo las aportaciones ya realizadas por Putnam profundizó acerca de la distinción, entre capital social tipo bonding (el que tiene lugar dentro de un grupo o comunidad cerrada) y tipo bridging (el que tiende puentes hacia fuera). Señaló que el capital social tipo bridging era fundamental para que las comunidades pudieran salir adelante, ya que por mucho capital que se cree entre los grupos cerrados, no es tan positivo como el que se crea en organizaciones abiertas.

Nahapiet y Ghosal (1998) definieron como capital social al “... conjunto de recursos actuales y potenciales implantados, disponibles y originados en las relaciones de red poseídas por un individuo o una unidad social”. Distinguieron tres dimensiones del capital social: estructural, relacional y cognitivo, reconociendo la alta interdependencia que existe entre ellos.

Narayan y Pritchett (1999) por su parte, se refiere al capital social como al “pegamento” que mantiene unido al grupo a la asociación y a la sociedad, y que no es otra cosa que los valores compartidos, las normas y las instituciones. Además se centra en el papel del capital social bridging (cross-cutting ties) y en las interacciones entre el capital social formal e informal.

Por su parte Foley y Edwards (1997, 1999) aportaron a partir de la base de trabajos empíricos sobre capital social, que la conceptualización del capital social dependen del contexto, del

acceso de recursos, y concluyen que los trabajos sobre confianza generalizada eran irrelevantes.

Fukuyama (1995) a partir de los trabajos de Putman se centró en el análisis de variables de comportamiento y actitudes de las personas (confianza, normas, valores, etc.); prácticamente igualó capital social a confianza. Esto fue criticado por Paxton (1999) quien señaló la limitación del uso de un sólo indicador para medir capital social. Paxton estableció dos componentes básicos del capital social: un componente objetivo, dado por la asociación entre individuos, y un lazo subjetivo, que debe ser recíproco y basado en la confianza.

Adler y Kwon (2000, 2002) señalan que la esencial principal del capital social está en los sentimientos y actitudes positivas que los demás tienen hacia nosotros y que resultan un activo valioso (simpatía, confianza, capacidad de perdonar, de nuestros amigos y conocidos). Señala que el capital social subyace a las relaciones sociales, distinguiendo tres dimensiones dentro de la estructura social: las relaciones de mercado, las relaciones jerárquicas y las relaciones sociales, siendo ésta última donde subyace el capital social.

Grootaert y Van Bastelaer (2002) definieron al capital social como “...las instituciones, relaciones, redes, normas y valores que definen la calidad y cantidad de las interacciones sociales y contribuye al desarrollo económico y social”. Identificaron dos formas de capital social:

- el estructural (a partir de la existencia de estructuras sociales objetivas como las asociaciones, instituciones, etc. y las reglas y procedimientos que establecen)
- y el cognitivo (con elementos más intangibles y subjetivos como actitudes, normas de comportamiento, valores compartidos, reciprocidad y confianza).

Y según el alcance de la unidad de observación el capital social puede analizarse desde una perspectiva micro (redes horizontales entre individuos y entre hogares, y sus normas y valores asociados); macro (ambiente político e institucional que garantiza el desarrollo de las actividades económicas y sociales y la gobernanza); y meso (relaciones horizontales y verticales entre grupos).

Tal como se aprecia muchas definiciones de capital social resultan muy similares, sin embargo se diferencian ligeramente porque se

centran bien en la esencia del capital social, en las fuentes o bien en los resultados que produce la acumulación de dicho capital, y en su relación con la acción colectiva. En el Cuadro 1 una síntesis de las diversas definiciones, identificando las fuentes –componentes o características de la estructura social - los efectos o beneficios del capital social –recursos obtenidos-, así como las implicaciones en términos de acción colectiva. Esto permite obtener una mejor comprensión sobre las diversas definiciones del capital social al identificar y diferenciar sus componentes, como sus consecuencias.

Otras definiciones de capital social se diferencian en cambio, según sea el núcleo primordial de su interés: bien en las relaciones que mantienen los actores dentro de una misma comunidad (vínculos internos); bien en las relaciones que un individuo mantiene con otros actores fuera de la comunidad (vínculos externos); o bien ambos tipos de vínculos. En el Cuadro 2 se presenta una relación de definiciones de capital social tomando a priori esta clasificación.

CUADRO 1. DIFERENCIAS EN LOS PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS SOBRE CAPITAL SOCIAL

Fuentes	Capital social	Efectos	Acción colectiva
<p>BORDIEU (1998)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inversión en mantenimiento de la red (intercambio material y simbólico) - Compartir el mismo espacio geográfico, el mismo <i>habitus</i> cultural, y/o la misma posición económico-social 	<p>Agregado de recursos sean estos reales o potenciales, que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de mutuo conocimiento y reconocimiento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Volumen de capital (económico, cultural y social) que uno puede movilizar de los contactos de la red. - Mantenimiento y reproducción de la posición en el espacio local. 	
<p>COLEMAN (1998)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Necesidades efectivas de ayuda e inexistencia de fuentes que la otorguen - Nivel de riqueza - Diferencias culturales de pedir y dar ayuda - Normas asumidas que facilitan la acción colectiva - Incentivos externos que premian las acciones desinteresadas y castigan las interesadas - Nivel de clausura de las redes sociales - Grado de pertinencia de las organizaciones y relaciones múltiples 	<p>El capital social se define por su función. No es una sola entidad, sino una variedad de distintas entidades con dos características en común: 1) todas tienen algún aspecto de la estructura social; 2) Facilitan alguna acción de los individuos en dicha estructura</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Complementariedad con el capital humano (disminuye tasa de deserción escolar, mayor rendimiento académico, etc.) - Seguridad ciudadana - Menores costes de transacción - Canales: Obligaciones y expectativas de devolución entre actores - Confianza social - Canal de información - Sistema de normas y sanciones 	<ul style="list-style-type: none"> - El capital social facilita ciertas acciones comunes de los actores dentro de la estructura
<p>PUTMAN (1993 Y 2000)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Políticas como exoneración de impuestos - Reciprocidad y solidaridad entre miembros de una organización comunal 	<p>Conexiones entre los individuos y redes sociales y normas de reciprocidad y confianza que se originan de ellas</p> <p>Tipología: <i>Bonding vs Bridging /</i> Horizontal vs vertical</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Democracia sólida - Mejor administración gubernamental - Permite la acción colectiva - Aumenta el nivel de bienestar - Canales: Incrementar costes para desertores - Imponer normas de reciprocidad - Facilitar flujos de información - General confianza para una cooperación futura al tener en el pasado experiencias exitosas de colaboración 	<ul style="list-style-type: none"> - Las conexiones y las redes permiten la acción y la cooperación.

Fuentes	Capital social	Efectos	Acción colectiva
FUKUYAMA (1995) Recursos morales, confianza y mecanismos culturales			- Refuerzan los grupos sociales
PORTES (1998) - Motivaciones consumatorias" (normas y sanciones sociales, solidaridad circunscripta) - Motivaciones "instrumentales" (reciprocidad y confianza exigibles)	Capacidad de los actores para asegurarse beneficios en virtud de la pertenencia a redes u otras estructuras sociales	- Control social - Apoyo familiar - Beneficios extrafamiliares Efectos negativos - Exclusión social - Reclamos excesivos - Restricción a la libertad individual - Normas niveladoras hacia abajo	
WOOLCOCK (1998) - Normas y redes		- Facilita el bienestar común	- Facilita la acción colectiva
BANCO MUNDIAL (1998) Instituciones, relaciones, actitudes y valores		- Facilitan el desarrollo económico y la democracia	- Gobiernan la interacción de personas
GROOTAERT Y VAN BASTELAER (2002)	Incluye las instituciones, relaciones, redes, normas y valores que definen la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad Tipología: 1) Según el ámbito: micro, meso, macro; 2) Según la forma: cognitivo y estructural	- Crecimiento y mejoras en el ingreso del hogar - Alivio de la pobreza - Acceso y mejora de los servicios públicos (saneamiento, educación, salud, recojo de basura, etc.) - Acceso a mercados formales (ej. crédito) - Manejo conjunto de recursos (ej. Agua) - Mayor productividad - Canales - Acceso a la información a un menor coste - Toma conjunta de decisiones y acción colectiva - Reduce el comportamiento oportunista mediante la coordinación de actividades	

FUENTE: ADAPTADO DE FLORES Y RELLO (2001) E INURRITIGUI (2006).

CUADRO 2. DEFINICIONES DE CAPITAL SOCIAL EN FUNCIÓN DE LOS LAZOS

INTERNOS Y EXTERNOS

Externos vs internos	Autores	Definiciones de capital social
Externos	Baker	Un recurso que los actores obtienen de las estructuras sociales y que utilizan para asegurar sus intereses; se crea a partir de cambios entre las relaciones entre actores (1990: 619)
	Belliveau, O'Really & Wade	Una red de contactos personales de los individuos y afiliaciones a instituciones élites (1996: 1572)
	Bourdieu	El conjunto de recursos reales o potenciales que están relacionados con la posesión de una red durable de relaciones mas o menos institucionalizada de mutuo conocimiento y reconocimiento (1985: 248) El conjunto de obligaciones sociales (conexiones) que son convertibles, bajo ciertas condiciones, en capital económico y que puede ser institucionalizada bajo la forma de un título nobiliario (1985: 243)
	Bourdieu & Wacquant	La suma de recursos reales o virtuales, que enriquece a un individuo o a un grupo en virtud de la posesión de una red durable de relaciones mas o menos institucionalizadas de mutuo acuerdo y reconocimiento (1992: 119)
	Boxman, De Groot & Flap	El número de personas que puede uno esperar proporcionen ayuda y los recursos de aquella gente que tienen a su disposición (1991: 52).
	Burt	Amigos, colegas y contactos más generales a través de los cuales se aprovechan oportunidades para usar el capital financiero y humano (1992: 9).
		Las oportunidades de la pertenencia a una red (1997b: 355)
	Knoko	El proceso por el cual los actores sociales crean y movilizan su conexiones de red dentro y entre organizaciones para obtener acceso a los recursos de otros actores sociales (1999:18)
	Portes	La habilidad de los actores de asegurarse beneficios en virtud a su pertenencia a redes sociales u otras estructuras sociales (1998:5).
	Internos	Brehm & Rahn
Coleman		El capital social se define por su función. No es una única entidad, sino una variedad de diferentes entidades que tienen dos características en común: todas ellas contienen algún aspecto de la estructura social, y facilitan ciertas acciones de los individuos dentro de la estructura (1990: 302)
Externos	Autores	Definiciones de capital social

vs internos		
	Fukuyama	La habilidad de la gente para trabajar juntos para lograr propósitos comunes dentro de grupos u organizaciones (1995:10).
		El capital social puede ser definido simplemente como la existencia de cierto conjunto de valores o normas informales compartidas entre los miembros de un grupo y que permiten la cooperación entre ellos (1997).
	Inglehart	Una cultura de confianza y tolerancia, en la cual emergen redes extensas de asociaciones voluntarias (1997: 188)
	Portes & Sensenbrenner	Aquellas expectativas para la acción dentro de una colectividad que afectan los resultados económicos y el comportamiento buscado de sus miembros, aun si estas expectativas no están orientadas hacia la esfera económica (1993: 1323).
	Putman	Características de la organización social tales como las redes, normas y la confianza social que facilita la coordinación y la cooperación para el beneficio mutuo (1995: 67).
	Thomas	Aquellos medios y procesos voluntarios desarrollados en la sociedad civil por los cuales se promueve desarrollo para el conjunto de la colectividad (1996: 11).
Ambos	Loury	La ocurrencia natural de las relaciones sociales entre las personas que promueven o ayudan a la adquisición de conocimiento de habilidades y características valoradas en el mercado....un activo que puede ser tan significativo como legados financieros que explica el mantenimiento de la desigualdad de nuestra sociedad (1992: 100).
	Nahapiet & Ghoshal	La suma de los recursos reales y potenciales incrustados, disponibles y originados de la red de relaciones que posee un individuo o una unidad social. El capital social comprende ambos, la red y los activos que puede movilizar a través de la red (1996: 243)
	Pennar	La red de relaciones sociales que influye en el comportamiento individual y por lo tanto afecta al crecimiento económico (1997: 154).
	Schiff	El conjunto de elementos de la estructura social que afecta las relaciones entre las personas y que son insumo o argumentos de la función de producción y de utilidad (1992: 160).
	Woolcock	La información, confianza y normas de reciprocidad inherentes en las redes sociales de una persona (1998: 153).

FUENTE: ADLER Y KWON (2002)

2.2 Las dimensiones del capital social

El escaso consenso en la conceptualización y definición del término de capital social está en la base de las mayores críticas que recibe esta corriente teórica. La naturaleza multidimensional del término, donde cada dimensión contribuye a su definición, pero por sí sola no es capaz de capturar completamente toda su naturaleza, quizá esté en la base de la explicación de este fenómeno.

