



**Universidad**  
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado  
Economía

El capital social, su medición y su  
impacto en el desarrollo económico

Autora: Pilar Calés Tena

Tutora: Montse Ponz

## ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN .....	3
2. QUÉ ES EL CAPITAL SOCIAL.....	3
2.1. Ferias de consumo familiar, Venezuela. ....	4
2.2 Presupuesto municipal participativo, Brasil.....	5
3. TIPOLOGÍA .....	7
3.1. TIPOLOGÍA DE CAPITAL SOCIAL SEGÚN AUTORES .....	9
4. MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL.....	9
4.1. Estudio de la Universidad de Perú .....	11
4.2. Estudio de la Universidad Central de Venezuela.....	14
4.3. Estudio de la fundación BBVA y el Ivie.....	17
5. CAPITAL SOCIAL Y CRECIMIENTO .....	20
5.1. Crecimiento económico y capital social en Italia.....	21
5.2. Estudio Universidad de Santiago de Compostela. Indicador de confianza. ....	23
5.3. Estudio del capital social y el desempeño económico en Argentina.....	25
6. CONCLUSIONES .....	26
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	28

## 1. INTRODUCCIÓN

La Revolución Industrial, que comenzó en gran Bretaña en el siglo XVIII para posteriormente extenderse por la Europa Occidental y la América anglosajona unas décadas después, fue un proceso que transformó la sociedad y a su vez la economía en el mundo desarrollado. Entonces, se hablaba y hacía hincapié en la importancia de acumular capital en forma de maquinaria. Hoy en día, las ciencias sociales han demostrado la relevancia de acumulación de capital de otro tipo, como es el caso del capital social. Existen numerosos estudios de cómo éste incide en el crecimiento económico y la importancia que tiene el generar relaciones de confianza entre los agentes que operan en la economía, haciendo que estos lazos se mantengan en el tiempo.

El presente trabajo se plantea las distintas dimensiones y metodologías empleadas por varios estudios de distintos países, tanto emergentes como desarrollados, al no existir un consenso de cómo y con qué criterio debe medirse esta forma de capital. Así, podremos observar cuál es la forma más empleada de medición y qué similitudes guardan estos trabajos, con el fin de intentar llegar al consenso en cuanto a su medición.

Además, veremos los trabajos empíricos de varios autores que muestran la correlación que mantiene el capital social con el crecimiento y desarrollo de la economía. Con ello concluiremos si el capital social es, ciertamente, un impulsor del crecimiento o no. Y si lo es, en qué circunstancias es más apto que se desarrolle. Qué indicadores y dimensiones se utilizan también serán relevantes dentro del estudio.

## 2. QUÉ ES EL CAPITAL SOCIAL

El capital social ha sido en las últimas décadas muy popularizado por científicos sociales que lo han definido de diversas maneras. Al ser un concepto tan amplio es difícil encorsetarlo en una sola definición. Y cuál es la definición apropiada ha tenido mucha controversia entre los distintos científicos más influyentes que han hablado acerca del mismo.

En el campo de la sociología, uno de los precursores fue Robert Putnam (1993), y se refirió a él como la confianza entre los sujetos, la capacidad asociativa, la cooperación, la conciencia cívica y la ética de la sociedad. Con esta nueva forma de capital se amplía el estudio desde una perspectiva que va más allá de las necesidades materiales. Putnam cuantifica el desarrollo de la sociedad partiendo del capital social. Y es que, según este autor, la riqueza y fortaleza del tejido social provoca efectos positivos en el crecimiento económico evidentes que han sido demostrados en diversos estudios.

Son numerosos los beneficios que observamos ante situaciones en las que el capital social es potenciado, a nivel social y a nivel económico el impacto es significativo. En aquellos países cuyos niveles de capital social son más elevados, existe una mayor distribución de la renta por habitante. Pero en este punto, nos podemos plantear, ¿es el capital social el encargado de impulsar, en parte, a las economías a crecer? O, por el contrario ¿son las economías avanzadas las encargadas de alimentar, desde esa posición privilegiada, al capital social? La realidad nos muestra que ambas cuestiones tienen por respuesta una afirmativa. Sobre una base sólida en un país con bajos niveles de pobreza, la focalización en el capital social resulta más sencilla. Sin embargo, también tenemos ejemplos de países en desarrollo que demuestran grandes resultados al cooperar con los pocos recursos físicos de los que disponen.

A continuación, se muestran dos ejemplos de ciudades pertenecientes a países emergentes con beneficios derivados del capital social, evidenciando así lo anteriormente mencionado. Ambos estudios se encuentran en un trabajo realizado por el coordinador del Instituto Interamericano para el Desarrollo Social (INDES) del Banco Interamericano de Desarrollo, (Kliksberg, 1999).

### 2.1. Ferias de consumo familiar, Venezuela.

Son varios los ejemplos que encontramos en Latinoamérica, uno de ellos es el caso de las ferias de consumo familiar en Barquisimeto, Venezuela.

Dichas ferias, compuestas por 18 asociaciones, 600 productores y 12 unidades de producción comunitaria, han logrado que familias con pocos recursos ahorren en su cesta de la compra hasta un 40% de los precios de venta en algunos productos. Un proyecto en

el que ambas partes salen beneficiadas, tanto los consumidores como los pequeños productores que operan en las ferias, repartidas por 50 puntos de la ciudad.

Su evolución ha sido muy notable, hasta llegar a convertirse en uno de los principales proveedores que existen de productos básicos. Y que estas organizaciones encargadas de llevar a cabo esta labor hayan resultado tan bien paradas, con el nulo capital del que disponen por su carácter de sociedad civil, se debe a los aspectos del capital social que definen este proyecto. Se trata de un sistema organizativo que se basa en la cooperación y la participación con una orientación marcada por valores como la solidaridad, la responsabilidad tanto a nivel individual como colectiva y un fuerte amor al trabajo.

Estas ferias se han enfrentado al mercado y, de hecho, han conseguido capitanearlo. Así, sus competidores se han visto obligados a rebajar sus precios, beneficiando así a la población de la cuarta ciudad de Venezuela. Todo ello movilizándolo, esencialmente, un tipo de capital, el social.

