

Capital social: las relaciones sociales afectan al desarrollo

Marta Portela Maseda

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas. Actualmente, cursa el Doctorado en Economía Aplicada de la Facultad de CC.EE. de Santiago. Universidad de Santiago de Compostela

Isabel Neira Gómez

Profesora titular de Econometría. Universidad de Santiago de Compostela

Abstract

En este trabajo se trata de analizar la interrelación existente entre el capital social y el crecimiento económico. El estudio de la misma se encuentra en un estado inicial dentro de la literatura económica pero existen numerosos trabajos que plantean la importancia e influencia de este capital en el desarrollo de los países y regiones. Se plantea aquí un análisis del capital social para España y se compara su situación con la de algunos países europeos. Se realiza, asimismo, un análisis econométrico relacionando el crecimiento, medido a través del PIB, con variables de capital social y de capital humano.

Las recientes investigaciones en capital social desarrolladas, principalmente, en la última década del s. XX, han dado como resultado numerosos estudios que confirman la importancia de esta variable en el crecimiento económico.

El objetivo de este artículo es, precisamente, tratar de analizar la interrelación existente entre el capital social y el crecimiento económico. Esta relación se encuentra en un estado incipiente de investigación dentro de la literatura económica, si bien son numerosos los autores que plantean esta nueva variable como uno de los elementos a tener en cuenta al hablar de desarrollo económico.

Este interés ha surgido para tratar de explicar el distinto nivel de crecimiento observado entre economías con similares parámetros macroeconómicos y similares puntos de partida. Se buscaba una razón que ayudase a comprender porque una región se desarrollaba más rápidamente que la otra y el concepto de capital social puede ayudar a esta comprensión.

Para ello en primer lugar trataremos de acotar el término capital social. Plantearemos las diferentes definiciones que se han propuesto, según el ámbito científico desde donde ha sido introducido (sociología, ciencias políticas, economía, etc.) y mostraremos la relación existente entre capital humano y capital social. Revisaremos las críticas que se le hacen a este nuevo concepto, con el cual algunos investigadores se muestran escépticos, siendo la más destacada aquella que plantea si se le puede considerar como un capital o si se debe tratar como otro tipo de variable.

Posteriormente analizaremos las diversas clasificaciones propuestas sobre el capital social y las distintas formas en las que esta variable se puede manifestar. Estudiaremos su importancia cualitativa en el crecimiento económico y el papel que puede desempeñar para conseguir una mayor eficacia en los proyectos de desarrollo, en aquellos países donde se aplican dichos proyectos.

Luego abordaremos el estudio de la medida del capital social, cuestión que todavía está siendo desarrollada por los investigadores, debido a la relativa novedad del concepto en el ámbito científico. Recogeremos las variables más empleadas para medir este nuevo concepto, puesto que no existe todavía un consenso sobre cuál es la más apropiada y tampoco existe una única variable que recoja los efectos del capital social, y haremos un breve recorrido por la literatura del tema para ver cuales son los modelos que se emplean para cuantificar la relación existente entre capital social y crecimiento económico.

A continuación, realizamos un análisis del capital social en España y comparamos la situación del mismo con una serie de países europeos para tener una referencia de la posición en la que se encuentra esta variable en nuestro país. Además, planteamos una aplicación econométrica para tratar de cuantificar si las variables del capital social elegidas tienen influencia en el crecimiento económico de los países analizados.

Por último aportamos la bibliografía utilizada para desarrollar este trabajo.

Dado que el concepto de capital social ha sido introducido desde diferentes disciplinas (sociología, ciencias políticas, historia económica, economía, etc.) y debido a que este tema lleva poco más de una década en el ámbito académico, no existe una única definición que logre reunir el consenso de la pluralidad de los investigadores. Sin embargo, la mayoría de las definiciones hacen referencia a los términos siguientes: redes, acción colectiva, estructura social y confianza.

La primera definición de lo que hoy se denomina capital social se puede atribuir, siguiendo a Woolcock, a Hanifan en el año 1916, cuando describe el capital social como: *“esas sustancias tangibles (que) cuentan para la mayoría en las vidas diarias de la gente: denominadas buena voluntad, compañerismo, simpatía y relaciones sociales entre los individuos y las familias que integran una unidad social... Si (un individuo entra) en contacto con su vecino y ellos con otros vecinos, habrá una acumulación de capital social, que puede satisfacer inmediatamente sus necesidades sociales y que puede tener una potencialidad suficiente para la mejora sustancial de las condiciones de vida en toda la comunidad”* (Hanifan, 1916:130; en Woolcock 2000).

Después de esta definición el concepto de capital social “desapareció” de la literatura durante varias décadas y no será hasta finales de los años setenta cuando el término vuelve al campo científico. Desde esta fecha han sido numerosos los enunciados que se han realizado del mismo, desde distintos campos científicos.

Pierre Bourdieu lo define en 1985 como las *“redes permanentes y la pertenencia a un grupo que aseguran a sus miembros un conjunto de recursos actuales o potenciales”*. Pero es a partir de los trabajos de James Coleman (1988), en sociología de la educación y de Robert Putnam (1993, 1996), en ciencias políticas cuando la expresión capital social cobra una mayor importancia. James Coleman define el capital social como *“los aspectos de la estructura social que facilitan ciertas acciones comunes de los agentes dentro de la estructura”*. Robert Putnam lo delimita como *“los aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza que permiten la acción y la cooperación para el beneficio mutuo (desarrollo y democracia)”*.

En esa misma línea se encuentran las propuestas realizadas por el Banco Mundial y la OCDE. Para el Banco Mundial el capital social hace referencia a *“las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y la cantidad de las interacciones sociales de una sociedad”* (Banco Mundial, 1998). La OCDE lo define, en su informe *The Well-Being of Nations: the role of human and social capital* (2001) como *“las redes junto con normas, valores y opiniones compartidas que facilitan la cooperación dentro y entre los grupos.*

Narayan y Pritchett (2000, pág. 279) proponen una definición que, a nuestro juicio, puede facilitar la comprensión de lo que se considera capital social. Ellos exponen: *“sea una “sociedad” constituida por N nodos distintos (los cuales pueden ser hogares, si se ignoran las relaciones intrahogar, o individuos). Entre dos nodos i y j hay una conexión direccional (no necesariamente simétrica) que puede llamarse la intensidad de una relación social dada entre i y j. Esta relación social puede ser desde una disposición o actitud (por ejemplo, un sentimiento de mutua confianza, una buena voluntad para posponer la reciprocidad en el cumplimiento de las obligaciones), a una identificación de parentesco, étnica o de grupo social culturalmente definida y construida (por ejemplo, primos, tribu o clan), hasta una unión o vínculo social adoptado voluntariamente (por ejemplo, un amigo o un miembro del mismo club de voluntarios). En esta abstracción de la sociedad una definición general de “capital social” es una cierta agregación de las relaciones entre los nodos.*

Por lo tanto, el capital social se crea cuando existen relaciones entre personas y es menos tangible que el capital físico e incluso que el capital humano. Hay que significar que el capital social, al igual que otras formas de capital, no es homogéneo. Puede manifestarse de maneras muy distintas dependiendo de la región considerada y las reglas que son válidas para un país no son aceptadas en otro.

Como se puede observar el capital humano se centra en los individuos, pero éstos deben relacionarse para poder desarrollar dicho capital humano. La acumulación de éste proporciona beneficios directos a la persona que lo adquiere, en forma de mejora de la productividad y de mayores ingresos, pero tiene también un efecto en la sociedad en general.

Otro aspecto a destacar de la relación del capital social con el capital humano es la importancia del primero en la creación del segundo en la siguiente generación. Tanto el capital social en la familia como el capital social en la comunidad tienen

un papel destacado en la creación del capital humano en la siguiente generación. El capital social en la familia (compuesto por las relaciones entre los miembros de dicha familia) que da acceso al capital humano de los adultos depende de la presencia física de los adultos en esa familia y de la atención que los adultos prestan a los niños. La ausencia física de los adultos puede ser descrita como una deficiencia estructural en el capital social familiar. Esta ausencia puede darse en familias de padres solteros, pero también en familias en las que uno o los dos progenitores trabajan fuera de casa, puesto que en este caso falta el capital social que se recibiría mediante la presencia de las personas durante el día. Incluso si los adultos están presentes físicamente hay una carencia de capital social si las relaciones entre padres e hijos no son fuertes y fluidas. Esta falta de relaciones hace que los hijos se centren en su comunidad de jóvenes y los padres se centren en las relaciones con otros adultos evitando el cruce de generaciones. En estos casos, a pesar de que los padres tengan un gran capital humano los hijos no se benefician del mismo por la ausencia de capital social. Los efectos de la carencia o ausencia del capital social en la familia nos dan diferentes resultados educativos.