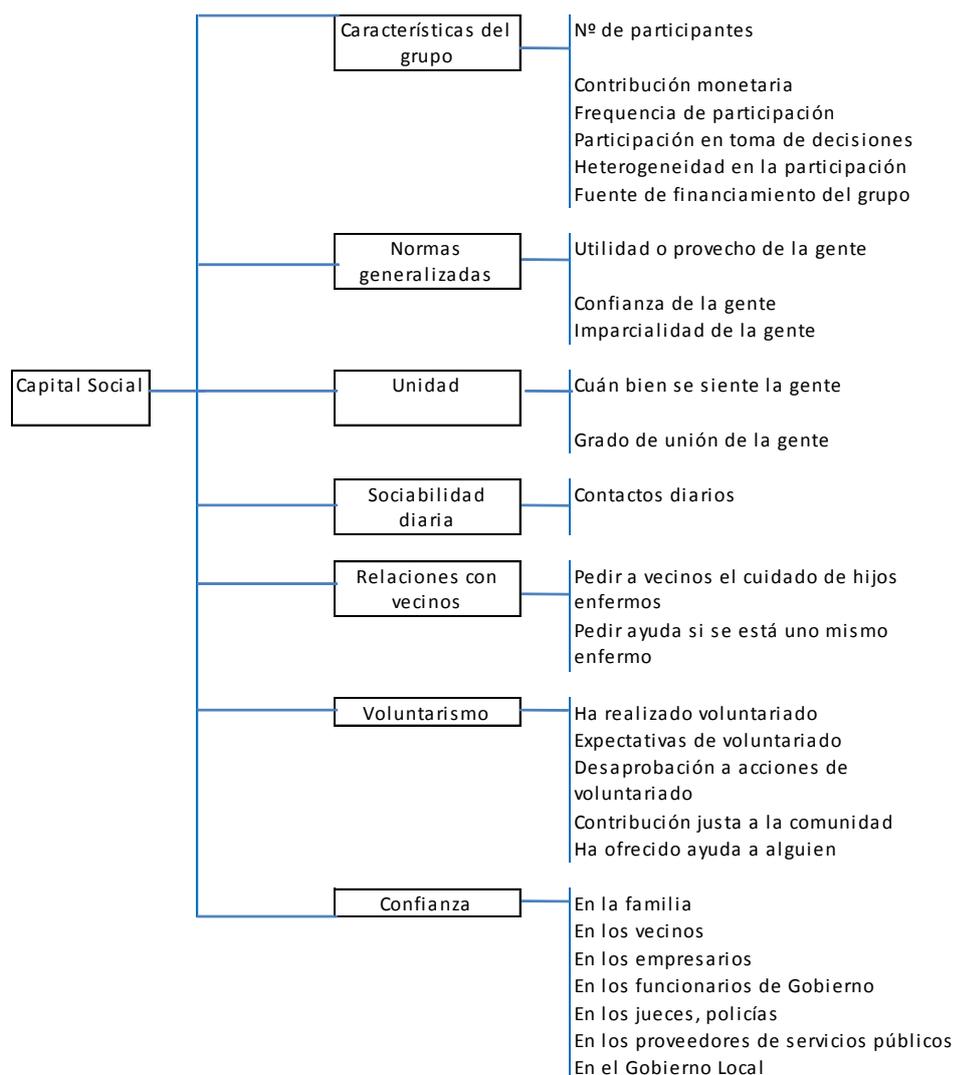
De acuerdo con Narayan y Cassidy (2001) para entender lo qué es y lo qué no es capital social, es necesario analizar detalladamente el concepto a partir de sus dimensiones (véase Figura 2). Los autores detallan las dimensiones hipotéticas del capital social y los indicadores utilizados para medir cada dimensión. La sociabilidad diaria se refiere a cuestiones como con quién, con qué frecuencia la gente se visita uno a otro, si come fuera de la casa, va de compras y practican juegos juntos, etc. En resumen estos autores concluyen que las dimensiones hipotéticas del capital social son en gran parte estables y constantes a través de conjuntos de datos, y las medidas usadas para medir el capital social son demostrables, confiables y válidas.

Otra perspectiva interesante es la que desarrolla Woolcock (1998) donde establece cuatro perspectivas para analizar el capital social: i) visión comunitaria, ii) visión de redes, iii) visión institucional, y iv) visión sinérgica (véase Cuadro 3).

La visión comunitaria iguala capital social a organizaciones locales, llamadas asociaciones, clubes o grupos cívicos. Se aproxima mediante el número y densidad de estas organizaciones dentro de la comunidad, y se asume que el capital social es inherentemente bueno y “cuanto más capital social halla mejor”, por lo que su presencia siempre tiene un efecto positivo en el bienestar de la comunidad.

Una segunda visión es la de redes, que destaca la importancia tanto de las redes verticales y horizontales de asociación entre las personas, y las relaciones dentro y entre organizaciones como grupos comunitarios y empresas. Esta visión ha dado lugar a la dicotomía entre capital social tipo “bonding” y tipo “bridging”, que en otras palabras, distingue entre lazos dentro de la comunidad y lazos entre comunidades.

FIGURA 2. LAS DIMENSIONES DEL CAPITAL SOCIAL



FUENTE: NARAYAN Y CASSIDY (2001)

Una tercera perspectiva es la de la visión institucional que destaca que la vitalidad de las redes comunitarias y de la sociedad civil, es producto del entorno político, legal e institucional. Asume el capital social como variable dependiente, al contrario de las dos visiones anteriores que tratan el capital social como variable independiente. Esta visión coincide con los planteamientos de North (1990) cuando destaca que la capacidad de los grupos sociales para actuar a favor de sus intereses colectivos depende de manera crucial de la calidad de las instituciones formales, y destaca además que niveles más altos de capital social, tales como la confianza generalizada, se corresponden con niveles más altos de crecimiento económico.

CUADRO 3. CUATRO DIMENSIONES DEL CAPITAL SOCIAL, ACTORES CLAVE Y PRESCRIPCIONES DE POLÍTICA DEFINIDAS POR MICHAEL WOOLCOCK (1998)

Perspectiva	Actores	Prescripciones políticas
<i>Visión comunitaria</i>		
Asociaciones locales	Grupos comunitarios	Lo pequeño es hermoso
	Organizaciones voluntarias	Reconocer los activos sociales de los pobres
<i>Visión de redes</i>		
Lazos comunitarios "que vinculan" y "que tienden puentes"	Empresarios	Descentralizar
	Asociaciones de negocio	Crear zonas empresariales
	Intermediarios de información	Tender puentes entre sectores sociales
<i>Visión institucional</i>		
Instituciones políticas y legales	Sectores públicos y privados	Otorgar libertades civiles y políticas
		Instaurar transparencia y responsabilidad de instituciones ante la sociedad civil
<i>Visión sinérgica</i>		
Redes comunitarias y relaciones estado-sociedad	Grupos comunitarios, sociedad civil, empresas, estados	Coproducir, complementar
		Fomentar la participación, forjar uniones
		Ampliar la capacidad y escala de las organizaciones locales

FUENTE: WOOLCOCK (1998).

La visión sinérgica destaca que el desarrollo incluyente tiene lugar cuando representantes del Estado, del sector empresarial y de la sociedad civil establecen foros comunes a través de los cuales puedan identificar y perseguir objetivos comunes; el capital social es considerado una variable mediadora formada por instituciones públicas y privadas, que tienen un importante impacto en el nivel de desarrollo.

Por otra parte, Grootaert (1998, 2001) y Grootaert y Narayan (2001) se centran en analizar la efectividad del capital social a nivel comunitario en forma de asociaciones locales. La capacidad para la difusión de información, la reducción del comportamiento oportunista, y las facilidades para la acción colectiva son las

manifestaciones más importantes de los beneficios del capital social comunitario y éstos dependen de manera crítica de cómo se configure el mismo de acuerdo con seis dimensiones (véase Cuadro 4).

CUADRO 4. SEIS DIMENSIONES DEL CAPITAL SOCIAL DEFINIDAS POR GROOTAERT (1998)

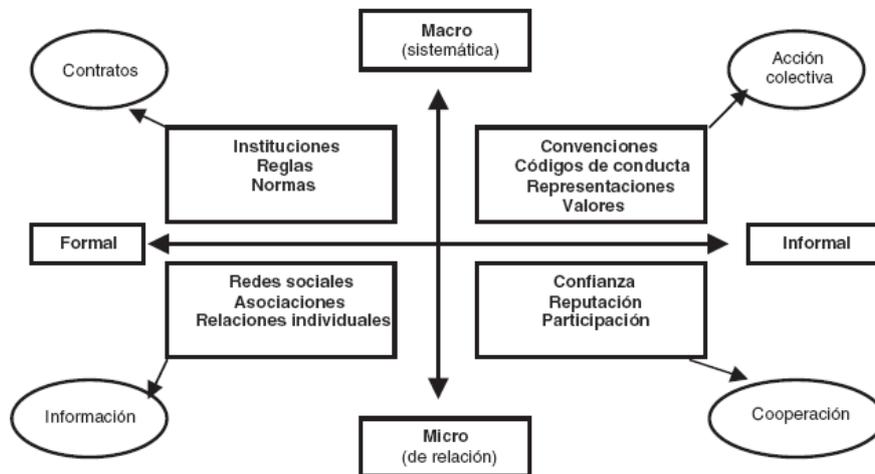
DIMENSIONES	
<i>Densidad de la participación</i>	Número de miembros del hogar que participan en las asociaciones existentes.
<i>Índice de heterogeneidad</i>	El grado de homogeneidad al interior del grupo a partir de ocho criterios en función a las relaciones: vecindario, familiares, ocupación, estatus económico, religión, género, edad y nivel de educación. No resulta demasiado obvio que el grado interno de heterogeneidad sea positivo o negativo en términos de capital social.
<i>Asistencia a reuniones</i>	El número de reuniones es considerado a menudo como un indicador de participación.
<i>Índice de participación activa</i>	La evidencia sugiere que aquellas asociaciones con procedimientos democráticos en la toma de decisiones resultan ser más efectivas.
<i>Obligaciones de los miembros</i>	Es presumible que cuanto mayor sea el interés en la asociación, existe una mayor disposición a pagar por participar de los beneficios de la asociación.
<i>Orientación comunitaria</i>	Las organizaciones locales voluntarias parecen ser más efectivas cuando se originan como iniciativa de la comunidad antes que cuando son impuestas por grupos externos (Uphoff, 1992; Narayan, 1995; Ostrom, 1995)

FUENTE: GROOTAERT, 1998.

Otra perspectiva es la de Camagni (2003), quien clasifica las dimensiones o dicotomías del capital social en: a) micro – macro, que distingue los elementos que producen una implicación directa de los individuos, con respecto del conjunto de elementos “sociales” o de sistema; y b) formal-informal, que distingue aquellos elementos que se traducen en objetivos analizables (como son las roles, redes, normas, estructuras sociales) expresados a través de reglas o procedimientos, respecto de elementos de “contexto” o ambiente como son los valores, actitudes, representaciones, códigos de comportamiento (véase Figura 3). Dichas dimensiones, se

encuentran superpuestas y están presentes en determinados contextos locales, convergiendo con frecuencia, enriqueciéndose y reforzándose entre sí.

FIGURA 3. LAS DIMENSIONES DEL CAPITAL SOCIAL SEGÚN CAMAGNI (2003)



FUENTE: CAMAGNI, 2003

2.3 Las distintas taxonomías del capital social

Sin ánimo de ser exhaustivos se presentan algunos conceptos clave utilizados en la literatura de capital social, que a su vez revelan diferentes aspectos de su naturaleza.

Una primera clasificación utilizada profusamente en la literatura es la que distingue entre capital social relacional (bonding) frente al capital social vinculante (bridging) (Putnam, 1993; Grootaert y Van Bastelaert, 2002).

El primero otorga beneficios al individuo al actuar como una red de protección social dentro del grupo, que impide que su nivel socioeconómico disminuya. Es decir protege contra las vulnerabilidades producidas por riesgos idiosincráticos (riesgos que afectan a un solo individuo). Según estos autores este tipo de capital es más probable que se construya en estructuras sociales homogéneas, es decir grupos sociales con similares características (poder adquisitivo, status, etc.); si bien este tipo de capital social incrementa la cohesión social del grupo, puede generar al mismo tiempo mayores divisiones sociales entre grupos o clases.

Por su parte, el capital social vinculante (bridging), fortalece las relaciones entre el grupo y otras organizaciones, permitiendo mejorar la eficiencia productiva del individuo y protegerlo contra los riesgos covariados (riesgos que afectan a toda la colectividad). Este tipo de capital social emerge en estructuras sociales más heterogéneas, es decir entre grupos sociales con diferentes niveles de ingresos, status, cultura, etc. que se relacionan de modo horizontal-vertical y que aprovechan las ventajas competitivas derivadas de dicha asociación. Es decir, surge cuando gente o grupos que a pesar de las grandes diferencias, puntos de vista opuesto e identidades distintas, etc. trabajan juntos reconociendo sus diferencias.

No obstante, la distinción entre uno y otro no siempre es tan clara, ya que los miembros de una estructura social pueden ser homogéneos en ciertas variables como ingresos y localidad geográfica, pero simultáneamente distintos en otras como género y cultura. A menudo, el capital social “bridging” es más difícil de construir que el capital “bonding” y además se encuentra con menos frecuencia, pero es una fuente activadora del capital social virtuoso, que puede ser fácilmente trasladado en mayor crecimiento económico, mejor gobernabilidad, y disponibilidad de bienes públicos.

Existe otra clasificación de capital social que atiende a las diferencias entre las fuentes o motivaciones de los “creadores” de capital social frente a los beneficiarios o los beneficios que reporta. Así podemos hablar de Input vs. Output (Portes, 1998). Dentro de la fuente, cabe distinguir entre motivaciones consumatorias (normas sociales internalizadas desde el proceso de socialización infantil y adquiridas por la pertenencia a un grupo) e instrumentales (que se originan por la expectativa de que el favor será retribuido en el futuro o para evitar sanciones). Como output (beneficios), se expresan como control social, beneficios familiares y beneficios extrafamiliares.