## 2.2 Presupuesto municipal participativo, Brasil

El segundo ejemplo lo encontramos en Porto Alegre, Brasil con un proyecto llevado a cabo en 1989 con presupuesto municipal participativo. Su puesta en marcha ha influenciado ya hasta a 70 municipios del país.

En una ciudad con un millón trescientos mil habitantes, gran parte de la población sufría la inaccesibilidad a productos básicos. Teniendo un sistema fiscal muy deficitario, el alcalde electo de aquel año hizo a la población participe en los presupuestos y su distribución dividiendo la población en 16 regiones y observando qué necesidades y prioridades existían en cada una de ellas. Se llevaron a cabo reuniones colectivas durante todo el año y así, el presupuesto se fue elaborando. La población se involucró y llegaron a formar parte del proyecto hasta cien mil personas.

La experiencia ha demostrado la capacidad de la población en este tipo de toma de decisiones, frente a las bajas expectativas de quienes creían que el presupuesto debe llevarse a cabo por personas con determinados conocimientos técnicos. Esto derivó en la reorientación del presupuesto hacia las verdaderas necesidades ciudadanas y a la eliminación de la corrupción por la transparencia que supone hacer los presupuestos de manera colectiva.

Planes como la potabilización del agua, el alcantarillado, la legitimación de la propiedad de la tierra en sectores pobres, la pavimentación de la calle y la matriculación en la escuela primaria y secundaria se realizaron dejando tras de sí a un alto porcentaje de la población cubierta, cuando antes no lo estaba.

Las asociaciones comunitarias que ya existían en la región y conformaban su capital social jugaron un papel muy importante dentro de la evolución de la sociedad de esta ciudad brasileña. Y, junto con la repartición del poder por parte de la alcaldía, el capital social se expandió. Hirschman (Hirschman, 1984) ya anunció que el capital social es un recurso cuya disponibilidad, siendo la única forma de capital con esta característica, aumenta con su empleo, y este es un claro ejemplo de ello.

Aunque este trabajo no va a dedicarse al estudio de esta parte del capital social es importante no olvidar la existencia de capital social negativo. Formas de este tipo de capital que no benefician, sino que perjudican a la economía y sociedad donde se desarrollan. Por ejemplo, en Italia, la mafia muestra grandes aspectos semejantes a los que hemos nombrado con anterioridad. Confianza, cooperación, redes personales estrechas, etc. Sin embargo, el campo en el que trabajan es el de la criminalidad.

El capital social fue una forma muy abandonada y poco tenida en cuenta por los autores clásicos y neoclásicos dentro de la ciencia económica. Para muchos autores ha consistido en romper la idea predominante del homo-economicus, un individuo que actúa de forma racional y cuyo objetivo es el de maximizar su propio beneficio. No entra en este dogma las relaciones de reciprocidad. Si somos individuos racionales o emocionales, cuestión planteada ya por muchos economistas contemporáneos, se vislumbra en el desarrollo de esta forma de capital. Ello evidencia qué otros intereses, más allá de los monetarios, predominan en las gentes y en las sociedades. Frente a la visión racionalista, el enfoque culturalista dejando atrás aspectos meramente económicos.

Este tipo de capital no solo pone en cuestión la idea clásica del agente económico, sino que también da una imagen distinta a la que se tenía con anterioridad por capital. Ya no es un activo que supone una gran inversión, que es duradero y, además, se deprecia. Se muestra como la única forma de capital que no se destruye con su uso. Todo lo contrario, con él, aumenta. Aunque, es evidente que puede desaparecer, jamás será por la pérdida de su vida útil sino por cuestiones de otra índole.

Sin embargo, también existen defensores, dentro del debate de los últimos años acerca de este tipo de capital, que entiende al mismo como una decisión de agentes racionales que invierten en él. Con lo cual, podemos ir en la línea de los clásicos al hablar de esta forma nueva a la que se enfrenta el estudio del crecimiento económico. Un agente invertirá en él de forma que vea maximizada su utilidad, tendrá preferencias, pero estas no tienen por qué tener un carácter individualista. La lógica económica nos dice que la inversión se llevará a cabo cuando el individuo obtenga un beneficio, es decir, que los costes de dicha inversión no superen los ingresos.

Pero, para llegar a tener una mayor comprensión de este tipo de capital, hay que saber ver las diferencias que éste guarda con otro tipo de capitales, como lo son el físico, el tecnológico, el humano, etc. El capital humano no es pertenencia de aquellas personas que resultan beneficiarias del mismo, pero, al mismo tiempo, es propiedad de todas ellas. Sin embargo, algunos autores como Lin (Lin, 2001), consideran que el capital social que va ligado a un individuo y a sus relaciones puede ser considerado como propio. Sin embargo, en este trabajo, esta visión microeconómica pasa a un segundo plano ya que estamos considerando desde un principio el impacto que tiene sobre el crecimiento de la economía en su conjunto, sobre grupos o comunidades de personas.

El capital social también ha sido visto por varios autores como un generador de desigualdades. Sólo aquellos que pertenecen a una red específica donde el capital se está generando pueden beneficiarse del mismo. Es un tipo de capital poco líquido, su conversión a capital financiero es muy compleja y por lo tanto su movilidad también. Esto implica las desigualdades que mantiene.

### 3. TIPOLOGÍA

Como ya se ha nombrado con anterioridad, la dificultad a la hora de definir el concepto de capital social también dificulta su diferenciación en tipos. A continuación, se muestra la visión de varios autores que esclarecen más este punto.

Comienzo por la diferenciación de capital social individual y colectivo que hace Lin (2001) y que ya se ha nombrado anteriormente en este trabajo. El individual hará referencia a la red de relaciones que posee una sola persona, el colectivo al que tiene una comunidad, un grupo, una institución, etc.

Granovetter (Granovetter, 1973) nos habla también de dos tipos distintos de capital social. Para este autor existe por un lado el capital social que se desarrolla dentro de la propia comunidad, y que denomina capital social intensivo. Y, por otro lado, el capital social que “tiende puentes” y que se desarrolla entre conjuntos de personas dispares.