Por lo tanto, el capital social debe ser un aspecto a considerar cuando se habla de la adquisición y mantenimiento del capital humano, puesto que una política exclusiva de acumulación de capital humano puede no resultar efectiva, al menos a largo plazo, debido a los individuos necesitan que su capital humano sea valorado y recompensado, no sólo por sus superiores, sino por la sociedad en general, lo cual sólo se puede conseguir cuando existe un cierto grado de capital social. Así pues, el capital humano puede no resultar útil o, por lo menos, no ser todo lo productivo que cabría esperar, en situaciones de total ausencia de capital social.

Si se asume que el capital social es importante para el desarrollo la pregunta que habría que plantearse es ¿por qué no se ha hablado antes de este concepto?. ¿Por qué no se han tenido en cuenta las relaciones a la hora de explicar el desarrollo?. La respuesta que se suele dar es que la investigación en fenómenos sociales correspondía a la sociología, ya que no se trataba solamente del estudio de relaciones de intercambio dentro de un sistema de mercado, que es de lo que se ocupaba tradicionalmente la economía. Sin embargo, en la actualidad los límites existentes entre las dos ciencias se han vuelto mucho más difusos y la economía se ocupa ahora de temas que por tradición le corresponderían a la sociología, tales como el comportamiento criminal, las relaciones en la comunidad, la educación de los individuos, etc. Esto se debe a que se ha evidenciado que todas esas materias influyen de modo directo o indirecto en el desarrollo económico de las regiones.

Además, en el desarrollo de los estudios sobre este tema también han influido otros factores como las dificultades para crear instituciones de mercado en las economías de transición, así como las recientes crisis financieras en México, en el Este de Asia y en Rusia, que han puesto de manifiesto que las instituciones, tanto locales, regionales, nacionales o supranacionales, y las relaciones entre éstas y la sociedad y entre los miembros de la sociedad, juegan un papel fundamental en el grado de desarrollo de un país.

A pesar de que el concepto de capital social ha tenido una buena aceptación entre la gran mayoría de los investigadores todavía existe una discusión sobre si el capital social se debe considerar como una forma de capital, como lo son el capital físico, natural y el humano. Todas las formas de capital se pueden entender como activos de varias clases que proporcionan beneficios y que hacen los procesos productivos más eficientes. En este sentido, el capital social es una acumulación de varios tipos de activos sociales, psicológicos, culturales, cognoscitivos, institucionales, etc. que aumentan la cantidad (o la probabilidad) de un comportamiento cooperativo mutuamente beneficioso para las personas que lo poseen y para la sociedad en general.

En primer lugar, como otras formas de capital, el capital social es un recurso en el cual se pueden invertir otros recursos con la expectativa de beneficios futuros. En segundo lugar, el capital social puede ser un sustituto o un complemento de otros recursos. Como sustituto los agentes pueden compensar la carencia de capital financiero o humano mediante el establecimiento de buenas relaciones. El capital social es también complementario con las otras formas de capital puesto que por sí solo no es suficiente para el desarrollo. En tercer lugar, al igual que el físico y el humano, el capital social necesita mantenimiento pues las relaciones sociales requieren una renovación o confirmación periódica para evitar la pérdida de eficacia. Además, el capital social, al igual que el capital humano, no tiene un índice fiable de depreciación, puesto que no se deprecia con el uso, sino que mejora ya que si no se usa se deteriora rápidamente. Aunque el capital social no sea propiedad de los individuos tiene la característica de la apropiabilidad, es decir, al igual que el capital físico se puede emplear para determinados propósitos, el capital social puede ser utilizado por un agente de la red para sus propósitos (de información, de consejo, etc.) También, se puede transformar en otras clases de capital, pero hay que destacar que su tasa de convertibilidad es más baja que la del capital económico (que se puede transformar en capital físico, humano o cultural de manera más o menos sencilla). Por último, el capital social, como toda forma de capital, expresa una relación: las relaciones de confianza y cooperación cívica.

Existen, no obstante, algunas características propias del capital social que lo hacen distinto al capital físico como que el primero no es tan fácil de encontrar, ver y medir como el segundo y que es mucho más difícil de construir a través de intervenciones externas, ya que su desarrollo requiere de una infraestructura social que opere eficientemente y un gran conocimiento de las prácticas locales. Así podemos afirmar que el capital social es el resultado de un proceso de interacción dinámica: se crea, se mantiene y se destruye (de forma intencionada o no) y requiere de una inversión constante.

Tabla 1

SIMILITUDES Y DIFERENCIAS DEL CAPITAL SOCIAL CON OTRAS FORMAS DE CAPITAL (FÍSICO Y HUMANO)	
SIMILITUDES	
<input type="checkbox"/>	Es un recurso en el que se puede invertir para obtener beneficios futuros
<input type="checkbox"/>	Es un sustituto y un complemento de los otros capitales
<input type="checkbox"/>	Se deprecia
<input type="checkbox"/>	Es apropiable
<input type="checkbox"/>	Se puede transformar en otras formas de capital
<input type="checkbox"/>	Expresa una relación
DIFERENCIAS	
<input type="checkbox"/>	No es tan fácil de ver y medir como los otros capitales
<input type="checkbox"/>	Es más difícil de construir mediante inversiones externas

Fuente: Elaboración propia

Por todo lo expuesto anteriormente se puede considerar el capital social como un capital más que ayuda al desarrollo, en los mismos términos que lo hacen el capital natural, el capital físico y el capital humano. No conviene olvidar que a pesar de esto, el capital social está mucho más ligado al capital humano que a cualquiera de los otros dos capitales, como ya explicamos anteriormente.

Junto con este debate se plantean otras críticas, no menos importantes, sobre el concepto de capital social. A continuación presentamos una exposición de las más destacadas:

Tabla 2

Cuadro resumen: **CRITICAS AL CAPITAL SOCIAL**

CRÍTICA	RESPUESTA
ARROW: El capital social no requiere “sacrificio deliberado en el presente para el beneficio humano” (uno de los tres aspectos que implica el término capital) por lo que no se puede considerar capital	El capital humano falla en el aspecto de “alineabilidad” y es considerado como un capital
SOLOW: Capital social es una mala analogía. No hay stock de capital social y si existe cómo se mide	Existe un stock de capital social y se mide por indicadores aproximativos al concepto, ya que no se dispone de una medida adecuada
El término capital social recompensa el “imperialismo económico”	No, se trata de reflejar la realidad cambiante del mundo y las relaciones y vínculos sociales tienen también un valor económico
El concepto trabaja sobre viejas ideas, varía el estilo pero no la sustancia	Es cierto, pero ello ha permitido que ahora se le preste mayor importancia a las relaciones sociales y se consideren como un factor a tener en cuenta en el desarrollo
Se trata de la última novedad científico-cultural	Sí, pero no se debe quedar ahí, hay que seguir trabajando para que no sea una simple moda pasajera
Es explicado como causa y efecto	No, el planteamiento es que las redes y las normas se pueden usar para contribuir al desarrollo, pero nunca por sí solas sino mediante una combinación de diferentes elementos
Conduce al conservadurismo	Sí, siempre que no se apliquen medidas para motivar a los integrantes de las redes a buscar nuevas tareas para mejorar las situaciones

Fuente: Elaboración propia

Nos referimos ahora a las clasificaciones. Desde el punto de vista del ámbito que abarca el capital social se puede clasificar en individual, empresarial, comunitario y público. El capital social individual está compuesto por la red de relaciones útiles que posee una persona y que le confieren la capacidad de obtener ventajas y beneficios. El empresarial es el conjunto de recursos movilizados mediante una red de relaciones sociales que proporcionan ventajas competitivas. El capital comunitario es el perteneciente a los individuos que forman parte de las redes o grupos sociales y se puede definir como la capacidad de actuar como un colectivo en busca de metas y beneficios definidos en común. Por último, el capital social público se compone de las redes de relaciones existentes entre las organizaciones estatales y los agentes económicos y sociales que ayudan a realizar las tareas de una forma más eficaz. Además, presentamos aquí tres clasificaciones más:

Para Coleman (1998) el capital social incluye:

- a. **Obligaciones y expectativas:** si un individuo A hace algo por otro B, A espera que B se sienta obligado a devolverle el favor cuando lo necesite. Esto serviría como una forma de crédito sobre la que trazar la confianza social en esas comunidades.
- b. **Información potencial:** sabemos que la información es importante y que su obtención tiene un coste. Se usan las relaciones sociales (capital social) para lograr obtener la información que se precisa.
- c. **Normas y sanciones efectivas:** que sirven como mecanismos reguladores para restringir las acciones de los agentes y que incrementan la previsibilidad de las acciones.
- d. **Relaciones de autoridad:** que impiden a los agentes comprometerse con los “polizontes” u oportunistas (personas que quieren aprovecharse del capital social sin realizar ninguna aportación).
- e. **Organización social adecuada:** las organizaciones sociales se forman con un objetivo específico y una vez que éste se ha cumplido se puede aprovechar esa estructura para plantearse nuevos objetivos que sean de ayuda a la comunidad.
- f. **Organización intencional:** específicamente creada para reducir los costes de transacción.