Durston (2001, 2002) por otra parte, distingue entre seis tipos de capital social de acuerdo a cómo se establecen las relaciones y la jerarquía y alcance de las mismas. Así podemos establecer una tipología distinguiendo cinco tipos:

- 1) Capital Social *Individual*: caracterizado por relaciones diádicas, redes egocentradas (de persona a persona, contrato informal, con contenidos de confianza y reciprocidad), no reside en la

persona misma sino en las relaciones. Se caracteriza por la reciprocidad difusa y el contrato informal entre dos personas.

- 2) *Grupal*: extensión de las redes egocentradas; con aspectos afectivos y relaciones desiguales de poder. En esta situación la red o grupo presenta un alto grado de cierre (closure) donde es imposible no tener conocimiento de lo que le sucede a otros individuos que son parte del grupo. Se basa en múltiples relaciones de reciprocidad y compromiso, y es un campo fértil para el surgimiento de emprendimientos asociativos.
- 3) *Comunitario*: el capital es plenamente colectivo, es un derecho de todos los miembros de la comunidad y reside en las estructuras que forman la institucionalidad de cooperación comunitaria. Entre sus características institucionales y funcionales está el control social y el sancionamiento, a través de normas compartidas, la cooperación coordinada, la resolución de conflictos, la movilización y gestión de recursos comunitarios, la generación de ámbitos de trabajo en equipo, la legitimación de líderes, la prevención y sanción del “free rider”, y la producción de bienes públicos.
- 4) *de Puente (alianzas regionales y nacionales)*, que representan vínculos extensos horizontales como verticales que da acceso a actores/comunidades distantes. Por ejemplo, la relación entre comunidades pobres y el Estado, que propicia sinergias y empoderamiento.
- 5) *Societal*, que está presente a nivel de la sociedad nacional, con elementos culturales comunes y sistemas normativos integradores. Según Narayan (2000) las sociedades nacionales pueden clasificarse en un continuo de bajo a alto nivel de vínculos intergrupales, que debe analizarse si se cuenta con gobiernos funcionales o disfuncionales. En el caso, de bajos vínculos intergrupales y gobiernos funcionales, la sociedad será altamente excluyente; y con gobiernos disfuncionales, la sociedad será conflictiva y estancada.

Otras taxonomías se recogen de manera sintética en el recuadro 1.

RECUADRO 1. OTRAS TAXONOMÍAS DE CAPITAL SOCIAL

Estructural, Relacional, Cognitivo (Nahapiet y Ghosal (1998); Uphoff y Wijayaratra (2000)); *Estructural*: estructuras sociales con reglas y procedimientos objetivos y observables. *Cognitivo*: subjetivo e intangible, comprende normas, valores, confianza, actitudes, creencias compartidas, etc.

Individual vs Colectivo (Baum and Ziersch (2003): Relaciones interpersonales diádicas (individuo a individuo) versus intercambios en estructuras sociales mayores y más complejas. Ambos aspectos están imbricados entre sí. La riqueza del capital social reside en las interacciones entre las estrategias individuales y las instituciones e intereses de la comunidad.

Lazos débiles vs. Lazos fuertes (Durston (2002); Portes (1998); (Granovetter, 1985); Putman (1993); Los lazos fuertes de interdependencia y obligación (a partir del parentesco, ascendencia local, etc.) generan estructuras en las que es más difícil quebrantar las normas. Los lazos débiles trascienden el ámbito local y pueden ser fuente de conocimientos y ampliación de recursos humanos e institucionales.

Endógeno vs exógeno (Flores y Rello, 2001); la asociación o comunidad es una red compleja de relaciones sociales que es a su vez fuente de capital social, en otras palabras es capital social endógeno o sea la capacidad que tienen sus miembros por formar parte de dicha asociación. El capital social exógeno estaría formado por la red de relaciones sociales externas a la asociación o comunidad (con fundaciones, ONG, empresas, universidades, organismos públicos, etc.) que le permiten alcanzar ciertos objetivos.

De protección y de superación (Trivelli y Yancari, 2006); el capital social de *protección* cumple una función principal para enfrentar situaciones adversas aunque tienen poco o nulo impacto para enfrentar catástrofes; la versión más convencional de este tipo de capital adopta la forma de organizaciones, redes sociales y familiares, que cobran más importancia a medida que los hogares se hacen más pobres. El capital social de *superación* surge a partir de la red de actores heterogéneos y permite la superación de riesgos covariados (cambios climáticos, fluctuaciones del mercado, etc.); en este caso el capital de protección no es efectivo, en cambio sí lo es el de superación.

Micro, Macro, Meso (Grootaert y Van Bastelaert (2002)); *Micro* (redes de individuos y hogares, Putman 1993 y 2000); *Meso*, relaciones entre organizaciones (segundo nivel), Coleman (1988); *Macro* o economía institucional de Olson (1982) y North (1990), que incluye el clima social y político, sistema judicial, leyes, libertades políticas y civiles.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

3. LA GENERACIÓN Y LOS EFECTOS DEL CAPITAL SOCIAL

A menudo resulta difícil identificar las relaciones de causalidad que subyacen entre el capital social y otros aspectos de la vida social y económica. Algunas definiciones por ello, han dado lugar a fuertes críticas debido a su naturaleza circular; por ejemplo, Putnam, cuando relaciona el capital social con el rendimiento institucional.

Siguiendo a Portes (1998), el capital social puede ser entendido como causa, pero también como efecto. En primer lugar, Portes afirma que para poseer capital social hay que relacionarse con otros; y es en esos “otros” –y no en uno mismo- donde radica la fuente de las ventajas de las relaciones sociales. Pero la predisposición de los otros no es homogénea y se ve afectada de manera amplia, por dos factores: las motivaciones consumatorias o las instrumentales.

Dentro de las motivaciones consumatorias se puede identificar por ejemplo, a gente que paga sus deudas a tiempo, gente que obedece las reglas de tráfico, o que es solidaria y caritativa frente a las desgracias ajenas, etc. en otras palabras, se trata de gente que siente la obligación a actuar de esta manera, normalmente por las normas sociales que ha internalizado durante el proceso de socialización infantil y que ha adquirido por la pertenencia al grupo. Cuando estas motivaciones son las que están presentes, las normas internalizadas que hacen posible estos comportamientos, son apropiadas por el resto de la comunidad como un recurso o activo.

En el caso de las motivaciones instrumentales, el capital social se considera como un conjunto de obligaciones adquiridas por el compromiso de reciprocidad, es decir con la confianza de que el “favor” será retribuido en el futuro. Es el caso de un donante, que a partir del conocimiento del beneficiario, confía en que el pago será devuelto en el futuro.

Otra fuente de capital social, además de estas motivaciones, es la que emerge entre los trabajadores, cuando se identifican con los otros y apoyan sus iniciativas mutuamente; en este caso la solidaridad no es producto de la socialización infantil ni surge debido a una obligación adquirida, sino que nace a partir de un objetivo común. No se trata de una solidaridad universal, sino que se trata de una solidaridad acotada por los límites de la comunidad o grupo.

Asimismo la capacidad de integración social y la habilidad sancionadora del grupo, pueden funcionar como otra fuente generadora de capital social. En este caso un donante decide prestar una cantidad de dinero, no por el conocimiento personal del receptor, sino porque ambos están inmersos dentro de una estructura social. De este modo el reconocimiento que obtiene el donante puede provenir no sólo del receptor, sino de la colectividad en forma de reconocimiento, status, honor, aprobación, etc. y es la propia comunidad la que puede actuar como aval si la deuda no es pagada.

Bajo estas consideraciones Portes afirma que dado que las fuentes del capital social son plurales, las consecuencias o efectos también lo serán, e identifica como efectos del capital social los relacionados con sus funciones: i) como fuente de control social, ii) como fuente de apoyo familiar, y iii) como fuente de beneficios a través de las redes extrafamiliares.

Como fuente de control social, enumera una serie de estudios que constatan que el capital social generado a través de redes comunitarias fuertemente cerradas, resulta útil para padres, profesores y autoridades policiales, entre otros, para mantener la disciplina y promover la obediencia entre los que están a su cargo. La fuente de este capital social se encuentra en la solidaridad acotada y en el reforzamiento de la confianza. Su principal resultado radica en hacer los controles formales innecesarios.

Como fuente de apoyo familiar, documenta algunos estudios que demuestran que en hogares no destruidos, y en aquellos donde uno de los padres tiene la tarea principal de criar a los hijos, existe más este tipo capital social que en familias monoparentales o en aquellas donde ambos padres trabajan. También da algunos ejemplos para destacar el papel del apoyo familiar para contrarrestar la pérdida de la pertenencia a una comunidad; es el caso de los efectos negativos que ocasiona los repetitivos cambios de residencia familiar, en términos de ajuste emocional y logro educativo de los hijos, situación que también se presenta en el caso de los inmigrantes.

En tercer lugar, los ejemplos de posibles efectos que produce el capital social como fuente de beneficios a través de las redes extrafamiliares, se pueden encontrar comúnmente en el campo de la estratificación. El capital social es considerado como la explicación para el acceso a empleo, movilidad a través de ascenso ocupacional,

y el éxito empresarial. En esta misma línea Granovetter (1985) acuñó el término de “la fuerza de los lazos débiles” para referirse al poder de las influencias indirectas que se pueden encontrar fuera del círculo familiar inmediato y de amigos cercanos, como un sistema de referencia para conseguir empleo.

Por tanto, Portes señala la conveniencia de tener en mente las distintas funciones del capital social y sus efectos, para evitar confusiones y facilitar el estudio de sus interrelaciones. De este modo, por ejemplo, el capital social en forma de control social puede colisionar con el capital social en la forma de beneficios mediados por la red, si por ejemplo este último consiste precisamente en la habilidad de eludir las normas existentes. O también cuando la capacidad de las autoridades para reforzar las reglas (control social) se ve perjudicada por la existencia de redes cerradas que promueven precisamente la violación de esas normas para lograr beneficios privados.

3.1 ¿Cómo se genera el capital social? Sus principales determinantes.

Ahondando más en las causas o determinantes del capital social, se puede advertir que existe poco consenso y escasa evidencia en la literatura, en cuanto a cuál es la materia prima o los determinantes del capital social.

Según Fukuyama (1995) y Putnam y otros (1993), las raíces del capital social están en siglos de evolución cultural. Por el contrario Brown y Ashman (1996), Fox (1994), y Tandler y Freedheim (1994) señalan que puede generarse inclusive capital social en el corto plazo, para promover el desarrollo económico y político.

Durston (2001) señala que el capital social es un recurso potencial existente en todos los grupos humanos, y su materia prima reside en elementos socioculturales que son universales: memoria social, identidad, religión, vecindad, amistad, parentesco, reciprocidad, y elementos emocionales. Todos estos factores contribuyen a la formación de capital social. Algunos son atesorados y utilizados principalmente por individuos, mientras que otros residen en la colectividad. Cada uno tiene características particulares y se interrelacionan de manera compleja, a la vez que se retroalimentan y se refuerzan cada vez que son activados.

Aldridge, Halpern y Fitzpatrick (2002) destacan entre los principales determinantes del capital social: la historia y la cultura; las estructuras sociales planas o jerárquicas; la familia; la educación; el medio ambiente; la movilidad residencial; las desigualdades económicas y las clases sociales; las características y la fortaleza de la sociedad civil; los patrones de consumo; y los valores personales.

Pantoja (1999) por su parte sostiene que el capital social está determinado por las redes familiares y de parentesco; las amplias redes sociales que incluyen relaciones formales e informales; el marco político e institucional que incluyen normas que regulan la vida pública; y las normas sociales y valores. Como vemos, en esta definición, nuevamente subyace el problema de la circularidad en las fuentes generadoras del capital social.

Pérez, F. y otros (2005), ponen de manifiesto que se han privilegiado las relaciones no económicas antes que las relaciones económicas como fuentes generadoras de capital social. Sin embargo, afirman que las relaciones económicas, como generadoras de capital social, también pueden ser importantes especialmente en sociedades avanzadas. Sin embargo, en aquellas sociedades que se encuentran en fases iniciales de desarrollo, es mucho menos probable que experiencias de resultados positivos asociados a la actividad económica, contribuyan a la generación de confianza y/o reciprocidad, porque apenas han salido del estancamiento. Por tanto, concluyen que las relaciones no económicas no son la única fuente de generación de capital social. Además afirman que las relaciones económicas y no económicas no son inmutables a lo largo del tiempo en las distintas fases de desarrollo.

3.2 ¿Qué efectos produce el capital social?: Beneficios y riesgos

Por el lado de los efectos del capital social, se reconoce frecuentemente que la principal función del capital social es la reducción de los costes de transacción, asociados a la coordinación formal, que vendría ejemplificada a través de los contratos o las reglas burocráticas (Barreiro, 2007).

Collier (1998) por su parte señala que el capital social es beneficioso en términos económicos porque produce tres tipos de externalidades: i) facilita el conocimiento acerca del comportamiento de los demás reduciendo el problema del oportunismo; ii) favorece la transmisión del conocimiento sobre la tecnología y los mercados, reduciendo los fallos de información del

mercado; y iii) reduce el problema del *free riding* y, por tanto, facilita la acción colectiva. Y dado que genera externalidades, el capital social es escaso, por lo que una de las principales políticas del gobierno para promover su provisión debiera ser reducir los costes de interacción social, por ejemplo a través de la provisión de infraestructuras de transporte y comunicaciones.