Para Granovetter, dentro del primer tipo de capital social que distingue, encontramos los “lazos débiles”. Lo ejemplificó con la búsqueda de trabajo. ¿Por qué es más probable encontrar trabajo mediante las personas que no forman parte de tu entorno? Los espacios relacionales, cuanto más fuerte es el vínculo, son más limitados. Existe una tendencia natural de los individuos a relacionarse con otros individuos con las mismas características. Las ideas, los recursos y la información que circulan por dicha red serán muy similares. Los vínculos débiles, por lo tanto, son los que aportan las oportunidades novedosas.

Narayan (Narayan, 2000), a su vez, distinguirá esos dos mismos tipos. Denomina a aquel capital social dentro de un grupo perteneciente a la misma comunidad horizontal, y se refiere a capital social vertical a aquel que se da en grupos de personas diferentes.

Putnam se aleja de los dos autores anteriores hablando de un capital social formal y otro informal. En el formal se distingue la estructura jerárquica, las normas, las redes de funcionamiento, etc. Sin embargo, en el informal no, puesto que se refiere a la convivencia y al capital que surge de una forma automática.

Putnam también distingue otra tipología de capital social, el grueso y delgado. La cantidad de encuentros entre los grupos genera esta diferenciación. Comunidades más arraigadas y con contactos de una mayor frecuencia se encuentra en el primer grupo. Aquellas cuyos contactos se den de forma más esporádica pertenecerán al segundo.

En la línea de la diferenciación nombrada con anterioridad que nos ofrece Granovetter, Putnam (2002) también distinguirá entre “bonding” y “bridging”. El primero acentúa las



relaciones dentro de los grupos y el segundo mira hacia fuera y genera vínculos con una mayor amplitud.

También entenderá que existe un capital externo y otro interno. El externo hace referencia al interés público mientras que el segundo se refiere a los intereses que existen dentro de un grupo específico y su potenciación.

### 3.1. TIPOLOGÍA DE CAPITAL SOCIAL SEGÚN AUTORES

*Tabla 1. Tipología*

Lin	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Individual</li> <li>- Colectivo</li> </ul>
Granovetter	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Intensivo</li> <li>- El que tiende puentes</li> </ul>
Narayan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Horizontal</li> <li>- Vertical</li> </ul>
Putnam	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formal      - Grueso      - Bonding      - Externo</li> <li>- Informal    - Delgado     - Bridging     - Interno</li> </ul>

Fuente: elaboración propia

## 4. MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

Cómo medir el capital social con corrección. La metodología a emplear es otro de los aspectos que muchos estudiosos de las ciencias sociales se han planteado y han puesto en cuestión. Al ser un concepto tan amplio y con tanta divergencia a la hora de definir, este trabajo resulta más complejo que el estudio de cualquier otra forma de capital más convencional. A continuación, compararemos distintas formas en que es posible realizar esta tarea. Se le añade la dificultad de las diferencias culturales entre los distintos países. No existe un método que sirva de manera universal. Variables tenidas en cuenta y que resultan muy significativas en algunas regiones pueden no serlo para otras. Autores como

Fukuyama (Fukuyama, 2001) nos dirán que una de las mayores flaquezas del capital social son sus diferencias a la hora de ser medido.

Las dimensiones, los índices e incluso la perspectiva a adoptar son aspectos que intervienen en debate. Sin embargo, es de suma importancia llegar a un consenso en cuanto a la medición del capital social, y dejar a un lado las diferencias.

Como ya hemos mencionado con anterioridad, la ambigüedad en cuanto a la definición del capital social nos lleva a pensar que, sin una correcta definición, no puede existir una correcta medición. Tampoco sirve, como se hace en muchos de los trabajos realizados acerca del tema, que lo que llevemos a cabo sean estudios de indicadores indirectos. La participación en política puede ayudarnos, por ejemplo, en el estudio de la confianza, pero no mide el capital social. También cabe destacar que el capital humano, con un consenso claro acerca de su medición, no es capital social. Así pues, los niveles de educación nos ayudan en el estudio del capital humano y en el estudio del capital social, pero no lo determinan. Sí puede realizarse un estudio dentro de las redes que se tejen en un colegio, instituto o universidad, pero es necesario hacer esa diferenciación.

Tampoco hay que caer en la trampa de medir qué determina el capital social, ni cuáles son los efectos y resultados del mismo, sino que hay que saber identificar y definir sus componentes y dimensiones para hacer el estudio de las mismas.

Ahora bien, el capital social puede ser medido de una forma individual, estudiando qué relaciones sociales mantiene un individuo. El presente trabajo se desliga de esa perspectiva microeconómica y estudia el capital social en comunidades y países. Así, posteriormente, podremos relacionar el concepto de capital social con el crecimiento y desarrollo económico. Y para hacerlo de manera adecuada, se deberá estudiar desde el principio a la comunidad en su conjunto. Autores como Portes (Portes, 1996) afirman que no vale con la agregación de los distintos capitales sociales individuales de una comunidad.

Para muchos autores, como vemos reflejado en muchos de los trabajos sobre capital social, la forma más apropiada a la hora de medirlo es mediante las encuestas colectivas.

Definen esta metodología como una forma eficiente y certera de medir algo tan complejo como lo es este tipo de capital intangible. Una vez decidida esta herramienta metodológica es necesario definir qué dimensiones se van a tener en cuenta.

Para ello, se analizan a continuación dos estudios, de dos países emergentes, acerca del capital social. Si bien las dimensiones tenidas en cuenta para ambos son similares, hay ciertas diferencias dignas de ser vistas.

#### 4.1. Estudio de la Universidad de Perú

Se pueden emplear las encuestas, que generan datos que no existían con anterioridad. O, por el contrario, utilizar herramientas que ya tenemos como son las estadísticas nacionales, etc.

Su medición para su posterior potenciación es un hecho clave, quedando demostrado en numerosos estudios los beneficios que tiene. No sólo a nivel individual o dentro de la propia comunidad de estudio, sino en el conjunto de la economía.

Para ejemplificar la metodología de las encuestas, el primer estudio que vamos a ver es el realizado por la Universidad de Piura, Perú. (Adrianzén, 2012).

Se realizó en Chalaco, Perú, y constó de tres micro encuestas para diagnosticar la capacidad de la zona en la acción colectiva y para analizar cómo enfocar los nuevos proyectos que pudieran llevar a cabo las instituciones.