Putnam (2000) sugiere la existencia de tres dimensiones claves para poder medir el capital social:

- **Vertical vs Horizontal:** las relaciones se pueden desarrollar entre individuos de distinta jerarquía o entre individuos situados a un nivel jerárquico similar.
- **Vínculos fuertes vs vínculos débiles:** los vínculos fuertes crean mayor solidaridad entre los miembros de la red, pero los vínculos débiles permiten el acceso a un conjunto más amplio y heterogéneo de relaciones.
- **Bridging vs bonding:** *bridging* (o capital social puente) hace referencia a las relaciones entre conocidos, amigos distantes y asociaciones, es decir, trata de relaciones entre miembros más heterogéneos y pertenecientes a distintas comunidades, mientras que *bonding* (o capital social vínculos) son relaciones entre miembros homogéneos, es decir, familiares y amigos muy cercanos y pertenecientes a una misma comunidad.

Woolcock (1999) distingue tres magnitudes básicas en el capital social: *bridging*, *bonding* y *linking* capital social. Las dos primeras hacen referencia a lo ya apuntado por Putnam mientras que las conexiones (*linking*) del capital social constituyen la capacidad para apalancar recursos, ideas e informaciones desde las instituciones formales. Las distintas combinaciones de *bridging*, *bonding* and *linking* capital social incorporan un componente dinámico en el cual las combinaciones óptimas cambian a lo largo del tiempo, a medida que las sociedades van avanzando en el desarrollo.

Estas son algunas de las clasificaciones y manifestaciones más importantes recogidas de la literatura sobre el tema. No obstante no son las únicas y debido a que este tema está todavía dando sus primeros pasos, es probable que surjan otras tipologías y otras formas de manifestación del capital social. Sin embargo, creemos que es una recopilación que nos permite apreciar la variedad de criterios desde los que se puede clasificar al capital social.

Parece claro que la variable capital social se debe de tener en cuenta a la hora de analizar el desarrollo económico de un país o una región, es decir, que debe considerarse junto con los otros tipos de capital (físico, natural y humano). También está claro que ninguno de los capitales por sí solos son suficientes para el desarrollo de las regiones y que debe existir una buena combinación de los distintos tipos para que ese progreso se produzca y sea sostenible.

El proceso de globalización económica junto con la revolución de las tecnologías de la información están dando lugar a otro tipo de sociedad, la sociedad de las redes. La globalización y la competitividad en la que nos movemos actualmente demandan un incremento de la movilidad y de la flexibilidad. Para los individuos el uso de su capital social puede ser crucial para disponer de información valiosa sobre el mercado de trabajo y conocer las nuevas oportunidades que están surgiendo. Para las empresas el uso del capital social, junto con un buen nivel de capital humano, manifestado en la forma de una rápida difusión del conocimiento,

la existencia de redes intra-empresa y normas cooperativas puede facilitar la creación de equipos de trabajo, incrementar la eficiencia y la calidad y mejorar el flujo de información y conocimiento. Esta capacidad de adaptarse al escenario actual puede también aplicarse a regiones y países. Con este nuevo entorno la pregunta que se puede plantear es ¿cómo compaginar estas demandas sin que suponga la pérdida del capital social?. Las políticas a aplicar en este punto deberían ir encaminadas a que las personas que carecen de preparación adecuada en estas modernas tecnologías no se queden fuera de las nuevas redes sociales que están surgiendo y, al mismo tiempo, conseguir la cooperación de todos los agentes implicados.

La disponibilidad de la gente para cooperar en el logro de un objetivo común es una ventaja competitiva esencial y un recurso para el crecimiento. Este grado de cooperación es distinto de una sociedad a otra y el concepto de capital social trata de recoger esa propensión a la cooperación en las diferentes sociedades. En este aspecto se debe destacar la ventajosa situación de la que parte Europa con respecto a Estados Unidos. El modelo americano se centra en los logros individuales, los beneficios a corto plazo y valores de accionista (lo más importante es la rentabilidad), mientras que el europeo opta por la creación de grupos, una perspectiva a largo plazo y valores más comprometidos con la sociedad (lograr rentabilidad, pero no a cualquier precio). En este segundo entorno la creación y el mantenimiento del capital social resultan, a priori, más factibles.

Cuando existe un bajo nivel de capital social lo primero que se debería de hacer es mostrar a los integrantes de ese grupo como un comportamiento coordinado puede mejorar los beneficios individuales que esperaban alcanzar. Posteriormente se deben idear las estructuras y las normas que utilicen y mantengan ese comportamiento coordinado requerido. Después habría que institucionalizar las estructuras y las normas creadas para que esa forma de comportamiento deseada se oficialice y sea costumbre. Así, mediante el comportamiento coordinado por costumbre, por normas de convivencia, tenemos una mejor garantía de cooperación sostenida que mediante el comportamiento basado en acciones individuales y esporádicas. La tarea de construcción del capital social radica, por lo tanto, en alterar la percepción del individuo de una situación dada, de forma que las apreciaciones de que dicha situación es un “juego de suma cero” (lo que uno gana otro lo pierde) cambien hacia consideraciones de “juego de suma positiva” (todos pueden salir ganando). Para ello hay que influir en las actitudes y el comportamiento.

Un reto existente en los países de la OCDE es la inclusión de las minorías dentro de la sociedad, problema que se deriva del fenómeno de la inmigración y que no afecta de igual forma a todos los países, si bien cada vez cobra una mayor importancia. Esta cuestión es importante para poder lograr el desarrollo del capital social ya que la existencia de grupos no integrados en las comunidades a las que pertenecen puede conducir a la fragmentación social y derivar en graves conflictos sociales. En este aspecto los gobiernos deben tratar de arbitrar políticas que permitan esa integración y que, al mismo tiempo, respeten la identidad étnica y

cultural de esos individuos. Entre las medidas a adoptar estarían los programas educativos, los programas de formación y empleo, etc. que ayuden y faciliten la inclusión. Pero los gobiernos deben tener especial cuidado en implantar políticas que puedan erosionar la iniciativa voluntaria y los niveles de confianza general existentes en esa sociedad.

La tarea de medir el capital social está resultando complicada, puesto que al no ser un elemento tangible no existen claros elementos identificativos para disponer de una medida exacta. En el momento de proceder a su cuantificación se utilizan variables aproximativas, al igual que se hace con el capital humano, pero en este caso todavía no existe unanimidad sobre cuál o cuales son las variables más adecuadas para recoger el posible efecto del capital social sobre el crecimiento económico.

Además, y dado que las definiciones de capital social se plantean en términos multidimensionales no es posible buscar una entidad invariante y universal para el capital social. Entre las razones que se apuntan para que no se pueda lograr una única medida se encuentran las siguientes: la inmadurez, el capital social está en la infancia como concepto y hay un foco de tensión entre los investigadores que quieren aplicar las medidas disponibles inmediatamente y aquellos que desean buscar mejores caminos para explorar y profundizar en el concepto; la no-linealidad del término que requiere de modelos más flexibles y multidimensionales y la falta de datos, aunque existen ya diseños de encuestas que se proponen medir el capital social y que producirán indicadores más ajustados.

El indicador de confianza social ha sido utilizado en numerosos estudios como aproximación al nivel de capital social. Algunos autores argumentan que este uso se debe a la necesidad de una medida “rápida” que se aproxime al concepto de capital social. Otra cuestión que se plantea es que si el capital social es una característica comunitaria las medidas se desarrollan a través de la agregación de respuestas de individuos, pero numerosos autores no están de acuerdo con esta visión porque argumentan que el capital social colectivo no es la simple suma de los diferentes capitales sociales individuales.

Las conclusiones obtenidas del número de estudios realizados hasta el momento sobre el capital social sugieren que los investigadores deberían centrarse en buscar mejores medidas sobre tres cuestiones clave como son las siguientes: miembros en asociaciones locales y redes que son usadas como un indicador del capital social estructural y que consiste en medir aspectos varios de los miembros y del funcionamiento institucional de las mismas; indicadores de confianza y adherencia a las normas e indicadores de acción colectiva.

Todos estos indicadores representan medidas, cuantitativas y cualitativas, de capital social, pero no hay ninguno que recoja una valoración directa del mismo. La ausencia de un mercado para el capital social, dado que es un bien de carácter eminentemente público, hace muy difícil su valoración. Sin embargo, ésta es inevitable si queremos que el capital social sea considerado como un factor que

afecta al desarrollo. Por lo tanto se requiere que esta variable pueda ser estimada y se debe intentar lograr un sistema de cuentas nacionales que incluya, además de aspectos económicos, aspectos sociales, a partir de los cuales se podría acometer una mejor medida y valoración del capital social.