De manera general, entre los efectos beneficiosos que produce el capital social, se destacan en la literatura los siguientes:

- ☞ Facilita el acceso a fuentes más extensas de información, a un coste más bajo; las deficiencias o fallos de mercado tienen que ver muchas veces con la falta de información (falta de calidad e información imperfecta), el capital social no elimina la incertidumbre que produce este fallo del mercado, pero si permite conocer el comportamiento de otros agentes, lo cual reduce los costes de transacción y el riesgo asociado a la toma de decisiones.
- ☞ El capital social puede actuar como “seguro informal”, permitiendo compartir mayores riesgos.
- ☞ A menudo refuerza el poder y la cohesión interna de los grupos para alcanzar sus objetivos. La acción cooperativa para resolver problemas comunes, favorece la cohesión social si los beneficios también resultan comunes.
- ☞ Desarrolla la solidaridad mediante normas sociales fuertes y reduce la necesidad de controles formales; las interacciones repetidas de los individuos refuerzan a su vez la confianza existente en el grupo.
- ☞ Puede incrementar el compromiso cívico a nivel de la sociedad.
- ☞ Permite mejoras en la eficiencia del sector público, por ejemplo a partir de la producción de bienes públicos como es el caso de sistemas de manejo de agua, seguridad ciudadana, fondos rotativos de préstamos, etc.
- ☞ La difusión de innovación puede verse favorecida por mayores vínculos entre individuos.

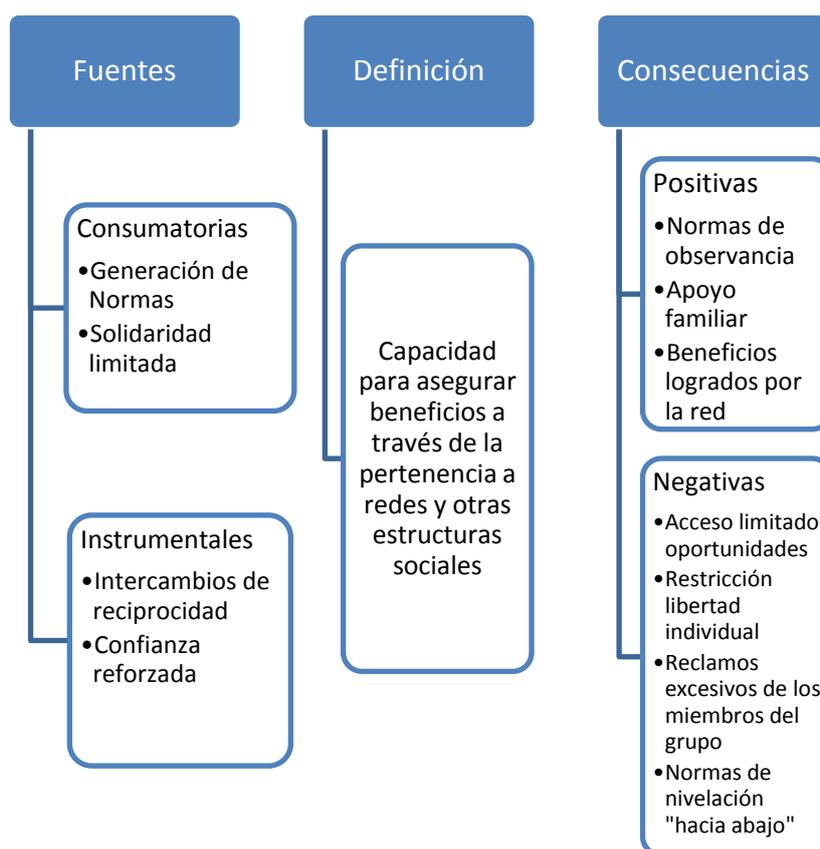
Por otra parte, hay que destacar las aportaciones de Portes y Landolt (1996); Putzel, (1997) y Portes (1998) en las que se llama la atención sobre las externalidades negativas o lo que se conoce como el “lado oscuro” del capital social: discriminación, explotación, corrupción, dominación por mafias, sistemas autoritarios, conflictos intragrupal, aprovechamiento injusto de los esfuerzos de los demás, etc.

Entre otros efectos negativos y riesgos que conlleva el capital social se distinguen en la literatura:

- ☞ La exclusión de los outsiders; los que no son parte de la red social quedan fuera de determinadas interacciones, por lo que la red puede perder recursos y oportunidades por la exclusión de determinadas personas o instituciones. Además del efecto de estigmatización sobre los que quedan fuera.
- ☞ Excesivas exigencias a los miembros del grupo y restricciones a la libertad individual; el caso de redes demasiado cerradas donde la obtención de beneficios comunes, crea restricciones para la iniciativa individual, y donde la responsabilidad individual es sustituida por la responsabilidad del grupo.
- ☞ Los riesgos de auto-exclusión cuando se fortalece el capital tipo bonding que si bien puede cohesionar al grupo, esta cohesión le impide conectar con otros grupos, cristalizando procesos de segregación histórica. Los trabajos de Akerlof y Kranton (2000, 2008) sobre economía e identidad y Akerlof (2008) sobre la teoría de las interacciones sociales sustentan este tipo de hipótesis. El ejemplo de la movilidad social de los afroamericanos en EE.UU. se relaciona fuertemente con la teoría de la desventaja basada en la identidad, o el hecho de que exista un nosotros y un ellos que exige a los que les ha tocado sortear situaciones psicológicas y materiales adversas que no han elegido, que deban realizar un esfuerzo psicológico extra para arreglárselas en un entorno que consideran moralmente injusto e inequitativo. Los que no son capaces de realizar este esfuerzo –como sostienen estos autores, basta con tener confianza-, a menudo desaprovechan las nuevas oportunidades que les permitan superar situaciones de pobreza y desigualdad.
- ☞ El peligro de inercia y de reducción de flujos de nuevas ideas debido a las relaciones cerradas; es el caso de las redes demasiado cerradas que son poco proclives a la entrada de nuevos miembros, y por lo tanto, no se benefician de nuevos conocimientos y prácticas no estructuradas.
- ☞ Asociaciones delictivas; el caso de grupos terroristas o mafias, que presentan un elevado capital social que les permite lograr los objetivos planteados, a costa del bienestar del resto de la sociedad.

- Asociaciones nocivas en el caso de grupos de tipo sectario que no sólo coartan la libertad individual e incluso la capacidad de obrar sino que únicamente benefician a determinados miembros que están en la cúspide de la organización jerárquica.
- En la Figura 4 se resume la discusión de Portes (1998) en relación a las ganancias y pérdidas actuales y potenciales en las interacciones por medio del capital social.

FIGURA 4. GANANCIAS Y PÉRDIDAS ACTUALES Y POTENCIALES EN LAS INTERACCIONES POR MEDIO DEL CAPITAL SOCIAL



FUENTE: PORTES (1998). TRADUCCIÓN PROPIA

4. EL RETO DE LA MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL: "TOMANDO EL PULSO" A LA SOCIEDAD

Como se comentó antes, uno de los problemas fundamentales en el estudio del capital social es la falta de consenso sobre cómo medirlo. De hecho existe una fuerte controversia acerca de la

utilidad de su medición.

Entre las ventajas de su medición se destaca que: i) su medición permite hacer más comprensible su definición; ii) permite aumentar la inversión en capital social, ya que aquellos grupos o comunidades que sean capaces de medir los efectos positivos del capital social se sentirán más motivados para invertir en este activo social; y iii) permite promover el financiamiento y promoción a través de las comunidades.

En todo caso, gran parte de los esfuerzos por medir el capital social adolecen de una falta de capacidad para diferenciar y separar las formas de capital, las fuentes de generación y los efectos del capital social. Por lo que una de las recomendaciones más usuales, cuando se emprende este reto, es distinguir entre el propio capital social, sus fuentes y sus resultados o beneficios. Esto requiere identificar estructuras de relaciones sociales, y medir tanto su calidad como su intensidad.

Al ser un concepto multidimensional y abstracto su medición es especialmente complicada. Este carácter multidimensional justifica que el capital social no pueda ser capturado por una sola medida o indicador, sino por la utilización de un conjunto de indicadores *proxies* (Cox y Caldwell, 2000).

En todo caso, la evidencia empírica disponible muestra cómo el reto de la medición está en su primera etapa (Fox 1997) y que todavía existe un importante 'gap' entre las distintas aproximaciones teóricas y su medición (Paxton, 1999).

La elección de indicadores está en función del concepto utilizado y de la unidad de observación (Collier, 2002). Generalmente están relacionados con sus componentes: redes, confianza, reciprocidad.

Según Barreiro (2007) los diversos indicadores de capital social se pueden clasificar en indicadores directos o "próximos" e indirectos o "alejados". Los primeros se derivan de los componentes esencial del capital social: las redes, normas de confianza y reciprocidad. Los segundos, no están directamente relacionados con la definición de capital social, como por ejemplo: la tasa de delincuencia, tasa de divorcio, crecimiento del empleo, participación en el sistema educativo.

Grootaert (1998) destaca entre las propiedades deseables de los

indicadores de capital social, la claridad del marco conceptual y su operatividad, la propiedad de agregación, la objetividad, la disponibilidad de información, la apropiación por los usuarios, la limitación en cuanto a número de indicadores, y finalmente, que deben reflejar las fuentes, el proceso y los resultados en la generación de capital social (Cuadro 5).

En el Cuadro 6 se presentan los indicadores formulados por Putnam (2000) para medir el capital social en Estados Unidos. En el cuadro 7 por su parte, se presentan los indicadores de capital social formulados por Grootaert (2001) y que han sido utilizados en varios trabajos empíricos.

Siguiendo a Cavaye (2004), existen todavía algunas cuestiones no resueltas en relación con el problema de la medición:

- ☞ La mejor comprensión del contexto y el propósito de la medición del capital social.
- ☞ La comprensión de las limitaciones de la medición y la correcta interpretación dentro de esas limitaciones.
- ☞ Garantizar mecanismos prácticos para lograr el 'feedback' de la población. En otras palabras, realizar más esfuerzos para que la sociedad comprenda la utilidad de la aproximación cuantitativa del capital social, fomentando su creación como su mantenimiento en el tiempo, para garantizar la cohesión social; los miembros de la comunidad son una fuente clave de información.

CUADRO 5. PROPIEDADES DESEABLES DE LOS INDICADORES DE CAPITAL SOCIAL SEGÚN GROOTAERT

1. Deben desarrollarse dentro de un marco conceptual y operacional consensuado.
 2. Deben ser claramente definidos y fáciles de entender
 3. Deben ser sujetos a agregación (del hogar a la comunidad, y de la comunidad al país).
 4. Deben ser objetivos (deben ser independientes de quien los recopila)
 5. Deben requerir datos razonables (a partir de datos disponibles, o de datos que pueden ser recopilados a un coste razonable, y dentro de un aparato estadístico nacional).
 6. Deben ser apropiados por los usuarios
 7. Deben ser limitados en número
 8. Deben reflejar las fuentes o insumos, el proceso y los resultados.
-

FUENTE: GROOTAERT (1998)

CUADRO 6. INDICADORES DE CAPITAL SOCIAL PARA LOS ESTADOS UNIDOS SEGÚN
PUTNAM

Indicadores de la vida comunitaria u organizacional:

- Porcentaje de personas que han trabajado en alguna comisión de una organización local en el último año (0.88^a)
- Porcentaje de personas que han trabajado como dirigentes en algún club u organización en el último año (0.83)
- Organizaciones cívicas y social por 1000 habitantes (0.78)
- Promedio de número de asistencia a reuniones en el club u organización en el último año (0.78)
- Promedio de número de miembros del grupo (0.74)

Indicadores de compromiso en los asuntos públicos:

- Grado de participación en las elecciones presidenciales, 1988 y 1992 (0.84)
- Porcentaje de personas que asistieron a reuniones públicas sobre asuntos de la escuela o de la comunidad en el último año (0.77)

Indicadores del voluntarismo en la comunidad:

- Nº de organizaciones sin fines de lucro por cada 1000 habitantes (0.82)
- Nº Promedio de veces trabajadas en algún proyecto de la comunidad en el último año (0.65)
- Nº Promedio de veces que realizó trabajo de voluntariado en el último año (0.66)

Indicadores de la sociabilidad informal:

- Porcentaje de personas que pasan mucho tiempo visitando a sus amigos (0.73)
- Nº Promedio de veces entretenido en el hogar el año pasado (0.67)

Indicadores de confianza social:

- Porcentaje de personas que afirman que se puede confiar en la mayoría de gente (0.92)
- Porcentaje de personas que afirman que la mayoría de gente es honesta (0.84)

^a El valor entre paréntesis indica el coeficiente de correlación de cada indicador con el índice construido final en todos los Estados individuales de los Estados Unidos.

FUENTE: PUTNAM (2000). TRADUCCIÓN PROPIA

- ☞ Discutir mejor los pros y contras de la medición via 'Benchmarks' (medidas de capital social absolutas medidas en un punto del tiempo y su comparación con las mismas medidas en otro momento del tiempo) versus medidas de cambio incremental (que se obtienen de preguntar a la gente como ha variado a través del tiempo sin necesidad de fijar una nivel absoluto).
- ☞ Promover el tratamiento de información cualitativa del capital social (diversidad, variabilidad, complejidad).
- ☞ Garantizar la naturaleza y rigor de los indicadores.
- ☞ Mejorar la interpretación y el uso de la información.