El estudio de la universidad de Perú hace hincapié en la importancia que tiene a la hora de medir el capital social el tener en cuenta al mismo en dos de sus acepciones. El capital social cognitivo, formado por normas informales y valores, y el capital social estructural, compuesto por las redes y los recursos a los que se accede a través de las mismas.

Los protagonistas de dichas encuestas fueron los hogares, a quienes se les dirigió la encuesta con la finalidad de medir la percepción de los mismos sobre cuestiones de carácter social para poder intervenir al nivel de la comunidad.

En este estudio las dimensiones que se tuvieron en cuenta fueron las siguientes:

En primer lugar, la participación en actividades comunales como resultado del stock de capital social. Es decir, el stock de este capital incide sobre la capacidad de las gentes para llevar a cabo actividades que beneficien a la comunidad en su conjunto. Un ejemplo claro de esto lo encontramos en Villa el Salvador (Perú), donde un grupo de personas con escasos recursos decidió ocupar tierras públicas en las afueras de Lima. Su proyecto fue el de la construcción de una ciudad a partir de la nada. Establecieron normas de confianza y reciprocidad y todos ellos fueron beneficiados con los derivados del capital social que construyeron a través de dicho proyecto. No es el único ejemplo de acciones colectivas que derivan en un beneficio común. Estas experiencias pueden incentivar a los individuos a llevar a cabo más actividades con este mismo carácter.

En las encuestas planteadas por la Universidad peruana la pregunta que pretendía abordar esta dimensión era la de si en el último año se había tenido la iniciativa, por parte del encuestado, de participar o realizar actividades que requiriesen ayuda por parte de familiares y vecinos. Se medía de esta manera la movilización del capital social dentro de la comunidad en la que se encuentra el individuo.

También era de interés conocer con esta pregunta si la ayuda se ha recibido desde dentro de la comunidad o si las personas se han apoyado en instituciones u organizaciones externas, viendo así los lazos existentes.

Para afianzar las respuestas anteriores se les preguntaba a los encuestados no sólo por la realización o no de ciertas actividades, sino por la calidad de las mismas para evaluar el grado de participación de las personas que conforman la comunidad y nombrar a su parecer lo que la comunidad necesite con más urgencia (una de las alternativas a esa pregunta es la de la acción por parte de toda la comunidad).

Este módulo finaliza con la pregunta que deja ver la actitud de los miembros ante la participación y cooperación. Se les plantea llevar a cabo un proyecto de desarrollo, los encuestados debían elegir entre llevarla a cabo en su comunidad o fuera de ella. Así podía medirse la actitud frente a la acción colectiva de los encuestados.

La segunda dimensión empleada, y haciendo referencia a la dimensión estructural, es la de las organizaciones y las redes como activos de capital social.

Lo que busca este estudio es recolectar el dato de las asociaciones de la zona, estudiando cuáles tienen más importancia para los pobladores de dicha zona y por qué. Seleccionando aquellas percibidas con más importancia y debidamente justificadas, se agiliza el estudio del capital social puente. Los encuestados evalúan así la calidad de las asociaciones y su pertenencia o no a las mismas.

Con esto, el estudio determina la naturaleza de las organizaciones que más ayudan al desarrollo y al bienestar comunal. Contando con esa información es posible actuar para fortalecer las organizaciones con mayor nivel de capital social puente.

La tercera dimensión, encargada de abarcar el capital social cognitivo, es la que incluye a la confianza como activo para la acción colectiva.

La confianza es indicador de capital social más empleado por los estudiosos del capital social. En este trabajo es considerada como una adquisición posterior a las actividades anteriores e interacciones que posibilitan su creación. Cuando en una comunidad encontramos un nivel de confianza alto es que con anterioridad se han realizado actividades colectivas con unos resultados positivos. Y, evaluar esta confianza es el epicentro del estudio de la universidad de Piura. Esto se ha llevado a cabo cuantificando la confianza a nivel social. La encuesta presentaba una escala que iba desde ninguna confianza hasta mucha confianza. Midiendo la confianza en varios niveles, fuera y dentro de la comunidad. Es decir, tanto en la propia comunidad, como en otras comunidades e instituciones gubernamentales, obteniendo así una idea de los lazos existentes en todas esas redes sociales.

Por último, se contempla otra dimensión encargada de medir otros aspectos relacionados con el capital social, como son la comunicación y las actitudes de las personas.

Para muchos autores, la existencia de comunicación hace que los individuos de una comunidad tengan la capacidad de debatir y llegar a acuerdos en pro del beneficio común. Y el acceso de estos individuos a información, les dotará de un recurso más de capital social. En la encuesta los participantes fueron preguntados por el nivel de comunicación entre individuos, con una horquilla desde la no comunicación hasta una comunicación buena.

Los resultados del trabajo muestran la existencia de relación entre la confianza y la participación comunal. Aquellas encuestas que presentan un mayor nivel de confianza

entre los sujetos, son también aquellas donde se muestran mayores niveles en la participación en comunidad. También se puede decir que las encuestas donde se muestra mayor confianza en el institucional, son las que más recurren a las instituciones como vía de apoyo. El estudio también nos indica que para que el capital social se desarrolle intracomunitariamente, es necesario que dentro de la propia comunidad se halle fortalecido. Esta forma de capital social comunitario dará lugar a otras formas de capital social.

Resalta este estudio, también, el importante papel que juega la educación. Comparando las distintas microencuestas nos encontramos con que aquellas zonas donde el nivel de educación es superior, también el nivel de cooperación es más alto. La educación también permite a los individuos que sean conscientes de los beneficios que la acción colectiva conlleva.

#### 4.2. Estudio de la Universidad Central de Venezuela

A continuación, revisaremos otro estudio que también se nutre de las encuestas para la medición del capital social. Realizado por la Universidad Central de Venezuela, (Varnagy, 2012). Desarrolló un trabajo encargado de medir el capital social existente en estudiantes de escuelas públicas pertenecientes a los cursos de cuarto, quinto y sexto grado de Educación Media.

Como hemos comentado con anterioridad, lo primero es definir qué dimensiones vamos a tener en cuenta. En el caso del trabajo realizado por Venezuela las dimensiones que se emplearon fueron las siguientes: la confianza interpersonal, la pertenencia a asociaciones de compromiso cívico y la tolerancia.