Dado que se van a buscar nuevos y mejores indicadores para cuantificar esta variable, estos deberían cumplir una serie de propiedades para que puedan ser más útiles que los actuales. Estas propiedades son las siguientes (Grootaert, 1998):

- Deben estar desarrollados bajo un marco conceptual y operacional.
- Deben estar claramente definidos y ser fáciles de comprender.
- Deben poder agregarse (de nivel hogar a comunidad, de comunidad a nación, etc.).
- Deben ser objetivos, es decir, independientes de la fuente que los recoja.
- Deben ser datos disponibles o datos que se puedan recoger a un coste limitado a la capacidad del aparato estadístico del país o nación.
- Deben ser limitados en número, para no encontrarnos con la situación de no saber cual aplicar para medir algún efecto determinado.
- Deben ser el reflejo de un input, un proceso o un resultado.

Por lo tanto, los nuevos indicadores que se desarrollen y las nuevas encuestas que se planifiquen para tratar de recoger el capital social deben tener en cuenta estas recomendaciones y así podremos llegar a medir el capital social y analizar sus verdaderos efectos en el desarrollo económico.

Una vez delimitado el concepto de capital social y referido las distintas variables que se pueden utilizar para su medida procedemos ahora a analizar la situación del capital social en España y en algunos países europeos. Para ello utilizamos la información que nos proporciona el estudio World Value Surveys que contiene resultados de tres encuestas sobre este tema.

Para realizar el estudio del capital social en España analizaremos las variables que más se relacionan con el mismo, así como su evolución.

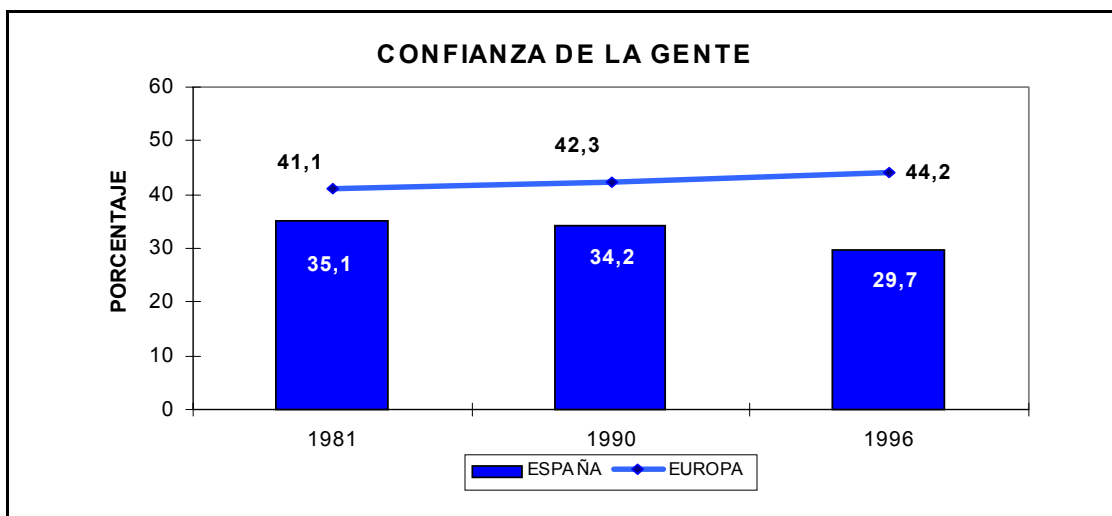
En primer lugar vamos a analizar la variable que se considera más importante a la hora de cuantificar el capital social y que es la confianza social. Son numerosos los estudios que demuestran que un alto grado de confianza social reduce los costes de cualquier tipo de transacción y facilita el flujo de información.

Así, las sociedades con un mayor grado de confianza tienen un potencial añadido para lograr el crecimiento económico, aunque la confianza por sí sola no basta. Pero, a pesar de que ésta no pueda reemplazar a las instituciones legales existentes para garantizar el cumplimiento de los diferentes contratos, sí es un complemento muy deseable porque permite que la resolución de conflictos sea más rápida y se ahorre tiempo y dinero.

Por lo tanto, la confianza permite la cooperación sin la influencia directa del poder o del mercado, lo cual coloca a esta variable en un lugar importante en la construcción y el mantenimiento del orden social y, por consiguiente, del capital social.

La pregunta que se plantea para analizar el grado de confianza social es: “Generalmente hablando, ¿cree usted que la mayoría de la gente puede ser confiada o que hay que tener cuidado en el trato con la gente?”

Gráfico 1

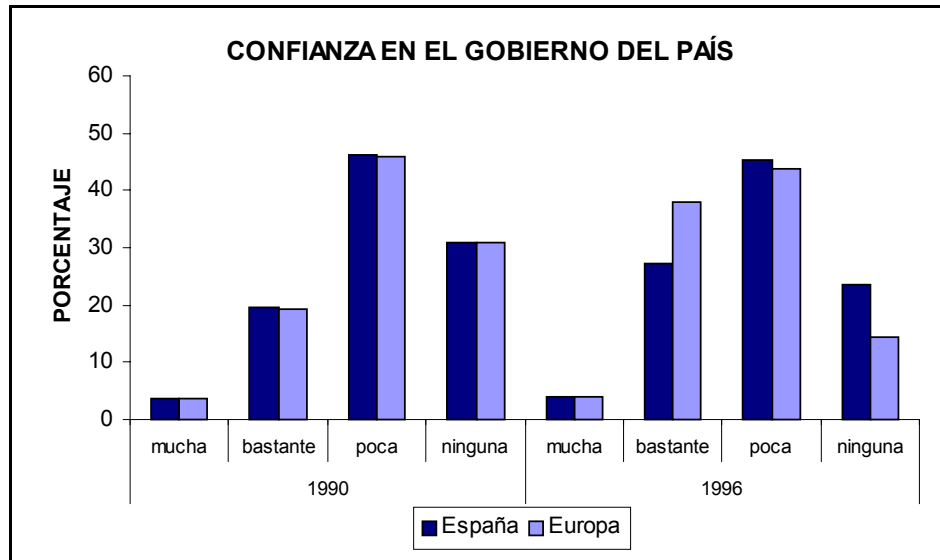


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Value Surveys

En el gráfico 1 se puede apreciar un leve descenso de la confianza general de los españoles, más acusado en la última encuesta, mientras que la confianza ha aumentado, aunque muy ligeramente, en Europa. El grado de confianza en nuestro país se encuentra en un nivel bajo dentro de los países de la Unión Europea, correspondiendo el nivel inferior a Portugal (con un 21,7% en 1996) y los niveles más altos a los países nórdicos.

Tras haber examinado el grado de confianza general vamos ahora a estudiar los grados de confianza en las diferentes instituciones del país.

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Value Surveys

La primera institución que analizamos es el gobierno. En el gráfico 2 se muestra el porcentaje de personas y el distinto grado de confianza en esa institución, comparando valores entre España y Europa. Se observa que menos del 4% de las personas confían plenamente en el gobierno y que hay un porcentaje significativo de las mismas, aunque descendente de una encuesta a otra, que no confían nada en dicha institución o que se fían poco. Esta desconfianza en el gobierno puede haber sido provocada por la situación política y social que atravesó el país durante los últimos años de la década de los ochenta y la primera mitad de la década de los noventa: recesión económica, fuerte tensión social derivada de la misma, huelga general, cambio político, etc. La situación en 1990 es similar a la que se vive en Europa, pero en la encuesta de 1996 se aprecian variaciones significativas, sobre todo en las personas que dicen confiar poco o nada en el gobierno (más de un 68% en el caso de España, frente a un 57% en Europa). Junto con esta circunstancia de recelo ante el gobierno se aprecia también un escaso interés por los temas políticos, cuando más del 60% de los encuestados dicen que tienen poco o nada de interés por los mismos (porcentaje que se muestra creciente en cada una de las tres encuestas), en contraste con la situación que se da en Europa donde aumenta el interés por este tema, llegando a alcanzar un porcentaje del 50% de personas con mucho o algún interés en política, como se muestra en la siguiente tabla:

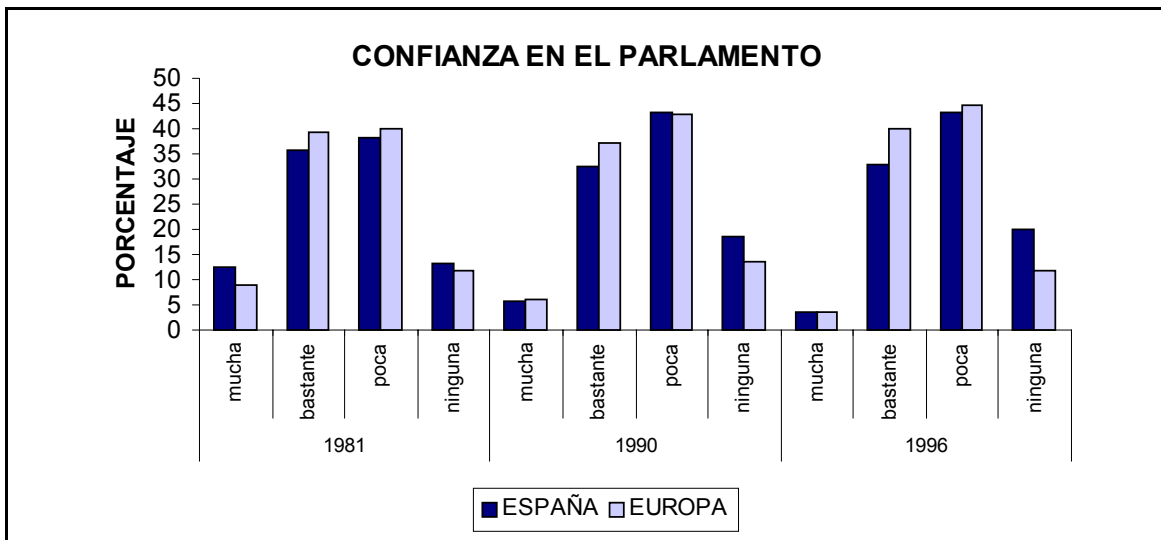
Tabla 3

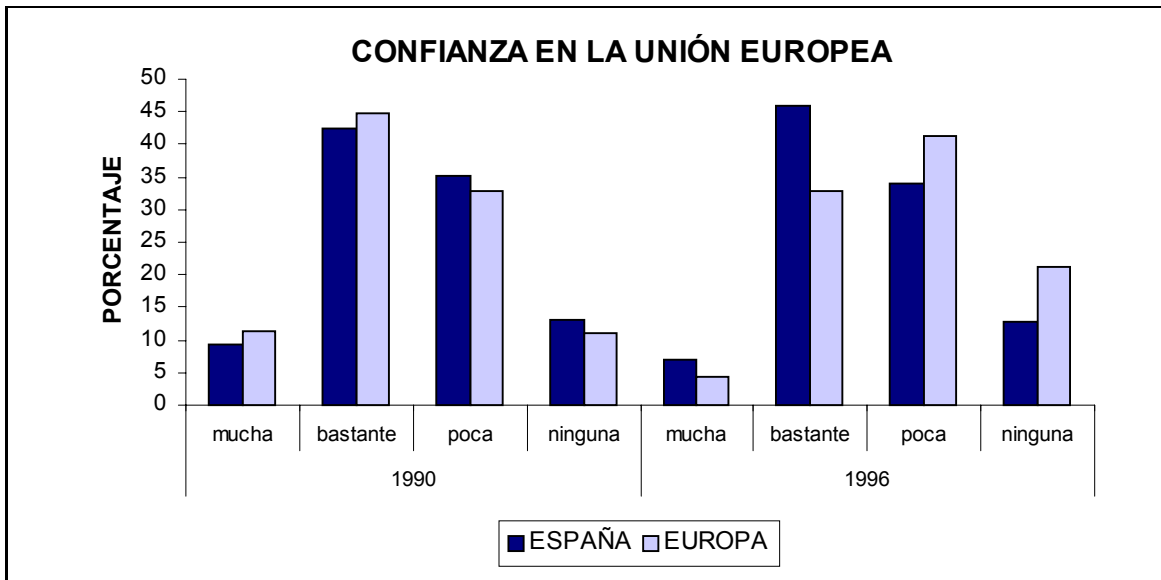
INTERÉS EN POLÍTICA								
1981			1990			1996		
INTERÉS (%)	ESPAÑA	EUROPA	INTERÉS (%)	ESPAÑA	EUROPA	INTERÉS (%)	ESPAÑA	EUROPA
Mucho	4,4	5,2	Mucho	5,7	11,9	Mucho	6,5	11,7
Alguno	24,7	33,9	Alguno	20,3	32,2	Alguno	19,5	38,1
Poco	31,0	31,3	Poco	24,9	29,0	Poco	27,6	30,8
Ninguno	39,9	29,6	Ninguno	49,1	27,0	Ninguno	46,5	19,3

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Value Surveys

Además, y muy relacionado con estas variables tenemos el grado de confianza en otras instituciones: el parlamento y la Unión Europea. Se aprecian diferencias en cuanto a la posición de las mismas. Así, mientras que en el parlamento la mayoría de la gente confía poco, la Unión Europea merece un mayor grado de confianza, a pesar de haber propuesto políticas que no han satisfecho a diferentes sectores económicos del país, obligándolos a realizar grandes reformas estructurales y a buscar la reconversión; pero, en términos más generales, existe la conciencia social de que la pertenencia a esta institución nos garantiza un marco estable y seguro para el desarrollo y el crecimiento, sin tener que renunciar a ninguna de las conquistas, tanto económicas como sociales, alcanzadas hasta el momento.

Gráfico 3





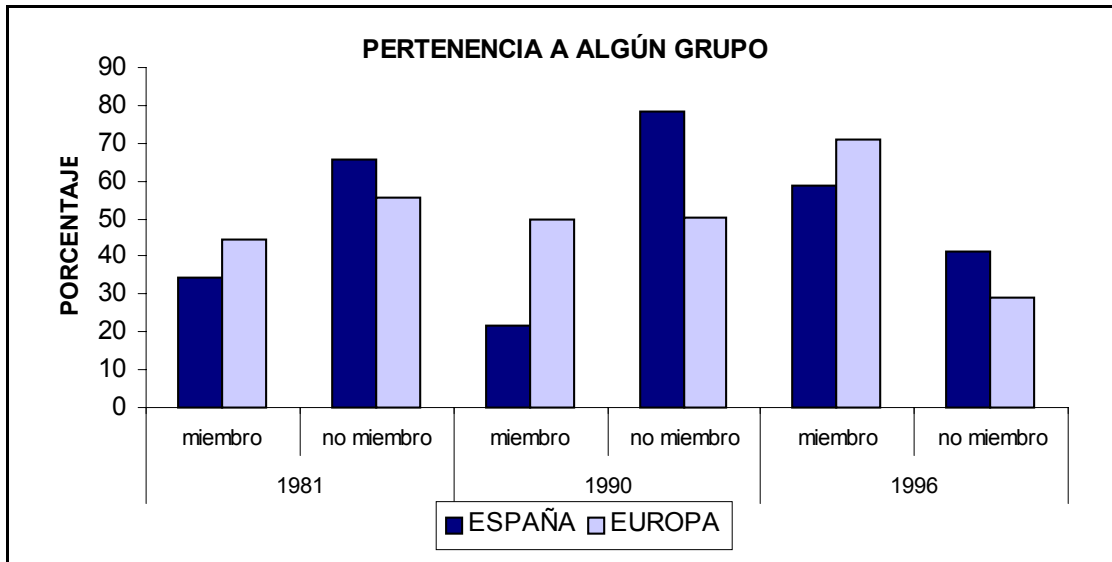
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Value Surveys

La poca confianza existente en el parlamento puede venir derivada de la poca confianza en el gobierno y del escaso interés por los temas políticos antes comentado, así como de la escasa o nula confianza que los muestran los ciudadanos en los partidos políticos (más del 50% confían poco y más del 30% no tienen ninguna confianza en los mismos). Además, en la situación de España con respecto a Europa no se aprecian grandes diferencias porcentuales en el grado de confianza en el parlamento para la primera encuesta, pero posteriormente se produce una caída del mismo, tanto en España como en Europa, siendo más acusada en España. Con respecto al grado de confianza en la Unión Europea del cual decíamos que en España era alto, en Europa se aprecia un descenso en el mismo de casi veinte puntos porcentuales entre la encuesta de 1990 y la de 1996 (las personas que confiaban mucho o bastante en esta institución pasan de suponer el 56% a representar un 37%).

Otra de las variables usadas como aproximación al concepto de capital social es el nivel de asociacionismo. Existen autores que afirman que las relaciones de red mejoran la eficacia de la sociedad puesto que facilitan acciones colectivas coordinadas y reducen los costes derivados de los oportunistas, lo que permite un mejor aprovechamiento de los recursos existentes y, por lo tanto, pueden contribuir al desarrollo económico. Procedemos con el análisis de esta variable.

En el siguiente gráfico mostramos el porcentaje de personas que pertenecen o no a alguno de los nueve grupos considerados en la World Value Surveys, tanto si lo hacen de forma activa como inactiva.