CUADRO 7. INDICADORES DE CAPITAL SOCIAL SEGÚN GROOTAERT

Organizaciones horizontales	
Nº y tipo de asociaciones o instituciones locales	Grado de confianza en los acuerdos comerciales
Grado de participación en asociaciones locales	Percepción del grado de organización de la comunidad
Grado en que se toman decisiones participativas	Confiabilidad en las redes de ayuda
Grado de homogeneidad dentro de la organización	Porcentaje del ingreso de los hogares
Grado de homogeneidad en ingreso y ocupación en la asociación	procedente de remesas
Grado de confianza en los vecinos y hogares de la comunidad	Porcentaje del gasto de los hogares destinado a regalos y transferencias
Grado de confianza en el gobierno	
Sociedad civil y política	
Índice de libertades civiles	Índice de democracia
Porcentaje de personas que afrontan discriminación política	Índice de corrupción
Índice de intensidad de discriminación política	Índice de la ineficiencia del gobierno
Porcentaje de personas que afrontan discriminación económica	Fuerza de las instituciones democráticas
Índice de intensidad de discriminación económica	Indicador de "libertad humana"
Porcentaje de gente involucrada en movimientos separatistas	Indicador de estabilidad política
Índice de Gastil de derechos políticos	Grado de descentralización del gobierno
Índice 'Freedom House' de libertades políticas	Participación de los electores
	Asesinatos políticos
	Cambios de gobiernos constitucionales
Integración social	
Indicador de movilidad social	Tasa de otros crímenes
Indicador de la fuerza de las "tensiones sociales"	Presos por cada 1.000 habitantes
Fragmentación etnolingüística	Tasa de ilegitimidad
Manifestaciones de protesta y disturbios	Porcentaje de hogares con padres solteros
Huelgas	Tasa de divorcio
Tasa de homicidios	Tasa de desempleo juvenil
Tasa de suicidios	
Aspectos legales y de gobernanza	
Calidad de la burocracia	Rechazo a los contratos del gobierno
Independencia del sistema judicial	Fortalecimiento de contratos
Riesgo de expropiación y nacionalización	Contratos intensivos en dinero

FUENTE: GROOTAERT (1998). TRADUCCIÓN PROPIA

- ☉ Avanzar en plantear un enfoque integral y comparativo, aunque requiera un enorme conjunto de datos internacionales (World Values Survey, Índices Gastil, Freedom House).
- ☉ Promover estudios cuantitativos, la medición en sí misma puede promover el capital social. La medición de capital social puede favorecer a la comunidad a plantearse mejor sus objetivos comunes, planificar mejor sus decisiones y favorecer la cohesión dentro de la comunidad.

5. LOS CAMPOS DE INVESTIGACIÓN SOBRE CAPITAL SOCIAL

Es sin duda el notable incremento de las investigaciones relacionadas con el capital social, el mayor reflejo del creciente interés de las diversas disciplinas académicas por analizar los fundamentos sociales de las dinámicas económicas y no económicas.

Siguiendo a Woolcook (2001) existen al menos siete campos en los se ha venido utilizando la teoría del capital social: 1) la familia y los jóvenes; 2) la escuela y la educación; 3) la vida de las comunidades; 4) el trabajo y las organizaciones; 5) la democracia y la gobernanza; 6) los problemas de la acción colectiva; y 7) el desarrollo económico.

Bevort (2007) citando a Caillé (2006) se refiere a que existen al menos cuatro áreas de creciente interés en el campo de la investigación sobre capital social:

- i) El debate sobre las condiciones y prerrequisitos sociales necesarios para una democracia efectiva; donde se abordan aspectos como ¿cuál es el grado y la calidad de la participación en las asociaciones? ¿cuál es el grado de autonomía de las asociaciones, ONG con respecto a los Estados y empresas? ¿qué intereses rigen en las asociaciones?
- ii) La influencia del capital social en el desarrollo económico; este campo de debate ha sido abordado por instituciones internacionales como el Banco Mundial, la OECD, etc. donde en esencia se destaca que la calidad de las instituciones y de la vida democrática condicionales al crecimiento económico.
- iii) El debate en torno a la capacidad de acción colectiva, tanto

a nivel familiar, en el vecindario, en el éxito escolar, a escala intra e interempresarial, etc.

iv) Finalmente, los estudios sobre redes sociales.

Otra clasificación de las áreas de estudio sobre capital social a la que se refiere Bevort (2007) citando a Francke (2005), es aquella que distingue tres niveles de enfoques: meso, macro y micro, cada uno dando prioridad a una dimensión particular del capital social; así el enfoque micro se centra en la naturaleza y formas de comportamiento y de cooperación; el enfoque macro se ocupa de las condiciones (favorables o no) de cooperación; y el enfoque meso analiza de manera particular las estructuras de aplicación de la cooperación.

Vargas (2002) identifica al menos seis temas económicos y otros no económicos hacia donde se ha orientado la literatura académica sobre capital social:

i) **Crecimiento económico.** A partir del trabajo de Knack y Keefer (1997) reconoce que son varios los mecanismos por los cuales el capital social influye positivamente en las tasas de inversión y crecimiento: a) instituciones y políticas estables reducen la incertidumbre y favorecen la inversión; b) la confianza entre las personas reduce los costes de transacción; c) la homogeneidad étnica y social reduce las posibilidades de conflictos sociales.

ii) **Pobreza.** El debate sobre el capital social y superación de la pobreza puede considerarse como un sub campo del desarrollo económico. Los trabajos de Cepal en América Latina y el Caribe y del Banco Mundial han contribuido a aportar un cuerpo teórico y empírico sobre la contribución del capital social "...como herramienta neutral y útil para el diseño de estrategias muy diversas de superación de la pobreza (Durston, 2001)". Así destacan los trabajos de Durston (1999, 2001, 2002), Días-Albertini (2001), Atria y Siles (2003) respaldados por la Cepal y los trabajos de Narayan y Pritchett (1999), Fox (1992, 1996), Fox y Brown (1998), Fox y Gershman (2000), y Grootaert y Narayan (2001) patrocinados por el Banco Mundial.

iii) **Comportamiento de las firmas y los mercados.** A partir de los trabajos de diversos autores se encuentra que existe una asociación positiva entre el capital social y el desarrollo empresarial:
o Las firmas adoptan diferentes respuestas ante la crisis, y éstas son función de la red de contactos sociales de sus

directivos (Meyerson, 1993).

o Dado que el comercio internacional de productos diferenciados no tiene lugar en un mercado con información perfecta, los agentes satisfacen esas demandas de información a través de sus redes familiares y étnicas (Rauch, 1996).

o Se encontró evidencia en Estados Unidos que en el caso de empleados sénior, recibían bonos por valores más altos y se promovían más rápido (Burt, 1997).

o En Madagascar se encontró que el éxito de comerciantes agrícolas depende de la reputación y de los lazos de confianza que se establecen entre los clientes y los productores (Fafchamps y Minten, 1999).

o La conformación de un sector microempresarial agrícola vigoroso en Ghana depende de los lazos de confianza generados a partir de redes sociales formales e informales (Lyon, 2000).

Sobre esta línea de investigación Cohen y Prusak (2001) sostienen que el capital social genera rendimientos económicos y sin él las empresas no pueden funcionar. Exploran los mecanismos a través de los cuales se benefician las empresas del capital social: a) Mejor distribución del conocimiento debido a relaciones establecidas de confianza, marcos comunes de referencia y objetivos compartidos; b) menores costes de transacción debido al alto nivel de confianza y espíritu de cooperación (dentro de la organización y entre la organización sus clientes y socios); c) bajas tasas de rotación de personal, reduce los costes de separación así como los gastos de contratación y entrenamiento lo cual evita las discontinuidades que trae consigo los frecuentes cambios de personal manteniendo el valioso conocimiento de la organización; y d) mayor coherencia en las acciones debido a la estabilidad de la organización y al entendimiento compartido.

Asimismo Castro (2005) afirma que el capital social está adquiriendo una importante relevancia en los estudios sobre las organizaciones, y que es un poderoso factor explicativo del éxito relativo de empresas y actores, a través del fortalecimiento de las relaciones con los proveedores, las redes regionales de producción, el aprendizaje entre organizaciones, la innovación del producto, la creación de capital intelectual y el emprendimiento.

iv) **Economías en transición.** Existen algunos estudios que

vinculan el capital social al desarrollo de economías en transición. La existencia de mecanismos informales de regulación –cuando no existen o no operan instituciones formales- y el comercio regional, la reactivación económica mediada a través de redes sociales y barreras institucionales, etc.

v) **Acción colectiva.** La literatura de capital social y acción colectiva se puede analizar en al menos tres contextos: local-urbano, local-rural y microfinanzas. En el primer caso, la evidencia empírica señala que el fortalecimiento del capital social es fundamental para mejorar la calidad de vida en los barrios pobres (asociación positiva entre provisión de vivienda y compromiso cívico, asociaciones vecinales para la recolección de basura, etc.).

En el contexto local-rural el capital social en forma de confianza y reciprocidad resulta útil para el manejo de los recursos comunes (provisión de agua para irrigación y consumo humano, eficiencia técnica, conservación de recursos, etc.), promueve la participación en proyectos de desarrollo y reduce los incentivos para el comportamiento oportunista, aunque está condicionado por la homogeneidad económica y social de la población.

En el contexto de las microfinanzas, la evidencia empírica indica que la eficacia de los sistemas de ahorro y crédito orientado a microempresarios pobres, depende de los arreglos institucionales existentes y de los vínculos sociales existentes entre deudores, y entre éstos y los ahorradores, que facilita la selección de los beneficiarios y el control del cumplimiento de las obligaciones adquiridas.

vi) **Desempeño económico de los inmigrantes.** Se destaca que el estudio sobre capital social y el desempeño económico de los inmigrantes es todavía un campo fértil. Alguna evidencia empírica ha abordado cuestiones relacionadas con: los carteles obreros de la construcción y su influencia en la nueva contratación, la composición del hogar y la probabilidad de crear negocios familiares, etc.

Entre los temas no económicos, que este mismo autor señala que se han abordado en la literatura sobre capital social están:

i) **Sistema educativo y logro escolar.** Se destaca que la educación fue una de las primeras áreas donde se empleó el concepto del capital social. Los estudios versan sobre la influencia

de la educación de los padres, de su ocupación y el divorcio en el logro educativo de los hijos.

ii) **Salud pública.** La asociación entre capital social y salud pública se ve reflejada en mejores expectativas de vida y menores tasas de mortalidad, que son posibles debido a una mayor confianza en el gobierno, mayor participación política y mejores relaciones laborales.

Hay que destacar también los estudios relacionados con el capital social, el desarrollo local y la gobernabilidad del territorio. Camagni (2003) revisa las características de los milieux innovateurs o entornos innovadores, como posibles referencias para la generación de capital social, que es considerado con un sentido distinto del tradicional en economía, ya que enfatiza su carácter de capital de relación.

Camagni define el milieu innovateur como “...el conjunto de relaciones que conducen a integrar un sistema local de producción, un conjunto de sujetos y representaciones, y una cultura industrial, que genera un proceso dinámico de aprendizaje colectivo”. Los elementos fundamentales son la proximidad geográfica (reducción de costes de transacción) y proximidad sociocultural (códigos morales y cognitivos, confianza recíproca, modelos compartidos de comportamiento, etc.), que determinan una elevada probabilidad de interacción y sinergia entre los agentes económicos, que el autor conviene en llamar ‘capital relacional local’ que genera una predisposición a favor de la cooperación, la confianza, la cohesión y el sentido de pertenencia.

Barreiro (2007) sobre capital social, gobernanza y participación cívica manifiesta que la gobernanza y el buen gobierno local, exigen la disponibilidad y la acumulación del capital social. Además destaca que “(...)La importancia creciente de los flujos y de las interacciones en una economía y en una sociedad globalizada y en una sociedad-red, acentúan aún más la importancia del capital social para el desarrollo local (...)”.

Otro campo de debate que ha empezado a florecer es el de capital social y género. Existe una fuerte interrelación entre capital social y género que se manifiesta a través del reconocimiento del género - asociado a la equidad entre hombres y mujeres- como categoría de análisis social y que forma parte esencial del medio cultural donde prospera la confianza (López, 2001).

Por lo que en sociedades con relaciones entre hombres y mujeres más igualitarias, será más alto el nivel de confianza que exista en la sociedad. Narayan y Shah (2000) manifiestan que la desigualdad en el acceso a recursos y oportunidades entre hombres y mujeres, se mantiene a pesar de las mejoras en el acceso a actividades productivas o a mejoras en la educación y la salud por parte de las mujeres; el acceso a los recursos y a las oportunidades vendría definido por las normas, los valores y las relaciones desiguales de poder entre hombres y mujeres (roles) que persisten en las sociedades.

El Cuadro 8 presenta algunas referencias sobre el tratamiento teórico y empírico sobre las diferentes áreas de investigación del capital social, que pueden encontrarse en internet. Los denominados interlocutores, *stakeholders*, grupos de interés o partícipes pueden pertenecer a la organización o bien ser externos a ella y mantener diferente grado de implicación en los procesos productivos y organizativos de la corporación: clientes, empleados y sus familias, proveedores, comunidades locales, sociedad nacional e internacional, por ejemplo (De la Cuesta González: 2004: 282).