La metodología empleada fue como en el caso anterior mediante el sistema de encuestas. Las preguntas se realizaron a manos de varios expertos y el resultado fue el de 18 preguntas, en las cuales podemos diferenciar los distintos grupos y finalidades. Para el primer bloque (de la 1-7) se presenta el contexto sociodemográfico del estudiante encuestado, en el segundo bloque (de la 8-10) se engloba la primera dimensión tenida en cuenta, es decir, la confianza interpersonal; el tercer bloque (la 11 y 13) hace referencia a la pertenencia a asociaciones y el cuarto, a la tolerancia. La pregunta 12 se reserva para

observar la opinión de los estudiantes acerca del grado de implicación de la escuela en promover la participación.

En el caso de este trabajo la escala que se empleó fue la de Likert. Al contrario que en otros casos donde los trabajos optan por una medición a través de una escala numérica este es un método que mide el desacuerdo o acuerdo con las cuestiones planteadas. En este caso el sujeto contaba con 11 ítems por pregunta y cuatro opciones de respuesta. Cuanto mayor sea la puntuación, mayor peso tendrá la dimensión en cuestión, y viceversa.

La prueba final del experimento se les realizó a 300 estudiantes de 9 a 15 años. Las preguntas fueron codificadas y tabuladas en Excel y en el Programa Estadístico de las Ciencias Sociales.

La puntuación total del índice de capital social resultó de la suma de todos los ítems.

Una de las formas utilizadas en el trabajo para analizar los resultados fue en una escala de alto, bajo y medio. Si se llegaban a sumar entre 30-40, alto, si se sumaban 20-29, medio y si sólo era de 10-19, bajo nivel de capital social. Siendo 10 la menor de las sumas y 40 la mayor alcanzable.

Una vez realizadas las encuestas y obtenidos los resultados, este estudio analizó la correlación existente entre las tres dimensiones. Para ello empleo el coeficiente de Pearson. Se demostró una correlación positiva entre la confianza interpersonal y la participación en la acción colectiva, cuestión que también afirmaba el anterior trabajo. La tolerancia no guardó relación con ninguna de las otras dos dimensiones, su comportamiento es particular y se debe a su relación positiva con la edad y grado educativo.

A continuación, se muestra una tabla en la que se comparan las metodologías empleadas por los dos estudios elaborados mediante encuestas.

Tabla 2. Metodología y Dimensiones según los distintos estudios.

	METODOLOGÍA	DIMENSIONES	CONCLUSIONES
UNIVERSIDAD DE PERÚ	3 MICROENCUESTAS	1- STOCK DE CAPITAL SOCIAL. Participación en actividades comunales 2- ORGANIZACIONES Y REDES COMO ACTIVOS DE CS. 3- CONFIANZA COMO ACTIVO PARA LA ACCIÓN COLECTIVA 4- OTROS ASPECTOS. Comunicación y actitudes de las personas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existencia de relación entre la confianza y la participación comunal</li> <li>- Alto nivel de confianza hacia las instituciones conlleva a una mayor recurrencia de las mismas</li> <li>- El capital social comunitario da lugar a otras formas de capital</li> <li>- La educación juega un papel muy importante</li> </ul>
UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA	1 ENCUESTA DIVIDIDA EN 4 BLOQUES (Los bloques comprenden las tres dimensiones y una parte inicial de contexto sociodemográfico del encuestado)	1- CONFIANZA INTERPERSONAL 2- PERTENENCIA A ASOCACIONES DE COMPROMISO CÍVICO 3- TOLERANCIA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe correlación positiva entre la confianza interpersonal y la participación en la acción colectiva</li> <li>- La tolerancia no guarda relación con el resto de dimensiones, su comportamiento es particular y se debe a su relación positiva con la edad y el grado educativo</li> </ul>

Fuente: elaboración propia

Como se muestra en los trabajos como los de la Universidad de Perú y Venezuela, la confianza juega un papel fundamental a la hora de desarrollar actividades comunales que potencian el capital social. Es por ello que en algún otro trabajo nos encontramos con la elaboración del índice de confianza, que tiene en cuenta a la misma como factor clave.

En alguno de los trabajos, los datos que se utilizan no son encuestas elaboradas por los propios investigadores, o sí, pero se complementan de las encuestas disponibles en el World Value Surveys. Se puede obtener un valor agregado para cada país teniendo en cuenta la importancia que los sujetos encuestados muestran hacia la confianza de: las



personas, las fuerzas armadas, el sistema legal, la policía, el parlamento, la administración pública y las relaciones.

Muchos estudios trabajan de esta forma y, tras su realización, las tres dimensiones que salen como resultado para ser consideradas dimensiones del capital social son las siguientes. El 46.71% de la varianza total correlaciona de manera positiva la confianza y las relaciones. Dos de los pilares fundamentales del capital social. La segunda, nos muestra la confianza de la ciudadanía depositada en las fuerzas de seguridad estatales. Confianza vertical y horizontal.

#### 4.3. Estudio de la fundación BBVA y el Ivie.

Fuera de la metodología de las encuestas nos encontramos con el estudio de la fundación BBVA y el Ivie, (Francisco Pérez García, Abril 2005), donde realizaron un estudio acerca del capital social en España. En él se tenía en cuenta al capital social como una forma de capital, implícito en este factor está el hecho de que por definición es un factor productivo. Otro aspecto clave es el hecho de que se genera única y exclusivamente mediante cooperación.

Analiza lo que recibe en formas de pago aquel individuo que decide invertir en esta forma de capital, qué costes le supone dicha inversión, en qué horizonte temporal se mueve, la tasa de depreciación del mismo y cómo es el proceso de agregación del capital social individual.

Este estudio se lleva a cabo a través de una función de maximización, otra función de acumulación de capital y, para conseguir el equilibrio, se iguala el coste marginal por la inversión y los beneficios que le deriva al individuo la misma. Esto hará que su volumen óptimo esté definido por una ecuación, que tiene en cuenta los siguientes parámetros: la contribución del capital social a la generación de rentas, la contribución del trabajo a la generación de rentas, el grado de conexión de la red social, la reciprocidad de los agentes, la dimensión de la red social, la desigualdad y el coste marginal de la inversión en capital social, la tasa de supervivencia del capital social, la tasa de descuento temporal, el número de años durante los cuales se espera participar en la red social y la edad media de la población.