Gráfico 4



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Value Surveys

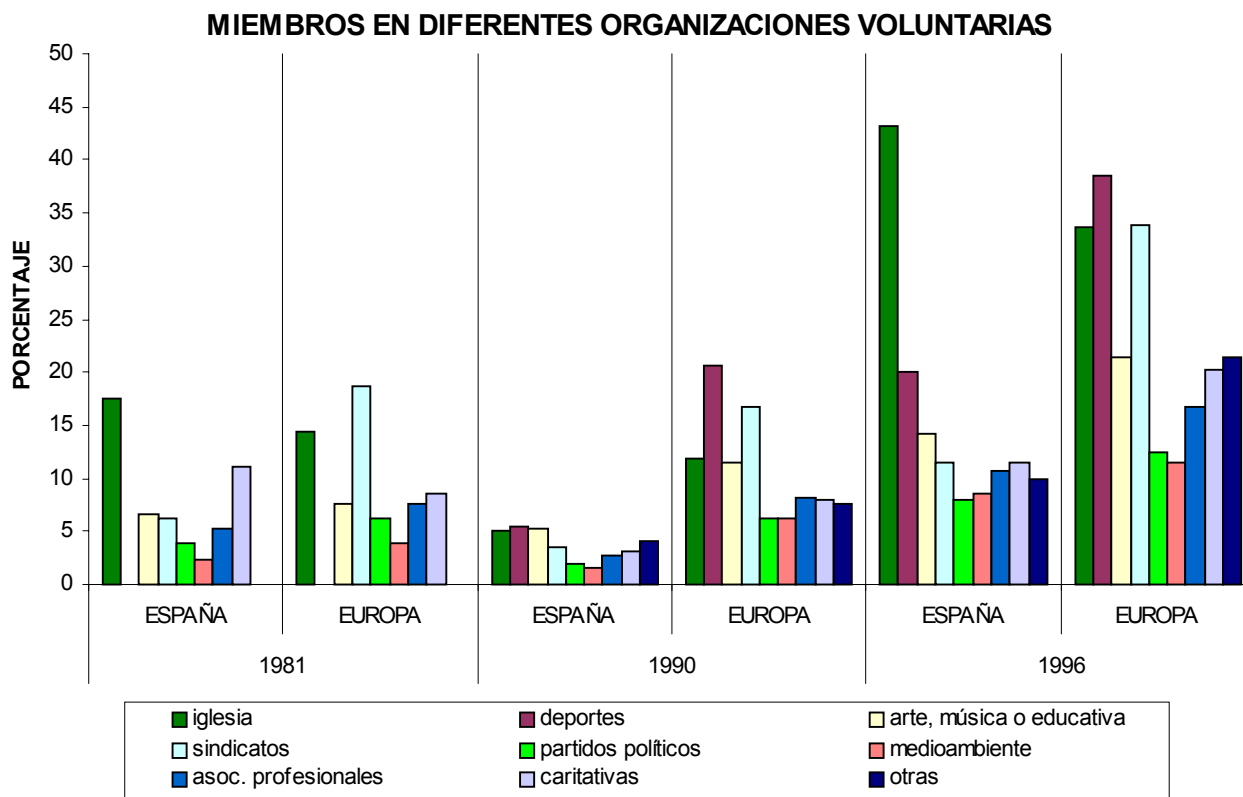
Como se puede apreciar en el gráfico 4 la participación en las organizaciones voluntarias no ha mantenido un comportamiento uniforme para el período analizado.

Así, en 1990 esta participación se redujo de forma considerable, probablemente debido a la situación de inestabilidad social y económica en la que se encontraba el país. Además, esta caída también está motivada por la crisis general que se aprecia en todos los movimientos sociales, que dura toda la década de los ochenta y que se había iniciado con la llegada de la democracia. Durante los años 70 se había producido un gran incremento de la movilización bajo el amparo de distintas asociaciones y como una forma de presión para que los cambios políticos tuvieran lugar. Tras el establecimiento de la democracia muchos de estos movimientos sociales se vacían de contenido, porque una gran parte de las reivindicaciones sociales se canalizan a través de los partidos políticos y existe la creencia de que son éstos, junto con el gobierno, los que deben procurar el bienestar de la sociedad en todos los aspectos. Una vez superada esa percepción, los resultados de la encuesta de 1996 muestran un claro aumento de la participación en dichas organizaciones. Este aumento se ve también reforzado por el incremento en el número de asociaciones puesto que se pasa de 113.065 en 1990 a 206.363 en 1995. Otro cambio que se aprecia es el hecho de que las asociaciones pasan de ser utilizadas como forma de solución de problemas a dedicarse a intentar satisfacer los intereses de los miembros; también los grupos que se crean son ahora más pequeños y menos estructurados, lo cual nos conforma un panorama asociativo más rico, variado y heterogéneo, y son, además, más especializados. En Europa la evolución de los miembros en asociaciones voluntarias nos muestra una tendencia creciente y no se produce

ese descenso para los datos de 1990 comentado anteriormente para España, lo cual supone que sea este año en el cual las cifras de asociacionismo en Europa muestran una mayor diferencia con España.

En el gráfico 5 se muestra cuáles son las organizaciones a las que pertenecen las personas que son miembros de alguna asociación. Se refleja también la caída del nivel de asociacionismo en 1990 sufrida en España para miembros en casi todos los grupos (excepto en las organizaciones deportivas y las agrupadas en el epígrafe de otras), especialmente en las organizaciones religiosas y caritativas, que también sufren esa caída en Europa, aunque en menor medida. En esta área también se aprecia un descenso en las organizaciones sindicales, mostrándose en el resto de las agrupaciones un incremento de miembros, salvo en los partidos políticos que permanecen estables. Destaca, asimismo, el incremento de personas, entre las encuestas de 1990 y 1996, que se declaran miembros de la iglesia o de otras organizaciones religiosas, tanto en España como en Europa, pues representa el mayor incremento, aunque la cuantía del mismo es muy superior en España.

Gráfico 5



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de World Value Surveys

Planteamos ahora un modelo econométrico para analizar la influencia del capital social en el crecimiento económico, medido a través del PIB.

Los países seleccionados para realizar este estudio son los siguientes: Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Holanda, Noruega, España, Suecia, Suiza y Reino Unido. Esta elección se ha hecho debido a la disponibilidad de datos sobre las variables tomadas como proxy para el análisis del capital social.

Las variables elegidas son la confianza y los miembros de los grupos. Hemos considerado la confianza porque en los diferentes modelos analizados en el capítulo 3 es la variable que mejor recoge los efectos del capital social y la que resulta más significativa cuando se relaciona con el crecimiento económico. La otra variable seleccionada también está presente en numerosos estudios, aunque en este caso los resultados no son tan unánimes como para la confianza, puesto que en algunos sí resulta significativa, mientras que en otros no tiene la influencia esperada. Estas dos variables son las más representativas en las investigaciones sobre este tema y, aunque no reflejan exactamente todo lo que abarca la definición del concepto, son utilizadas por la inexistencia de un indicador o indicadores que cuantifiquen totalmente lo que significa el capital social.

Los años considerados son los tres correspondientes a los datos de la encuesta World Value Surveys y que son 1981, 1990 y 1996, aunque para determinados países los datos en las magnitudes del capital social se limitan solamente a dos de esos años.

Los variables utilizadas en el estudio son:

- **PIBH:** Producto Interior Bruto per cápita. Calculado como la relación entre el PIB (en miles de dólares de 1990) y la población. Se utiliza como indicativo del desarrollo económico del país. Los datos de ambas variables provienen de la base de datos de la OCDE.
- **CON:** Es la variable considerada para cuantificar los efectos del capital social. Representa el porcentaje de personas que responde que se puede confiar en la gente a la pregunta: “Generalmente hablando, ¿cree usted que la mayoría de la gente puede ser confiada o que hay que tener cuidado en el trato con la gente?”. Los datos provienen del estudio World Value Surveys correspondiente a tres encuestas.
- **MIEM:** Es otra de las variables elegidas para medir el capital social. Recoge el porcentaje de personas que son miembros, activos o inactivos, de alguno de los tipos de asociación que aparecen recogidos en la encuesta. Los

datos provienen del estudio World Value Surveys correspondiente a tres encuestas.

- **PS2:** Es la variable empleada para cuantificar el capital humano del país. Representa el porcentaje de personas que poseen estudios de nivel superior al secundario. Los datos están tomados de la base elaborada por Barro y Lee (2001).

El modelo propuesto plantea la influencia que la variable del capital humano y las variables de capital social consideradas tienen en el PIB per capita, de forma similar a los existentes en la literatura sobre el tema. Las variables están tomadas en logaritmos por lo que reflejan elasticidades.