CUADRO 8. RECURSOS DISPONIBLES EN INTERNET SOBRE CAPITAL SOCIAL

- Bowling alone: <http://www.bowlingalone.com/>
- Community Driven Development: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTCDD/0,,menuPK:430167~pagePK:149018~piPK:149093~theSitePK:430161,00.html>
- Observatory PASCAL. Place Management, Social Capital and Learning Regions: <http://www.obs-pascal.com/>
- Social Capital: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTSOCIALCAPITAL/0,,contentMDK:20642703~menuPK:401023~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:401015,00.html>
- Assist Social Capital: <http://www.social-capital.net/>
- Australian Bureau of Statistics (ABS) Social Capital web site: <http://www.abs.gov.au/websitedbs/c311215.nsf/0/3af45bbd431a127bca256c22007d75ba?OpenDocument>
- Australian Institute of Family Studies: <http://www.aifs.gov.au/>
- Center for Civil Society Studies: <http://www.ccss.jhu.edu/>
- Center for the study of Public Policy, Social Capital Home Page: <http://www.socialcapital.strath.ac.uk/introsoccap.html>
- Citizen Governance: Quality and Trust in Government: <http://soc.kuleuven.be/io/trust/eoproject.htm>
- CONNEX, Connecting Excellence on European Governance: <http://www.mzes.uni-mannheim.de/projekte/typo3/site/index.php?id=173>
- Development Trusts Associations (DTA): <http://www.dta.org.uk/>
- The Donor Exchange, Coordination and Information Mechanism (DECIM): <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/EXTCAREGTOPSOCDEV/EXTCAREGTOPNGOCIVSER/0,,contentMDK:208>

[56207~menuPK:906560~pagePK:34004173~piPK:34003707~theSitePK:710361,00.html](http://www.lse.ac.uk/collections/ESOCLab/56207~menuPK:906560~pagePK:34004173~piPK:34003707~theSitePK:710361,00.html)

- Economic and Social Cohesion Laboratory:
<http://www.lse.ac.uk/collections/ESOCLab/>
- Eurobarometer: http://ec.europa.eu/public_opinion/index_en.htm
- Families & Social Capital ESRC Research Group:
<http://www.lsbu.ac.uk/families/index.shtml>
- Freedom House: <http://freedomhouse.org/template.cfm?page=1>
- Global Barometer Surveys: <http://www.globalbarometer.net/>
- IIPPE Working Group on social capital:
http://www.iippe.org/wiki/Main_Page
- Institute for Social Capital. Strengthening civil society and promoting social capital in Ukraine:
<http://www.serhiykostyuk.com/index.php?i=institute>
- Social Capital, Ethics and Development Initiative:
<http://www.iadb.org/projects/project.cfm?id=RG-T1033&lang=en>
- La Economía Solidaria: <http://www.economiasolidaria.net/>
- Learning by Connecting: <http://www.learningbyconnecting.com/>
- American National Elections Studies: <http://www.electionstudies.org/>
- OECD's Human and Social Capital Publications & Documents, Reports:
http://www.oecd.org/findDocument/0,3354,en_2649_34543_1_1_1_1_1,00.html
- Participation and civic engagement in poverty reduction strategies:
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTPCENG/0,,menuPK:410312~pagePK:149018~piPK:149093~theSitePK:410306,00.html>
- Project on Honesty and Trust: <http://www.colbud.hu/honesty-trust/>
- PRISM-EU IntangAbility:
<http://www.intangability.com/researchandcollaboration/prism/>
- IDEa: Improvement and Development Agency for local government:
<http://www.idea.gov.uk/idk/core/page.do?pageId=1>
- Social Capital and the Voluntary Sector :
http://www.lse.ac.uk/collections/CCS/projects/social_capital_and_the_Voluntary_sector.htm
- Social Capital and Community Building:
<http://www.library.usyd.edu.au/subjects/socialwork/socialcapital.html>
- Social Capital, Political Participation and Local Development:
<http://www.adm.ufba.br/capitalsocial/capsocingles.htm>
- Social Capital: <http://www.gnudung.com/intro.html>
- Social Capital Gateway: <http://www.socialcapitalgateway.org>
- SOQUIT Project: <http://www.eurescom.de/socquit/>
- T3 Group Trust, Theory and Technology:
<http://www.istc.cnr.it/T3/index.html>
- The Social Capital Community Benchmark Survey:
<http://www.cfsv.org/communitysurvey/index.html>
- Transparency International: <http://www.transparency.org/>
- UK National Statistics Social Capital Project:
<http://www.ons.gov.uk/about-statistics/user-guidance/sc-guide/index.html>
- Western Cape Social Capital Network:
<http://www.capegateway.gov.za/socialcapital>
- Water and Sanitation Program (WSP): <http://www.wsp.org/>
- World Values Survey: <http://www.worldvaluessurvey.org/>

FUENTE: ADAPTADO DE: [HTTP://WWW.SOCIALCAPITALGATEWAY.ORG](http://WWW.SOCIALCAPITALGATEWAY.ORG)

6. LOS ESTUDIOS DE CAPITAL SOCIAL EN PAÍSES MÁS AVANZADOS Y MENOS AVANZADOS

Como ya hemos aludido anteriormente, los trabajos sobre capital social han venido experimentando un notable crecimiento a partir de los noventa, mostrando un avance sostenido sobre todo en los últimos 10 años (véase Gráfico 1).

De acuerdo con la Base de Datos Internacional ISI Web of Knowledge (Thomson-Reuters), la mayor proporción de trabajos se han publicado en inglés (cerca del 93%), y se circunscriben sobre todo a las áreas de economía y negocios; psicología; sociología; y ciencias conductuales.

Por otra parte se constata que los estudios empíricos que más abundan sobre capital social son los desarrollados a nivel micro, es decir estudios a escala individual, familiar, y comunitario.

GRÁFICO 1. ARTÍCULOS SOBRE CAPITAL SOCIAL INDIZADOS EN BASES INTERNACIONALES 1990-2009



FUENTE: ISI WEB OF KNOWLEDGE, WEB OF SCIENCE. CONSULTA AL 01/07/09

En términos generales, como se verá a continuación, se encuentran también diferencias entre las investigaciones realizadas o que hacen referencia al capital social en países más avanzados y menos avanzados. Por ejemplo, se observa que ha existido una mayor preocupación por la relación del capital social con el crecimiento económico, las redes organizacionales e institucionales, y la innovación, en ámbitos más desarrollados que en los menos desarrollados. Los estudios sobre capital social y pobreza, desarrollo rural, empoderamiento, sociedad civil y ciudadanía, por su parte, han tenido mayor desarrollo en sociedades menos avanzadas, donde estos temas, sin duda, resultan más acuciantes.

En el Cuadro 9 aparecen los trabajos empíricos sobre capital social más citados en los últimos años según la base de datos ISI Web of Knowledge-Thomson, agrupados por áreas de estudio. Dentro de ellos destacan al menos tres áreas que han recibido una proporción significativa de citas en los últimos años: i) Las redes y alianzas empresariales; ii) Salud pública y bienestar colectivo; y iii) Estatus social y confianza.

Por otra parte, publicaciones recientes como 'Knowledge and social capital. Foundations and Applications' (Lesser, 2001); 'Social capital and information technology' (Huysman y Wulf, 2004); y 'In good company. How social capital makes organizations work' (Cohen y Prusak, 2001), constituyen también una muestra de cuál ha sido la orientación que se ha dado al estudio del capital social en los países más avanzados.

Siguiendo a Woolcock (2001), en los países de la OECD, las investigaciones sobre capital social abarcan a los estudios urbanos, salud pública y la vida en la empresa. Concluye que, controlando otras variables clave, aquellos que tienen buenos contactos, tienen a su vez más probabilidad de tener vivienda, ser saludables, ser contratados y ser felices (véase Cuadro 10). Estas conclusiones coinciden de algún modo con la tendencia encontrada a partir del ejercicio bibliométrico realizado con la base de datos ISI Web of Knowledge, Web of Science (Thomson Reuters).

Por el contrario en ámbitos menos desarrollados, como es el latinoamericano, la tendencia que han seguido los estudios del capital social puede ilustrarse a partir de las recientes publicaciones: "El capital social campesino en la gestión del Desarrollo Rural. Días, Equipos, Puentes y Escaleras" (Durston, 2001); "Capital

social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma” (Atria y Siles, 2003); “Aprender de la Experiencia. El Capital Social en la Superación de la Pobreza” (Arriagada, I. 2005), todos ellos promovidos por la Cepal; y el estudio de la CAF “Capital Social. Clave para una agenda integral de desarrollo” (Jaramillo y Szauer (Ed), 2003).

CUADRO 9. ESTUDIOS EMPÍRICOS INTERNACIONALES SOBRE CAPITAL SOCIAL POR ÁREA DE ESTUDIO

ÁREA DE ESTUDIO	TRABAJO	AUTOR	AÑO
Estatus social, confianza, salud	Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment	Paxton, P	2000
	Social-class differences in family-school relationships - the importance of cultural capital	Lareau, A	2000
	Measuring trust	Glaeser, EL; Laibson, DI; Scheinkman, JA; Soutter, CL	1999
	Social capital, SES and health: an individual-level analysis	Veenstra, G	1999
Ingreso per cápita	Why do some countries produce so much more output per worker than others?	Hall, RE; Jones, CI	1999
	Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation	Knack, S; Keefer, P	1997
Pobreza, desigualdad	The asset vulnerability framework: Reassessing urban poverty reduction strategies	Moser, CON	2000
	Poor people, poor places, and poor health: the mediating role of social networks and social capital	Cattell, V	1998
Propiedad, Migración y Barreras a la movilidad	What's driving Mexico-US migration? A theoretical, empirical, and policy analysis	Massey, DS; Espinosa, KE	2001
	Incentives and social capital: Are homeowners better citizens?	DiPasquale, D; Glaeser, EL	1996
Redes y Alianzas empresariales	Learning and protection of proprietary assets in strategic alliances: Building relational capital	Kale, P; Singh, H; Perlmutter, H	2000
	Social capital, structural holes and the formation of an industry network	Walker, G; Kogut, B; Shan, WJ	1997
	Embeddedness in the making of financial capital: How social relations and networks benefit firms seeking financing	Uzzi, B	1999
	Redundant governance structures: An analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries	Rowley, T; Behrens, D; Krackhardt, D	1984
	The duality of collaboration: Inducements and opportunities in the formation of interfirm linkages	Ahuja, G	1999

	Why should I share? Examining social capital and knowledge contribution in electronic networks of practice	Wasko, MM; Faraj, S	1993
	Social capital and value creation: The role of intrafirm networks	Tsai, WP; Ghoshal, S	1998
Salud pública y bienestar colectivo	Social capital, income inequality, and mortality	Kawachi, I; Kennedy, BP; Lochner, K; ProthrowStith, D	1997
	Inequality in income and mortality in the United States: Analysis of mortality and potential pathways	Kaplan, GA; Pamuk, ER; Lynch, JW; Cohen, RD; Balfour, JL	1996
	Social capital and self-rated health: A contextual analysis	Kawachi, I; Kennedy, BP; Glass, R	1999
	Social ties and mental health	Kawachi, I; Berkman, LF	1996
	Crime: social disorganization and relative deprivation	Kawachi, I; Kennedy, BP; Wilkinson, RG	1999
Comportamientos y actitudes individuales; trabajo voluntario	Individual-level evidence for the causes and consequences of social capital	Brehm, J; Rahn, W	1997
	Who cares? Toward an integrated theory of volunteer work	Wilson, J; Musick, M	2000

FUENTE: ISI WEB OF KNOWLEDGE, WEB OF SCIENCE. CONSULTA AL 01/07/09
ELABORADO A PARTIR DE LOS ARTÍCULOS EMPÍRICOS MÁS CITADOS.

CUADRO 10. ESTUDIOS EMPÍRICOS SOBRE CAPITAL SOCIAL EN PAÍSES OCDE

ÁMBITO	AUTOR	TÍTULO
Estudios urbanos	R. Gittel y A. Vidal (1998)	Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy
	R. Sampson, J. Morenhoff y F. Earls	Beyond social capital: spatial dynamics of collective efficacy for children
Salud	I. Kawachi, B. Kennedy y R. Glass (1999)	Social capital and self-rated health: A contextual analysis
	I. Kawachi y L. Berkman (2000)	Social cohesion, social capital and health
Vida en la empresa	Burt, R. (2000)	The network structure of social capital
	Tsai y Ghoshal (1998)	Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks

ELABORACIÓN PROPIA. ADAPTADO DE WOOLCOOK (2001)

En el Cuadro 11 a partir del Portal Redalyc se presentan los campos de investigación sobre capital social que más se han desarrollado en los últimos años en Latinoamérica (exceptuando los trabajos publicados en España y Portugal).

CUADRO 11. ESTUDIOS SOBRE CAPITAL SOCIAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Área	Título	Autor	Año	País
Universidad	El capital social en el futuro de la Universidad	Chapela, M. y Jarrillo, E.	2004	México
	Orientaciones para la enseñanza de la ética, el capital social y el desarrollo en las universidades latinoamericanas	Vallaey, F.	2003	Venezuela
Relaciones inter organizativas	Capacidad emprendedora y capital social	Rusque, A.	2005	Venezuela
	Confianza, capital social y desempeño de organizaciones	Gordon, S.	2005	México
Migraciones	Migrant Participation in Local European Democracies: Understanding Social Capital through Social Movement Analysis	Koff, H.	2005	México
	Human Capital versus Social Capital. A Comparative Analysis of Immigrant Wages and Labor Market Incorporation in Japan and the United States	Cornelius, W.; Valdez, Z. y Tsuda, T.	2003	México
	¿De aquí para allá o de allá para acá? Clubes de migrantes jaliscienses: promoción estratégica de capital social y desarrollo	Hernández, L.	2006	México
Emprendimiento Juvenil	Capital social juvenil y evaluación programática hacia jóvenes	Dávila, O. y Gloria, C.	2003	Chile
Desarrollo local, desarrollo rural y empoderamiento comunitario, Tercer Sector	Capital social y desarrollo rural		2003	Ecuador
	El rol del capital social en los procesos de desarrollo local. Límites y alcance en grupos indígenas	Mota, L. y Sandoval, E.	2006	México
	Capital social y Tercer Sector en diversos escenarios mundiales ¿Binomio dinamizados de recursos intangibles hacia el desarrollo de lo global? Notas para un debate	Fabre, D.	2004	México
	Desarrollo sostenible, capital social y municipio. Aproximación a la configuración del municipio como agente de desarrollo	Villegas, J.	2002	Venezuela

Vulnerabilidad, pobreza	El capital social como apoyo a la superación de problemas en la población desplazada por la violencia en Colombia	Palacio, J., Sabatier, C. Abello, R., Amar, J. Madariaga, C.	2001	Colombia
	A Formação do Capital Social na América Central: violência política, repressão, dor e perda	Booth, J. y Bayer, P.	2001	Brasil
	Nueva pobreza urbana. Vivienda y capital social en Santiago de Chile, 1985-2001	Blonda, L.	2004	Chile
Democracia, redes políticas, cultura política	Capital social, crisis de la democracia y educación ciudadana: la experiencia chilena	Valdiviezo, P.	2003	Brasil
	Capital social y redes políticas. Acciones públicas en la zona metropolitana de Monterrey. Nuevo León.	Mariñez, F.	2007	México
	Cultura política, capital social e percepções sobre corrupção: uma investigação quantitativa em nível mundial	Power, T.	2003	Brasil
	Confiança interpessoal e Comportamento Político: microfundamentos da teoria do capital social na América Latina	Rennó, L.	2001	Brasil

ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE REDALYC A 01/07/09

Tal como se aprecia son las temáticas relacionadas con i) Desarrollo local y rural, empoderamiento comunitario, Tercer Sector; ii) Democracia, redes políticas, cultura política; iii) Pobreza y vulnerabilidad y iv) migraciones, las que han merecido la mayor atención en el análisis del capital social.