Al suponer a los parámetros que corresponden a la contribución del capital social a la generación de rentas y a la contribución del trabajo a la generación de rentas como constantes, no tendrá efecto sobre su evolución temporal del capital social. Se elabora un índice de volumen de capital social con respecto a un año base para evitar darle un valor concreto.

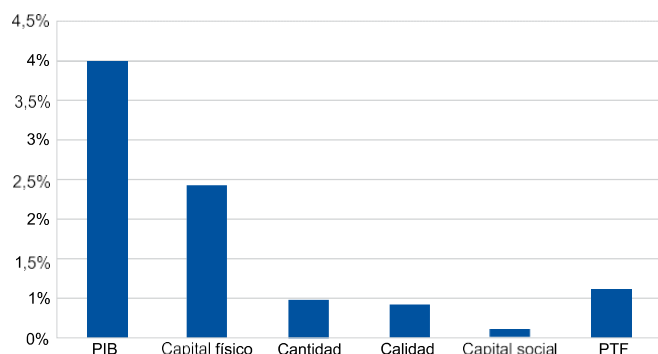
A través de esa ecuación se mide el capital social. Se emplean variables proxies de las variables anteriormente nombradas. Para algunas se extraerán los datos de bases de datos, estadísticas disponibles.

Para otras se llevarán a cabo aproximaciones. En el caso de este trabajo y las variables no estimables se empleará:

- Para el grado de conexión de la red social, el Ratio Crédito/PIB
- Para el coste marginal de la inversión de capital social,  $1 -$  la proporción de población en edad de trabajar con al menos estudios medios.
- Para el índice de desigualdad en la distribución de la renta, el índice de Gini
- Para la tasa de supervivencia de capital social, la tasa de paro
- Para la tasa de descuento, una tasa de descuento constante del 4%
- Para la esperanza de vida a la edad media de la población, la esperanza de vida media de la población
- El número de ocupados se medirá así
- El grado de reciprocidad se supone constante

El estudio mediante la metodología anteriormente expuesta se llevó a cabo para España durante el periodo comprendido entre 1964 y 2004. Se descompone la tasa media del crecimiento del PIB, siendo ésta del 3.49%, y se observa que la contribución del capital social es la menor (0.08%), por detrás de otras formas de capital, de la mejora en PTF, de la utilización de un mayor número de trabajadores y de su mejora en formación. Se concluye que la aportación del capital social al crecimiento ha sido escasa durante los cuarenta años. El papel que juega en el crecimiento del PIB frente a otros tipos de capital y variables lo vemos reflejado en el gráfico 1.

### Gráfico 1. Contribución de los factores productivos al crecimiento del PIB. España 1964-2004.

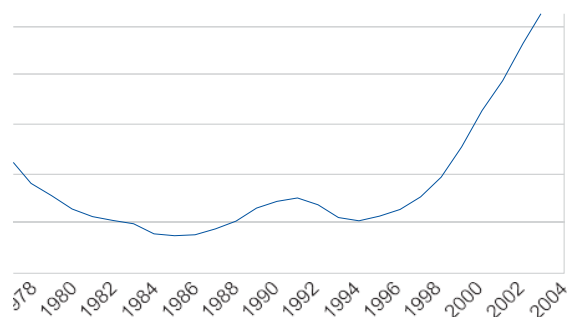


Fuente: Fundación BBVA e Ivie

Estos resultados se analizan en promedio durante un largo periodo de tiempo. Debe tenerse en cuenta las diferencias entre los distintos periodos, en los que el capital social experimenta caídas y subidas muy pronunciadas.

Por ejemplo, en el periodo de 1975-1985 el crecimiento de la economía se ralentizó, siendo la caída de capital social una de las causas. En este caso, la contribución del capital social gana peso y lo hace de forma negativa (-0.33%). Y, en el periodo de 1995-2000 el capital social alcanzó su máximo llegando a ser del 0.54% anual, superando la aportación de la PTF. En el gráfico 2 vemos la tendencia experimentada por el capital social, quedando demostradas las diferencias entre periodos a las que hemos aludido antes.

### Gráfico 2. Evolución del stock del capital social per cápita en España.



Fuente: Fundación BBVA e Ivie

Así pues, en este trabajo realizado por Francisco Pérez García, Vicente Montesinos Santalucia, Lorenzo Serrano Martínez y Juan Fernández de Guevara para la Fundación BBVA y el Ivie, queda demostrada la volatilidad del capital social frente a otros tipos de capital más convencionales. Este es el caso español que analiza este estudio. Su contribución al crecimiento es moderada en periodos largos de tiempo, pero notable, tanto negativa como positivamente, en periodos cortos.

Acerca de la contribución del capital social en el crecimiento económico y el desarrollo ahondaremos más en el próximo apartado.

## 5. CAPITAL SOCIAL Y CRECIMIENTO

Si el capital social está correlacionado con el crecimiento económico o no ha sido materia de estudio para muchos científicos sociales que han estudiado este tipo de capital. En este apartado nombraremos y veremos varios trabajos empíricos que relacionan al capital social con el crecimiento económico:

Knack y Keefer (1997) llevaron a cabo un análisis para un total de 29 países donde correlacionaban el crecimiento económico, tomando como referencia el PIB per cápita, y al capital social, tomando como indicadores del mismo la confianza (siendo ésta el porcentaje de personas que consideran que se puede confiar en la gente) y las normas existentes de cooperación cívica.

La correlación positiva entre capital social y crecimiento es evidente en las conclusiones de este trabajo, si bien no existe entre el asociacionismo y el rendimiento económico, como han señalado otros autores. Por último, este análisis destaca que en aquellos países donde las instituciones respaldan la propiedad privada y el estricto cumplimiento de los contratos, la confianza y la cooperación cívica son mayores. También lo son en aquellas regiones con menor desigualdad social.

Los autores Temple y Johnson (1998) emplean para sus estudios el índice Adelman-Morris para medir aspectos sociológicos para 74 países. Estudian qué aspectos de esta índole influyen en el crecimiento económico, y lo hacen de dos formas distintas: primero, mediante la acumulación de factores de producción, que determina el capital humano, y las inversiones destinadas a capitales físicos y humanos y, en segundo lugar, mediante el

efecto que tiene en la productividad de los factores, influyendo en la calidad de las inversiones.