Así, el modelo de partida que se propone viene representado por la siguiente ecuación:

$$\log(PIBH) = \beta_0 + \beta_1 \log(PS2) + \beta_2 \log(CON) + \beta_3 \log(MIEM) + \varepsilon_t$$

Tras crear un panel para los países considerados, realizamos una primera estimación de este modelo. Los resultados obtenidos en esta primera estimación nos sugieren que la ordenada en el origen no es homogénea para el conjunto de la muestra, por lo que se ha procedido a una reestimación del modelo teniendo en cuenta la posibilidad de un efecto diferente de la ordenada en el origen de cada país y que se recoge a través de la estimación de un modelo de efectos fijos, cuyo planteamiento econométrico es el siguiente:

$$\log(PIBH) = \beta_{0i} + \beta_1 \log(PS2) + \beta_2 \log(CON) + \beta_3 \log(MIEM) + \varepsilon_t$$

Los resultados obtenidos de esta nueva estimación se muestran en la tabla siguiente:

Tabla 4

RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN (I)				
Pooled LS // Dependent Variable is LOG(PIBH?)				
Sample: 1981 1990 1996				
Included observations: 3				
Total panel observations 31				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(PS2?)	0.557138	0.091814	6.068100	0.0000
LOG(CON?)	0.477992	0.141978	3.366665	0.0042
LOG(MIEM?)	0.044672	0.057542	0.776332	0.4496
BE--C	5.749434	0.542964	10.58898	0.0000
DI--C	5.291655	0.625221	8.463661	0.0000
FI--C	5.236234	0.624246	8.388095	0.0000
FR--C	5.922065	0.512155	11.56303	0.0000
AL--C	5.418342	0.576713	9.395213	0.0000
IR--C	5.034154	0.591150	8.515870	0.0000
IT--C	5.800799	0.535524	10.83202	0.0000
HO--C	5.355679	0.607533	8.815450	0.0000
NO--C	5.239285	0.646494	8.104145	0.0000
ES--C	5.611587	0.538143	10.42769	0.0000
SU--C	5.228384	0.637503	8.201352	0.0000
CH--C	5.676349	0.586825	9.672980	0.0000
UK--C	5.440542	0.586858	9.270625	0.0000
R-squared	0.957664	Mean dependent var	9.637146	
Adjusted squared	R-0.915328	S.D. dependent var	0.210333	
S.E. of regression	0.061204	Sum squared resid	0.056188	
F-statistic	22.62060	Durbin-Watson stat	3.676098	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Dado el carácter atemporal de la muestra estimada creemos necesario considerar la posible presencia de heterocedasticidad, por lo que se ha contrastado esta hipótesis mediante la realización del test de la Razón de Verosimilitud. Los resultados obtenidos nos llevan a aceptar la presencia de heterocedasticidad en el modelo estudiado, lo que supone que la estimación realizada por Mínimos Cuadrados Ordinarios no es óptima y, por lo tanto, se debe estimar el modelo por Mínimos Cuadrados Generalizados. De esta nueva estimación se obtienen los siguientes resultados:

Tabla 5

RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN (II)				
GLS // Dependent Variable is LOG(PIBH?)				
Sample: 1981 1990 1996				
Included observations: 3				
Total panel observations 31				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(PS2?)	0.566090	0.021739	26.04028	0.0000
LOG(CON?)	0.520253	0.045823	11.35360	0.0000
LOG(MIEM?)	0.034557	0.013363	2.585966	0.0207
BE--C	5.608747	0.194850	28.78496	0.0000
DI--C	5.127565	0.226118	22.67654	0.0000
FI--C	5.072429	0.223834	22.66152	0.0000
FR--C	5.788107	0.193494	29.91363	0.0000
AL--C	5.270185	0.207523	25.39572	0.0000
IR--C	4.877548	0.219990	22.17168	0.0000
IT--C	5.657239	0.192141	29.44313	0.0000
HO--C	5.197621	0.217367	23.91178	0.0000
NO--C	5.068668	0.237615	21.33143	0.0000
ES--C	5.469317	0.192266	28.44656	0.0000
SU--C	5.061721	0.230215	21.98694	0.0000
CH--C	5.523894	0.210543	26.23636	0.0000
UK--C	5.285930	0.223425	23.65861	0.0000
Weighted Statistics				
R-squared	0.999995	Mean dependent var	20.75665	
Adjusted squared R-	0.999989	S.D. dependent var	17.74111	
S.E. of regression	0.058385	Sum squared resid	0.051132	
F-statistic	184666.0	Durbin-Watson stat	3.065881	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.957327	Mean dependent var	9.637146	
Adjusted squared R-	0.914653	S.D. dependent var	0.210333	
S.E. of regression	0.061447	Sum squared resid	0.056636	
Durbin-Watson stat	3.645073			

El resultado de esta estimación nos sigue dando una buena bondad del ajuste ($R^2 > 95\%$). Además, la variable que mide el porcentaje de miembros en diferentes organizaciones (MIEM) es ahora significativa mientras que las otras dos variables de la estimación aumentan, también, su grado de significatividad.

La elasticidad de la variable de capital humano (PS2) es ligeramente superior a la de la variable para la confianza (CON), las dos con valores superiores al 0,5. La elasticidad de ambas variables es muy superior a la de la magnitud que mide los miembros (MIEM), lo cual indica que esta variable ejerce una influencia menor en el PIB. La ordenada en el origen también es significativa para todos los países incluidos en la muestra.

Estos resultados corroboran la hipótesis de que el capital social repercute en el crecimiento económico y que, además, lo hace de forma similar a la influencia ejercida por el capital humano. Por lo tanto, el estudio econométrico realizado nos muestra la influencia, positiva y significativa, de las variables del capital social y del humano en el crecimiento económico, como se había apuntado a lo largo del trabajo. Estos resultados sugieren que se deben favorecer las redes sociales, porque con ellas se logra un aumento de la confianza general, lo cual repercute en el desarrollo del país.

Referencias bibliográficas

ADLER, PAUL and KWON, SEOK-WOO (1999) "Social Capital: the Good, the Bad and the Ugly" Department of Management and Organization, University of Southern California. August 1999.

ARROW, KENNETH J. (2000) "Observations on Social Capital" in eds. Partha Dasgupta and Ismail Serageldin Social Capital: A Multifaceted Perspective (Washington, D.C.: The World Bank): 3-5.

AUSTRALIAN BUREAU OF STATISTICS (2000) "Measuring Social Capital: Current Collections and Future Directions" Discussion Paper. November 2000.

COLEMAN, JAMES S (2000) "Social Capital in the creation of Human Capital En DASGUPTA, PARTHA Y SERAGELDIN, ISMAIL (eds) Social Capital: A Multifaceted Perspective (Washington, D.C.: The World Bank): 13-39.

COLLIER, PAUL (1998) "Social Capital and Poverty" The World Bank: Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network. Social Capital Initiative. Working Paper N° 4. November 1998.

CÔTÉ, SILVAIN (2001) "The Contribution of Human and Social Capital" ISUMA, Spring 2001, pp. 29-36.

DASGUPTA, PARTHA (2002) "Social Capital and Economic Performance: Analytics" University of Cambridge and Beijer International Institute of Ecological Economics, Stockholm. January 2002

DASGUPTA, PARTHA (2000) "Economic Progress and the Idea of Social Capital" En DASGUPTA, PARTHA Y SERAGELDIN, ISMAIL (eds) Social Capital: A Multifaceted Perspective (Washington, D.C.: World Bank): 325-424.

DÍAZ-ALBERTINI FIGUERAS, JAVIER (2001) "Capital Social, Organizaciones de Base y el Estado: recuperando los eslabones perdidos de la sociabilidad" Ponencia preparada para la Conferencia Regional sobre capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe, organizada por la CEPAL y la Universidad del Estado de Michigan, Santiago de Chile, 24 a 26 de septiembre de 2001.

DURLAUF, STEVEN N. (1999) "The Case "against" Social Capital". Department of Economics, University of Wisconsin. September 1999.

DURSTON, JOHN (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" Ponencia preparada para la Conferencia Regional sobre capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe, organizada por la CEPAL y

la Universidad del Estado de Michigan, Santiago de Chile, 24 a 26 de septiembre de 2001.

DURSTON, JOHN (2000) “¿Qué es el capital social comunitario? División de Desarrollo Social, CEPAL. Julio 2000.

DURSTON, JOHN (1999) “Construyendo capital social comunitario” Revista de la CEPAL 69, pp. 103-118. Diciembre 1999.

EASTERLY, WILLIAM (2000) “The Middle Class Consensus and Economic Development”. Policy Research Working Paper 2346. The World Bank, Washington DC. May 2000.

FEDDERKE, JOHANNES; DE KADT, RAPHAEL and LUIZ, JOHN (1999) “Economic growth and social capital: a critical reflection”. Theory and Society 28, pp. 709-745, 1999.

FLORES, MARGARITA y RELLO, FERNANDO (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.

FUKUYAMA, FRANCIS (1999). “Social Capital and Civil Society”. IMF Conference in Second Generation Reforms. October 1999.

GREENE, W.H. (1998) Análisis Econométrico. Ed. Prentice-Hall. 1998.

GROOTAERT, CHRISTIAAN (1998) “Social Capital: The missing Link?” The World Bank: Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network. Social Capital Initiative. Working Paper N° 3. April 1998.

GROOTAERT, CHRISTIAAN and VAN BASTELAER, THIERRY (2001) “Understanding and Measuring Social Capital: a synthesis of findings and recommendations from the Social Capital Initiative.