En nuestra opinión, esta diferenciación en relación a las temáticas de estudio sobre el capital social puede deberse, de alguna manera, a los diferentes niveles de cohesión social de las sociedades. Esta es una hipótesis que debiera ser explorada y contrastada con rigurosidad en investigaciones futuras a partir de la tendencia y de las pistas que se obtienen de las publicaciones relacionadas con el capital social.

Como bien se conoce, los conceptos de capital social y cohesión social aunque resultan próximos no son totalmente equivalentes. Al considerar al capital social como el manejo de un conjunto de normas, redes y lazos de confianza que permiten sentar las bases de la acción colectiva y de reciprocidad en el trato, que luego puede hacerse extensivo al conjunto de la sociedad; se está haciendo

referencia a un acervo que poseen los agentes sociales y que contribuye a tener una sociedad más cohesionada (Ottone, 2007). Aunque puede existir también causalidad a la inversa, ya que cuanto más cohesionada es una sociedad existen mejores condiciones para la creación y mantenimiento del capital social.

En América Latina, la mayor presencia de grandes disparidades en los niveles de ingreso, los bajos niveles de desarrollo institucional, el alto grado de desconfianza mutua, la presencia de sociedades civiles poco estructuradas, la existencia de normas de reciprocidad selectiva en lugar de normas generalizadas, la existencia de redes clientelares en lugar de redes de solidaridad, estados débiles, patrimoniales y privatizados, en lugar de un estado benefactor, etc. entre otros factores condicionan fuertemente los niveles de capital social existentes, y por tanto, la cohesión social de estas sociedades (Bodemer, 2007). Cabe notar que nuevamente el problema de circularidad en las relaciones de causalidad vuelve a estar presente en este razonamiento.

Pero el problema, se vuelve más complejo cuando se constata la ambigüedad del término de cohesión social, sus indicadores y las políticas públicas para encararlo, en América Latina frente a lo que se ha realizado en la Unión Europea.

De manera general siguiendo los trabajos de Cepal (2003) la cohesión social no sólo tiene que ver con los mecanismos de inclusión y exclusión en la sociedad, sino cómo estos mecanismos influyen en las conductas y percepciones de los individuos (con su sentido de pertenencia) de una sociedad.

Mientras que en la Unión Europea la agenda sobre cohesión social comprenden un conjunto amplio de políticas orientadas a reducir la brecha de ingresos, garantizar un mayor acceso al empleo, la educación y la salud, dando por sentado a partir de los derechos sociales que hay una relación intrínseca entre la inclusión y los mecanismos de integración y el sentido de plena pertenencia a la sociedad; en América Latina, sin embargo, las singularidades que persisten, mencionadas anteriormente, hacen que estos mecanismos no funcionen automáticamente dificultando las condiciones necesarias para lograr la cohesión social.

Por otra parte, en América Latina podría verse el capital social como la manifestación de una estrategia de desarrollo comunitario que intenta “sustituir” determinadas carencias con respecto a otros tipos

de capitales que suelen ser provistos o, al menos, potenciados por el Estado.

En términos de medidas de política, también puede verse que existe una diferenciación en las estrategias de la generación y/o reactivación de capital social en lo que se conoce como sociedades de “primer tipo” versus las de “segundo tipo” siguiendo la terminología de Kaztman (2003).

Las primeras están referidas a aquellas sociedades que han acumulado capital social virtuoso –generalmente está referido al capital social tipo “bridging” que aunque es más difícil de crear y mantener es el más efectivo, y que se traduce en mejoras en el crecimiento económico y en mayor eficiencia de las instituciones- por largos períodos de tiempo, pero los profundos cambios en las últimas tres décadas en el mercado, el Estado y la sociedad han socavado la estructura social en la que se cimentaba dicho capital.

Las sociedades de “segundo tipo” por el contrario, son sociedades en las que nunca hubo capital social virtuoso, o en las que es necesario transformar el existente, de modo que sea coherente con la integración de las sociedades en condiciones de equidad. En este segundo grupo encajaría la mayoría de los países latinoamericanos.

De modo que las estrategias de acción y de las formas de capital social deberán considerar las distancias entre las metas que se plantean y la situación actual de los países en relación a las estructuras sociales vigentes. Dichas estrategias serán diferenciadas en relación al avance logrado en términos de construcción de un estado de bienestar, que permita la construcción de capital social en sectores populares o excluidos que les permita negociar con las élites el compromiso con el funcionamiento de sus sociedades y la construcción de ciudadanía.

Por otra parte, siguiendo a Durston (2001) la diversidad de las posiciones intelectuales y la aplicación de políticas públicas relacionadas con el capital social, comprenden un continuum ideológico que va de conservadores a progresistas. Por el lado progresista las preocupaciones han ido orientadas aspectos como empoderamiento, ciudadanía, pluralismo y democratización. Por el contrario, del lado más conservador el capital social se situaría en un compromiso con estructuras familiares tradicionales y en un orden moral colectivo fundado en valores tradicionales.

En otras palabras este continuo ideológico iría desde el lado más conservador y conformista con las estructuras socioeconómicas nacionales vigentes, hasta el lado más progresista que se identifica con la necesidad de cambiar los sistemas y estructuras profunda y esencialmente injustas e inequitativas. Este último escenario sería el que estaría predominando en América Latina, donde a partir de los estudios empíricos sobre pobreza apuntan a un cambio de las relaciones entre el estado y los grupos pobres, indispensable para modificar la dinámica de la pobreza, la exclusión y la desigual distribución de activos como es el capital social.

Volviendo a los aspectos relacionados con el sentido de inclusión y pertenencia, por cierto deficitarios en América Latina, y las singularidades que condicionan la cohesión social comentados antes; hay que destacar, por tanto que el problema de la cohesión social se vuelve multifacético.

Siguiendo a Ottone (2007), lo que se requiere en América Latina es un tratamiento sistémico para abordar la inclusión socioeconómica, el reconocimiento de la diversidad, el mejoramiento de las instituciones de sanción y fiscalización, los mecanismos de reciprocidad y de solidaridad, y la cultura cívica. Cuando persiste un clima de injusticia social, junto con la frustración de expectativas de movilidad social, acceso a recursos y oportunidades, etc. es más probable que se deteriore la confianza, se deslegitime la democracia e incrementen los conflictos. Y todo ello atenta contra la cohesión de la sociedad.

7. LA AGENDA PENDIENTE DE INVESTIGACIÓN

Siguiendo a Durston (2001) una tarea pendiente es seguir profundizando sobre el capital social tanto como parte de la solución, pero también como parte del problema. Este autor adelanta que como parte del problema subyace la cuestión de que el capital social está inherentemente conectado con la exclusión social –la idea de que el capital social es un recurso que es utilizado por algunos y que dañan al resto- conduce a una creciente y permanente desigualdad; por lo que el capital social determinaría gran parte de la dinámica que mantiene y reproduce la pobreza. Es lo que Narayan (1999) denominaba como “lazos que unen y también excluyen”.

Durston afirma que la baja tendencia de los pobres a acumular

capital social, como otro tipo de activos, viene muchas veces determinada por la existencia de lobbies y de clientelismo, donde los capitales intangibles de los pobres queda muchas veces anulado, disminuido o destruido, en beneficio de los grupos de más poder. Hay que destacar también, la gran heterogeneidad, desigualdad y exclusión que existe dentro de las comunidades pobres, donde está muy presente la diferenciación económica de los hogares; de modo que las diferencias de poder entre pobres distorsiona aún más el capital social haciendo posible que grupos dominantes establezcan relaciones clientelares con agentes externos, alimentando la pasividad dentro de la comunidad y acrecentando la diferenciación entre los grupos dominantes y el resto.

La atención de estos aspectos que consideran al capital social como parte del problema, merecen sin duda más discusión sobre todo porque no está igualmente distribuido y tampoco por lo general es un activo que poseen en menor cuantía los pobres.

Por su parte, las investigaciones que abordan al capital social como parte de la solución, son más profusas y han demostrado sobradamente su potencial para la superación de la pobreza.

Sin embargo, Durston refiriéndose a América Latina, llama la atención a la necesidad de lograr una mayor iteración entre teoría y práctica entre el capital social y la política pública, o lo que es lo mismo cómo el estado puede aportar a la potenciación del capital social. Como parte de líneas estratégicas para lograr esta iteración, subraya: i) la importancia de implementar metodologías que van de la investigación a la acción y que apoyan la formación del capital social en comunidades, organizaciones, barrios (muchas veces esto se ve limitado por el problema de la medición); ii) la necesidad de lograr relaciones sinérgicas entre los pobres y los agentes o agencias de desarrollo, superando esquemas de naturaleza tecnocrática; y iii) la importancia de una agencia externa para la formación y respaldo de actores sociales pobres en el plano municipal como eje de la descentralización.

Y en este contexto existe la necesidad todavía prioritaria de investigaciones empírica cualitativas, que den luces sobre nuevas hipótesis y que anticipen nuevos hallazgos. A menudo y siguiendo a Arrow (2000) la posibilidad de cuantificar el capital social, nos distrae de la posibilidad de diagnosticar y evaluar cualitativamente, las relaciones socioculturales específicas, que permiten, en el marco de los programas y proyectos de superación de la pobreza, potenciar

la confianza, la cooperación y la superación de conflictos.

Al respecto un aspecto pendiente de la investigación y que destaca Durston es, que dado que las relaciones sociales no se derivan de la suma de interacciones entre individuos, sino de sistemas complejos que emergen de la co-evolución de las decisiones e interacciones, se deberán detectar los principios de funcionamiento de estos sistemas o estructuras socioculturales.

Flores y Rello (2001) en relación a la agenda de investigación afirman que se debe avanzar aún más en reflexionar en las diversas dimensiones del capital social, en la distinción de los efectos que produce el capital social de los efectos que producen otras variables, y sobre todo, analizar de manera más rigurosa sus conexiones con otras variables (sociales y económicas) en circunstancias específicas, en otras palabras arrojar más luces sobre qué conexiones existen entre el capital social y otros factores impulsores del cambio social.

Sobre el particular estos autores coinciden en señalar en que un punto de la agenda de investigación a futuro es profundizar sobre el papel que desempeñan las instituciones existentes en diferentes países –que son reflejo de las estructuras de poder político y económico- en tanto facilitan o son realmente un escollo para el surgimiento del capital social. De hecho la evidencia empírica sustenta este hecho, ya que a pesar de que se reconoce que el capital social aporta tantas ventajas, continua siendo escaso, no florece más e inclusive se ha debilitado allí donde había cobrado fuerza.

La sustentabilidad del capital social es otro aspecto que debe considerarse en la agenda de investigación, en la medida que el capital social sea considerado no como un stock, sino como un proceso, en el que es necesario comprender los mecanismos que lo acrecientan o lo disminuyen en el tiempo, de modo que realmente pueda constituir un verdadero factor de impulso al desarrollo, y viceversa.

Finalmente otra línea de investigación que permitirá participar activamente en el debate teórico y operativo sobre capital social, es la relacionada con la importancia que tiene el aprovechamiento de los propios recursos, entre ellos el capital social, en el desarrollo territorial. En la medida que el capital social que poseen los territorios propicia un entorno favorable para que los agentes económicos realicen inversiones, generen y difundan conocimiento

y produzcan bienes y servicios, es importante conocer los procesos de generación de dicho capital, en especial bajo qué condiciones los territorios invierten en él y cómo se asegura su proceso de acumulación. En otras palabras conocer los mecanismos a través de los cuáles el capital social es fundamental para el desarrollo local, como fuente de emprendimiento, de creación de redes empresariales e instituciones, promoción de la competitividad empresarial y territorial, entre otros.