### 5.1. Crecimiento económico y capital social en Italia.

Helliwell y Putnam (1995) realizaron un análisis sobre las regiones italianas donde la correlación que estudiaron fue la del crecimiento del PIB per cápita con el capital social. Lo que integran dentro del capital social son las siguientes dimensiones: medidas de comunidad cívica, índices de asociaciones, lectura de periódicos y comportamientos políticos, medidas de rendimiento institucional y medidas de satisfacción ciudadana con el gobierno. La conclusión del trabajo nos dice que en aquellas regiones italianas con niveles más altos de capital social existe mayor desarrollo económico.

Para determinar la eficacia del gobierno local en este estudio se emplean las variables propuestas por Putnam (1993):

- Comunidad cívica. Índice de capital social compuesto por cuatro indicadores. Los dos primeros se encargan de medir la amplitud y profundidad de la comunidad cívica (la lectura de periódicos y la disponibilidad de asociaciones deportivas y culturales). Los dos restantes estudian el comportamiento político de la ciudadanía (participación en referéndums y la incidencia del voto preferente).
- Rendimiento institucional. Medida que se compone por el rendimiento comparativo de los gobiernos regionales. Comprende doce elementos distintos como son, por ejemplo, la puntualidad de los presupuestos o la innovación legislativa. También, mide aquellas medidas directas de la capacidad de respuesta de la burocracia (como la rapidez y la precisión de las respuestas a las solicitudes de información de los ciudadanos sobre los programas establecidos). Las doce dimensiones se aglutinan en el factor del rendimiento institucional.
- Satisfacción de los ciudadanos. Se elabora mediante encuestas que preguntan la satisfacción de los encuestados con las actividades de su gobierno regional. El índice que se utiliza es el porcentaje de personas muy o bastante satisfechas frente a las que lo están poco o nada.

Las tres variables están estrechamente relacionadas y cuanto mayores son los niveles de comunidad cívica, más alto es el rendimiento institucional y mayor la satisfacción por parte de los ciudadanos.

En este estudio se utilizó el PIB real per cápita siendo la productividad el objetivo principal. Se asume, al ser utilizado el PIB como variable de interés y medidas de capital social para explicar las diferencias en las distintas zonas de Italia a nivel de crecimiento, que las diferencias medidas por otras variables no guardan correlación con el capital social empleado. Dada la complicación de que todas las suposiciones se cumplan el trabajo estudia los efectos de cada una de las formas de capital social.

La conclusión del trabajo confirma la convergencia que existe en Italia durante el intervalo de tiempo que va de 1960 a 1970, encontrado evidencias de que dicha convergencia se acelera en aquellas zonas donde hay un mayor capital social. Utilizando cualquiera de las tres medidas nombradas con anterioridad: el índice de alcance de la comunidad cívica, el índice de las medidas de la eficacia gubernamental o las encuestas de satisfacción ciudadana con respecto al gobierno de su región.

Porta et al. (1996) analizará cómo influye la confianza en el desarrollo económico. Se estudió la relación de los niveles de confianza por parte de la población con las siguientes dimensiones que miden cómo de eficientes son los gobiernos de las regiones: la corrupción, la participación en política y las asociaciones. Las dimensiones tomadas para medir la eficiencia no gubernamental, sino social, fueron las siguientes: la calidad de las infraestructuras, la mortalidad infantil y el nivel de educación.

Los resultados empíricos muestran una relación estadísticamente significativa entre confianza y rendimiento institucional, corrupción y calidad burocrática; participación en actividades cívicas; peso de las grandes empresas en la economía; número de graduados medios; inflación (a mayor confianza, menos inflación, y nivel de PNB per cápita. Del mismo modo, La Porta et al. apuntan que existe una relación entre la presencia de religión jerárquica (como lo son la católica y la musulmana) y la confianza; es decir, desconfianza y religión jerárquica reflejan algún factor existente en la sociedad que va en detrimento del rendimiento institucional.

Sin embargo, también existen estudios empíricos que relacionan negativamente al capital social y a la confianza con el crecimiento económico medido habitualmente mediante el crecimiento del PIB.

Keefer y Knack (1993) aportan algunas pruebas de las influencias contradictorias de la actividad asociativa sobre el crecimiento, utilizando una variable de Banks and Textor (1963) denominada “articulación de intereses”, que evalúa (en una escala subjetiva que va de 1 a 4) la eficacia con que los grupos articulan sus preferencias políticas al gobierno. Aunque es probable que la capacidad de los grupos para articular sus intereses sea un importante freno para el gobierno, también proporciona a los grupos una forma de captar beneficios privados a expensas de la sociedad. De acuerdo con la opinión de que estos dos efectos tienden a contrarrestarse mutuamente, la “articulación de intereses” resulta ser un predictor insignificante del crecimiento cuando se introduce en las pruebas comparativas entre países. Como se ha señalado en la sección anterior, Knack y Keefer (1997) encuentran que la confianza y las normas cívicas no están relacionadas con las redes horizontales y tienen un fuerte impacto en los resultados económicos en una muestra de 29 economías de mercado.

Helliwell (1996) muestra que tanto la confianza como un índice de pertenencia a un grupo están negativa y significativamente relacionados con el crecimiento de la productividad en una muestra de 17 miembros de la OCDE. Esta muestra omite las naciones pobres y de ingresos medios para las que la confianza tiene los mayores efectos.

## 5.2. Estudio Universidad de Santiago de Compostela. Indicador de confianza.

Un grupo de investigadores (Marta Portela Maseda, s.f.) de la Universidad de Santiago de Compostela realizó un indicador sintético para medir el capital social. Esto implica la reducción del concepto que, como ya hemos dicho, es muy complejo para quienes se han dedicado a su estudio.

El trabajo parte de las encuestas que están disponibles en el banco de datos del World Value Surveys y de la acumulación de frecuencias de carácter individual. Con la combinación de ambas obtienen un valor agregado para cada país a estudiar de algunas de las variables que analiza la encuesta. Mostrando con él la importancia y/o confianza en: las personas (TRUST), las fuerzas armadas (ARME), el sistema legal (LEG), la

policía (POL), el parlamento (PAL), administración pública (CIV) y las relaciones (GRUP).