GUISÁN, M.C. (1997) Econometría. Ed. McGraw-Hill. 1997.

HALL, P. A. (1999) “Social Capital in Britain” British Journal of Political Science, n.29, pp. 417-461. 1999.

HELLIWELL, JONH F. & PUTNAM, ROBERT D. (2000) “Economic Growth and Social Capital in Italy” En DASGUPTA, PARTHA Y SERAGELDIN, ISMAIL (eds) Social Capital: A Multifaceted Perspective (Washington, D.C.: The World Bank): 253-268.

HELLIWELL, JOHN F & PUTNAM, ROBERT D. (1999) “Education and Social Capital” NBER Working Paper 7121. May 1999.

HEALY, TOM (2001) "Networks and social norms can be good for business: the role of Social Capital in organizations". EURESCO conference on "Social Capital: Interdisciplinary Perspectives". Exeter. September 2001.

INGLEHART, RONALD, et al. (2000) World Values Surveys and European Values Surveys, 1981-1984, 1990-1993, and 1995-1997 [Computer file]. ICPSR version. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research [producer], 2000. Ann Arbor, MI: Inter-university Consortium for Political and Social Research [distributor], 2000.

JUÁREZ, MIGUEL (director) (1994) V informe sociológico sobre la situación social en España: sociedad para todos en el año 2000. FOESSA, Madrid, 1994.

KLIKSBERG, BERNARDO (1999) "Capital Social y Cultura, claves esenciales del desarrollo". Revista de la CEPAL, 69, pp. 85-102. Diciembre 1999.

KNACK, STEPHEN (2000) "Trust, Associational Life and Economic Performance". The World Bank. April 2000.

KNACK, STEPHEN and KEEFER, PHILIP (1997) "Does Social Capital have an economic payoff? A cross-country investigation" The Quarterly Journal of Economics, vol 112(4), pp. 1251-1288. November 1997.

KRISHNA, ANIRUDH (2000) "Creating and Harnessing Social Capital" En DASGUPTA, PARTHA Y SERAGELDIN, ISMAIL (eds) Social Capital: A Multifaceted Perspective (Washington, D.C.: The World Bank): 71-93.

KRISHNA, ANIRUDH and SHRADER, ELIZABETH (1999) "Social Capital Assessment Tool" Prepared for the Conference on Social Capital and Poverty Reduction. The World Bank. Washington, D.C. June 1999.

LECHNER, NORBERT (2000) "Desafíos para un Desarrollo Humano: individualización y capital social" Instituciones y Desarrollo, nº 7, noviembre 2000.

LEICHT, MICHAEL (1999) "The importance of social capital for Europe" . The International Scope Review, Volume 1, Issue 2. Winter 1999.

MUTTI, ANTONIO (2000) "Social Capital: the ambiguities of a debate". Prepared for "Workshop on Social Capital" University of Trento, 19-20 October 2000.

NARAYAN, DEEPA and CASSIDY, MICHAEL F. (2001) "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory" Current Sociology, March 2001, Vol. 49(2): 59-102 SAGE Publications.

NARAYAN, DEEPA & PRITCHETT, LANT (2000) "Social Capital: Evidence and Implications" En DASGUPTA, PARTHA Y SERAGELDIN, ISMAIL (eds) Social Capital: A Multifaceted Perspective (Washington, D.C.: The World Bank): 269-295.

NEIRA, I. y GUISÁN, M. C. (1999) Modelos econométricos de capital humano y crecimiento económico. Documentos de Econometría, nº 18. Servicio de Publicaciones Universidad de Santiago de Compostela. 1999.

OCDE (2001) The Well-being of Nations. The role of Human and Social Capital.

ORIZO, FRANCISCO ANDRÉS (1991) Los Nuevos valores de los españoles: España en la encuesta europea de valores. Ed. SM, Madrid, 1991.

PALDAM, MARTIN and TINGGAARD SVENDSEN, GERT (1999) "Is Social Capital an effective smoke condenser? An essay on a concept linking the social sciences". The World Bank: Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network. Social Capital Initiative. Working Paper N° 11. May 1999.

PIZZORNO, ALESSANDRO (2001) "Why pay for petrol? Notes for a theory of Social Capital". EURESCO conference on "Social Capital: Interdisciplinary Perspectives". Exeter. September 2001.

PUTNAM, ROBERT (2000a) "Social Capital: Measurement and Consequences". Kennedy School of Government, Harvard University. Paper presented at Symposium on the Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well Being, Quebec. March 2000.

PUTNAM, ROBERT (2000b) Bowling alone: the collapse and revival of American community. Simon and Schuster, New York.

PUTNAM, ROBERT; LEONARDI, ROBERT and NANETTI, RAFFAELLA (1994) Making democracy work: civic traditions in modern Italy. Princeton University, Princeton.

RITZEN, JO; EASTERLY, WILLIAM and WOOLCOCK, MICHAEL (2000) "Social Cohesion, Institutions, and Growth" The World Bank, Washington, DC. September 2000.

ROBINSON, LINDON J., MYERS, ROBERT J. and SILES, MARCELO E. (1999) "Social Capital, the terms of trade and the distribution of income". Department of Agricultural Economics, Michigan State University. Staff Paper N° 99-22. August 1999.

ROBINSON, LINDON J., SCHMID, A. ALLAN and SILES, MARCELO E. (1999) "Is Social Capital really Capital". Department of Agricultural Economics, Michigan State University. Staff Paper N° 99-21. June 1999.

RODRIK, DANI (1998) "Where did all the growth go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses" Harvard University. August 1998.

ROSE, RICHARD (1999) "What does Social Capital add to individual welfare? An empirical analysis of Russia" The World Bank: Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network. Social Capital Initiative. Working Paper N° 15. October 1999.

ROSSING FELDMAN, TINE and ASSAF, SUSAN (1999) "Social Capital: Conceptual Frameworks and Empirical Evidence. An annotated bibliography". The World Bank: Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network. Social Capital Initiative. Working Paper N° 5. January 1999.

SACHS, IGNACY E NOBRE LAGES, VINICIUS (2001) Capital social e desenvolvimento: novidade para quem? Ponencia preparada para la Conferencia Regional sobre capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe, organizada por la CEPAL y la Universidad del Estado de Michigan, Santiago de Chile, 24 a 26 de septiembre de 2001.

SERAGELDIN, ISMAEL & GROOTAERT, CHRISTIAAN (2000) "Defining Social Capital: An Integrating View" En DASGUPTA, PARTHA Y SERAGELDIN, ISMAIL (eds) Social Capital: A Multifaceted Perspective (Washington, D.C.: The World Bank): 40-58.

SIRVEN, NICOLAS (2000) "Capital social et développement: quelques éléments d'analyse" Centre d'économie du développement. Université Montesquieu-Bordeaux IV. Document de travail n° 57.

SCHULLER, TOM (2000) "The Complementary Roles of Human and Social Capital" Birkbeck College, University of London. Paper presented at Symposium on the Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well Being, Quebec. March 2000.

STAATZ, JONH M. (1998) "The application of Social Capital in understanding economic development". Department of Agricultural Economics, Michigan State University. Staff Paper N° 98-17. August 1998.

STOLLE, DIETLIND and LEWIS, JANE "Social capital-An Emerging Concept" To be published in: "The Concept of Social Capital" (forthcoming) in B. Hobson, J. Lewis and B. Siim Key Concepts in Gender and European Social Politics, Edward Elgar Press, Cheltenham.

SOLOW, ROBERT (2000) "Notes on Social Capital and Economic Performance" in eds. Partha Dasgupta and Ismail Serageldin Social Capital: A Multifaceted Perspective (Washington, D.C.: The World Bank): 6-10.

TEMPLE, JONATHAN (2000) "Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD". Oxford University. Paper presented at Symposium on the Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well Being, Quebec. March 2000.

WHITELEY, PAUL (2000) "Economic Growth and Social Capital" *Political Studies*, 2000, vol 48, pp. 441-466.

WOOLCOCK, MICHAEL (2000a) "Social Capital in Theory and Practice: Where do we stand?" Development Research Group. The World Bank. Paper prepared for the 21st Annual Conference on Economic Issues The Role of Social Capital in Determining Well-Being: Implications for the Teaching and Practice of Development and Environmental Economics. Department of Economics, Middlebury College. Vermont. April 2000.

WOOLCOCK, MICHAEL (2000b) "The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes". The World Bank. Paper presented at Symposium on the Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well Being, Quebec. March 2000.

WOOLCOCK, MICHAEL and NARAYAN, DEEPA (2000) "Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy" *The World Bank Research Observer*, vol.15, n^o.2, pp.225–249. August 2000.

WOOLCOCK, MICHAEL (1999) "Managing risk, shocks and opportunity in developing economies: the role of Social Capital". Development Research Group, The World Bank. August 1999.

WOOLCOCK, MICHAEL (1998) "Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework". *Theory and Society* 27, pp. 151-208.