8. BIBLIOGRAFÍA

- Adam, F. y Roncevic, B. (2003). "Social Capital: Recent Debates and Research Trends" en *Social Science Information* 42, 155-183.
- Adler, P. S., y Kwon, S.-W (2000). "Social capital: The good, the bad, and the ugly". en E. Lesser (Ed.), *Knowledge and social capital: Foundations and applications*: 89-115. Boston: Butterworth-Heinemann.
- Adler, P. S, y Kwon, S.-W (2002). 'Social Capital: Prospects For a New Concept.' *Academy of Management. The Academy of Management Review* 27: 17-40
- Akerlof, R. J. (2008) "A Theory of Social Interactions", documento sin publicar, Departamento de Economía, Universidad de Harvard.
- Akerlof, G.A. y Kranton, R. (2000). "Economics and Identity", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, nº3, pp. 715-753.
- Akerlof, G.A. y Kranton, R. (2008). "Economics and Indentity", Documento sin publicar, Universidad de California-Berkeley y Duke University.
- Aldridge, S.; Halpern, D. y Fitzpatrick, S. (2002). *Social Capital: A Discussion Paper*. London, England: Performance and Innovation Unit
- Arriagada, I. (2005). *Aprender de la experiencia El capital social en la superación de la pobreza*. Libros de la Cepal Nº 86, Santiago de Chile, septiembre.
- Arrow, K. J. (2000): "Observations on social capital". IN World Bank, *Social capital: A multifaceted Perspective*. World Bank. Washington D C
- Atria, R. y Siles, M. (2003). *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Naciones Unidas, Cepal y Michigan University.
- Barreiro, F. (2007). *Capital social y desarrollo territorial*. Documento de trabajo. Pasantía en España Desarrollo Económico Territorial. Instituto Universitario de Análisis Económico y Social y Gobierno de Chile, Ministerio del Interior, Subsecretaria de Desarrollo Regional y Administrativo.
- Baum, F. y Ziersch (2003). 'Social Capital.' *Journal of Epidemiology Community Health* 57: 320-3.
- Bevort, A. (2007). "Las líneas de investigación del capital social". Documento de Trabajo, Universidad del País Vasco - EUSTAT.
- Bodemer, K. (2007). "Entrevista a Klaus Bodemer". *Puente @ Europa - Año V - Número 3/4 - Noviembre 2007*, pp. 33-37.
- Bourdieu, P. (1986). "The Forms of Capital" en *Handbook of theory and research for the sociology of education*, edited by John G Richardson. New York: Greenwood Press., 241-58.

- Brown, L. y Ashman, D. (1996). 'Participation, Social Capital, and Intersectoral Problem Solving: African and Asian Cases.' *World Development* 24: 1467-1479.
- Burt, R. S. (1997). "A note on social capital and network content" en *Social Networks*, 19: 355-373.
- Camagni, R. (2003). "Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio" en *Investigaciones Regionales N°2*, Madrid, 31-57.
- Castro, I. (2005). *El capital social en las redes interorganizativas: un estudio en el sector construcción español*. Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla, Departamento de Administración de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados.
- Cavaye, J (2004). "Social Capital: A Commentary on Issues, Understanding and Measurement" Australia: Observatory PASCAL - Place Management, Social Capital and Learning Regions.
- Cohen, D. y Prusak, L. (2001). *In good company. How social capital makes organizations work*. Harvard Business School Press.
- Coleman, J. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital" en *The American Journal of Sociology* 94: S95.
- Collier, P. (1998). "Social Capital and Poverty" World Bank.
- Collier, P. (2002). "Social capital and poverty: a microeconomic perspective", en *The Role of Social Capital in Development*, edited by Thierry Van Bastelaer. Melbourne: Cambridge University Press, 19 – 41.
- Cortina, A. (2000). "El capital social: la riqueza de las naciones" en *Diario El País*, Opinión.
- Cox, E. y Caldwell, P. (2000). "Making policy social" en *Social capital and public policy in Australia*, edited by Ian Winter. Melbourne: National Library of Australia, 43 - 73.
- Cusack, T. (1999). "Social Capital, Institutional Structures, and Democratic Performance: A Comparative Study of German Local Governments" en *European Journal of Political Research* 35: 1-34.
- Días-Albertini F. J. (2001): "Capital social, organizaciones de base y el Estado: recuperando los eslabones perdidos de las sociabilidad", en Atria, R. (et.al.): *Capital social y reducción de la pobreza: en busca de un nuevo paradigma*, CEPAL y Universidad de Michigan, Santiago de Chile, Chile; pp. 247-302
- Durston, J. (1999). "Construyendo capital social comunitario" en la *Revista de la Cepal N°69*, Santiago de Chile, 103-118.
- Durston, J. (2001). *Capital social- parte del problema, parte de la solución. Su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe*. Cepal, Documento de Trabajo, para International Conference "Toward a new paradigm: Social Capital and poverty reduction in Latin American and the Caribbean.
- Durston, J. (2002): *El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Díadas, equipos, puentes y escaleras*. Libros de la CEPAL, 69.
- Fafchamps, M. y Minten, B. (1999). "Social capital and the Firm: Evidence from Agricultural Trade" *Social Capital Initiative Working Paper*, 17.
- Flores, M. y Rello, F. (2001). *Capital social: virtudes y limitaciones*. Ponencia presentada en la Conferencia Regional sobre Capital Social y Pobreza. CEPAL y Universidad del Estado de Michigan, Santiago de Chile, 24-26 de septiembre de 2001.
- Foley, M. y Edwards, B. (1997). "Escape from politics? Social theory and the social capital debate" en *American Behavioral Scientist* 40: 550.

- Foley, M. y Edwards, B. (1999). "Is it time to disinvest in social capital?" en *Journal of Public Policy* 19: 141-73.
- Fox, J. (1992). 'Democratic Rural Development: Leadership accountability in rural peasant organisations.' *Development Change* 23: 1-36.
- Fox, J. (1994). 'The difficult transition from clientelism to citizenship: Lessons from Mexico.' *World Politics* 46: 151-184.
- Fox, J. (1996). 'How does civil society thicken? the political construction of social capital in rural Mexico.' *World Development* 24: 1089-1103.
- Fox, J. (1997). 'The World Bank and social capital: contesting the concept in practice.' *Journal of International Development* 9: 963-71.
- Fox, J. y Brown, L.D. (1998). *The struggle for accountability: The World Bank, NGOs and the grassroots movement*. Cambridge: MIT Press.
- Fox, J. y Gershman, J. (2000). 'The World Bank and social capital: Lessons from ten rural development projects in the Philippines and Mexico.' *Policy Sciences* 33: 399-419.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust : the social virtues and the creation of prosperity*. London: Hamish Hamilton
- Granovetter, M. (1985) Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 1985, nº 91, pp. 481- 510.
- Grootaert, C. (1998). "Social capital: the missing link?. World Bank Social Capital Initiative, Working Paper No. 3
- Grootaert, C. (2001). 'Social capital: the missing link.' Pp. 9 - 29 in *Social Capital and Participation in Everyday Life*, edited by Eric M. Uslaner. London: Routledge.
- Grootaert, C. y Narayan, D. (2001). *Local institutions, poverty and Household welfare in Bolivia*. The World Bank. Working Paper Social Development Family Environmentally and Socially Sustainable Development Network
- Grootaert, C. y Van Bastelaer, T. (2002): 'Understanding and Measuring Social Capital. A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative' in *Forum Series on the Role of Institutions in Promoting Economic Growth*, Washington: USAID e IRIS.
- Huysman, M. y Wulf, V. (2004). *Social capital and information technology*. Cambridge, MA; London: MIT Press, Martínez (2004)
- Inurritegui, M. (2006). "El rol del capital social en la pequeña agricultura comercial de los valles de Piura" en Escobal, J., Revesz, B. y Trivelli, C. (2003): *Pequeña Agricultura Comercial: Dinámica y retos en el Perú*; Grade, Cipca e IEP, 185-244.
- Jaramillo, F. y Szauer, M. (Ed.) (2003). *Capital social. Clave para una agenda de desarrollo*. Corporación Andina de Fomento.
- Katzman, R. (2003). *Capital social y sociedad civil en América Latina*. Presentación en el Seminario BID sobre La Agenda Ética Pendiente en América Latina. Universidad de la República, Montevideo, Uruguay.) 18 y 19 de diciembre.
- Kliksberg, B. y Rivera, M. (2007): *El capital social movilizado contra la pobreza. La experiencia del Proyecto de Comunidades Especiales en Puerto Rico., Argentina, Buenos Aires, Clacso*.
- Knack, S. y Keefer, P. (1997). "Does social capital have an economic payoff? A country investigation. Working Paper Nº 197. Center for Institutional Reform and the Informal Sector. University of Maryland at College Park.
- Lesser, E. (2001). *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications. Resources for the Knowledge Based Economy*. Butterworth-Heinemann

- Lin, N. (2001). "Building a Network Theory of Social Capital" en *Social capital : theory and research*, edited by Ronald Burt. New York: Aldine de Gruyter, 3-30.
- Lin, N.; Cook, K.S. y Burt, R. (2001). *Social capital : theory and research*. New York: Aldine de Gruyter.
- López, C. (2001). *La dimensión de género del capital social. Equidad de Género: Una Decisión Política*.
- Lyon, F. (2000). "Trust networks and norms: the creation of social capital in agricultural economies in Ghana" en *World Development* 28, 4, 663-681.
- McClenaghan, P. (2000). "Social capital: Exploring the theoretical foundations of community development education." *British Educational Research Journal* 26: 565-582
- Meyerson, E. (1993). "The impact of financial and social capital on firm performance" en *Middle East Technical University Studies in Development* 20, 4, 503-28.
- Nahapiet, J. y Ghoshal, S. (1998). "Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage." *Academy of Management Review* 23: 242.
- Narayan, D. 1999. "Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty." Policy Research Working Paper No. 2167, Washington, DC: World Bank.
- Narayan, D. y Pritchett, L. (1999). "Social capital: Evidence and implications." Pp. 269-296 in *Social Capital: A multifaceted perspective*, edited by Ismail Serageldin. Washington, DC: World Bank
- Narayan, D. y Cassidy, M. (2001). "A dimensional approach to measuring social capital: development and validation of a social capital inventory." *Current Sociology* 49: 59-102.
- Narayan, D. y Shah, T. (2000). *Gender Inequity, Poverty and Social Capital*. The World Bank Poverty Reduction and Management Network. Poverty Group. Washington, D.C.
- North, D. (1990): *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Olson, M. (1982). *The Rise and Decline of Nations*. New Haven: Yale University Press.
- Ottone, B. (Dir.) (2007). *Cohesión social. Inclusión y sentido de pertenencia en América Latina y el Caribe*. Cepal, Aeci y Secretaría General Iberoamericana. Naciones Unidas.
- Pantoja, E. (1999). "Exploring the concept of Social capital and its relevance for Community-Based Development: the case of Coal Mining Areas in Orissa, India" en *Social Capital Initiative Working Paper*, 18.
- Paxton, P. (1999). "Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment." *The American Journal of Sociology* 105: 88.
- Pérez, F., Montesinos, V., Serrano, L., Fernández, J. (2005): *La medición del capital social. Una aproximación económica*. Fundación BBVA, Bilbao, España.
- Portes, A. (1998). "Social capital: its origins and applications in modern sociology." *Annual Review of Sociology* 24: 1-25
- Portes, A. (2000). "The Two Meanings of Social Capital" en *Sociological Forum*, Vol. 15, No. 1 (Mar., 2000), pp. 1-12.
- Portes, A., y Landolt, P. 1996. "The Downside of Social Capital." *The American Prospect*. 26 (May-June): 18-21.
- Portes, A., y Landolt, P. (2000). "Social Capital: Promise and Pitfalls of its Role in Development." *Journal of Latin American Studies* 32: 529.

- Putnam, R. (1993). "The prosperous community: Social capital and public life." *The American Prospect* 4.
- Putnam, R. (1995). "Bowling alone: America's declining social capital." *Journal of Democracy* 6: 65-78.
- Putnam, R. (2000). *Bowling alone : the collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam, R., Leonardi, R. y Nanetti, R. (1993). *Making democracy work : civic traditions in modern Italy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Putzel, J. (1997). "Accounting for the Ôdark side´of social capital: Reading Robert Putnam on democracy" en *Journal of International Development*, 9(7): 939-949.
- Rauch, J. (1996). "Trade and search: Social capital, Sogo Shosha and Spillovers", NBER Working Paper 5618.
- Teachman, J.; Paasch, K. y Carver, K. (1997). "Social capital in the generation of human capital." *Social Forces* 75: 1343-1359.
- Tendler, J. y Freedheim, S. (1994). "Trust in a rent-seeking world: Health and environment transformed in northeast Brazil." *World Development* 22: 1771-1792.
- Trivelli, C. y Yancari, J. (2003). "Vulnerabilidad en los pequeños agricultores comerciales" en Escobal, J., Revesz, B. y Trivelli, C. (2003): *Pequeña Agricultura Comercial: Dinámica y retos en el Perú*; Grade, Cipca e IEP, 107-184.
- Uphoff, N. y Wijayarathna, C. (2000). "Demonstrated Benefits from Social Capital: The Productivity of Farmer Organizations in Gal Oya, Sri Lanka" en *World Development* 28: 1875-1890.
- Vargas, G. (2002). "hacia una teoría del capital social" en *Revista de Economía Institucional*, Vol. 4, Nº6, primer semestre, 71-108.
- Wall, E., Ferrazzi, G. y Schryer, F. (1998). "Getting the goods on social capital." *Rural Sociology* 63: 300-322
- Woolcock, M. (1998). "Social capital and economic development: Towards a theoretical synthesis and policy framework." *Theory and Society* 27: 151-208.
- Woolcock, M. (2001). "The place of social capital in understanding social and economic outcomes." *ISUMA*: 11-17.
- Woolcock, M. (2002). "Social capital in theory and practice: where do we stand?" in *Social Capital and Economic Development: Well-being in Developing Countries*, edited by Sunder Ramaswamy. Cheltenham, UK: Edward Elgar.