Para reducir las dimensiones de las variables tenidas en cuenta realizaron un Análisis de Componentes Principales, obteniendo indicadores sintéticos de las mismas y así poder estudiar con mayor profundidad las relaciones que podían compartir.

En la siguiente tabla, se presenta la matriz de correlaciones entre las variables que se obtuvo en este estudio.

*Tabla 3. Matriz de correlaciones.*

	ACP 1			ACP 2	
	1	2	3	1	2
ARME		,934		,896	
CIV	,144	,320	,638	,363	,638
GRUP	,983			-	-
LEG	,537	,379	,464	,543	,556
PAL		-,106	,954	-,106	,932
POL	,515	,746	,189	,864	,244
TRUST	,791	,370	,198	-	-

Fuente: Universidad de Santiago de Compostela.  
Investigaciones de Economía de la Educación, número 3.

Los datos que se obtuvieron y que se ven reflejados en la tabla muestran tres componentes que podemos considerar dimensiones para el capital social. La primera y que explica el 46.71% de la varianza total correlaciona positivamente a la confianza entre las personas y las relaciones (TRUST y GRUP). Con este resultado se concluye que las dos variables proxy pueden emplearse como una única dimensión simplificando así la función que la confianza en la gente y las asociaciones cumplen en la economía. El segundo componente nos muestra la confianza en las fuerzas de seguridad del Estado. Se diferencia esta dimensión del componente tenido en cuenta en último lugar, comprende la parte civil del Estado y hace referencia a la confianza que se tiene sobre las administraciones públicas y el parlamento.



Así, el primer componente nos hablará de la confianza horizontal y generalizada, complementada con la pertenencia a los grupos. Así denominan los autores del estudio al indicador sintético del capital, al referirse a dos dimensiones que se tienen en cuenta para la medición del mismo.

Con los dos componentes restantes se afianza la diferenciación aportada por Putnam, diferenciándose la confianza horizontal de la vertical. La vertical se divide en dos partes, la parte burocrática del estado frente a la parte encargada de que se cumplan las leyes.

Con el trabajo se concluyó la relevancia del capital social en el desarrollo, puntualizando que por sí solo no lo garantiza. El crecimiento se dará en aquellos países en los que se combinen varios tipos de capitales.

Obtuvieron, a través del análisis de las principales dimensiones, el indicador sintético de capital social que integra a la confianza horizontal anteriormente descrita. La confianza vertical también queda descrita en sus dos vertientes.

### 5.3. Estudio del capital social y el desempeño económico en Argentina.

Analía Zuntini y Viviana Leonardi, (Leonardi, 2010), de la Universidad Nacional del Sur, realizaron el siguiente análisis que relaciona y evidencia la relación entre el capital social y el desarrollo económico en Argentina.

Mediante la elaboración de un modelo econométrico relacionó el capital social con el desempeño económico para el periodo comprendido entre 1996 y 2007. Se basó en el modelo general de Barro y Sala-I-Martin (1995) para la regresión lineal empleada. Siendo el modelo el siguiente:  $\log(Y) = \alpha_0 + \beta_0 \log(X) + \partial_0(Z_0) + \varepsilon_0$

Y: Variable endógena: crecimiento económico (PIB per cápita)

X: PIB per cápita del año base (1996)

Z: Características estructurales de la economía Argentina

Dentro del vector correspondiente a las características estructurales del país se incorporan: la inversión, el capital humano, el coeficiente de Gini y el capital social.

Capital social: se emplean como variables proxy las cooperativas y mutuales, se presentan las regresiones con todas las combinaciones posibles. Posteriormente añade el índice de percepción de corrupción como otra proxy correspondiente al capital social.

En este estudio las variables estructurales son las siguientes, la inversión bruta fija (porcentaje del PIB medido en dólares), el capital humano (inversión en educación como porcentaje del PIB medida en dólares) y el índice de Gini (desigualdad en la distribución de ingresos). El capital social también será una variable estructural cuya variable proxy empleada será la de la participación en organizaciones formales.

Lo que este trabajo reflejó acerca del capital social en Argentina fue lo siguiente: la variable del capital social se muestra significativa, y dicha significatividad experimenta un aumento cuando se incluye al capital humano. Es decir, se muestra dependencia por parte del capital social hacia el humano en el desarrollo económico del país. Ambos tipos de capitales se muestran complementarios en el estudio.

También se observa que, cuando consideramos como única variable al índice de Gini, éste se muestra significativo para explicar el crecimiento económico. Sin embargo, pierde significatividad una vez el capital social es añadido. Esto puede deberse a que dicho índice está incluido en la mayoría de estudios dentro del propio capital social, es decir, es parte del mismo y carece de sentido proponerlo como una variable independiente.

Con lo cual, se concluye la no significatividad de la confianza para el país, mientras que la asociatividad sí se muestra como significativa y positiva en el crecimiento de la economía. Además de la complementariedad entre el capital social y el humano. Con lo cual, es interesante alentar a las autoridades argentinas a la mayor inversión en capital humano y en la formación de redes sociales para un mayor desarrollo económico.

## 6. CONCLUSIONES

Con este trabajo concluimos la importancia que supone el llegar a un consenso a la hora de medir el capital social. Queda demostrada la complejidad del mismo, y a raíz de los

distintos estudios analizados, podemos llegar a la conclusión de que la manera más óptima es la de la combinación de las metodologías expuestas.

Si bien las encuestas son importantes a la hora de conocer los niveles de participación colectiva, las experiencias derivadas de las mismas y los niveles de confianza en las redes sociales, es importante tener en cuenta, también, lo que plantea el estudio del BBVA y el Ivie. Las redes que se tejen en el ámbito económico de una sociedad son relevantes y deben tenerse en cuenta, teniendo las mismas, importancia dentro del propio capital social. Con este tipo de trabajos se estudia y analiza al capital social como lo que es, un tipo de capital. Y se valora al mismo teniendo en cuenta los ingresos que derivará la inversión que se realice en él.

Si bien para el estudio del capital social a menor escala, la elaboración de encuestas puede ser un buen método de medición que nos informe y facilite la toma de decisiones para la propia comunidad, a mayor escala es importante complementarlas con funciones que tengan en cuenta otros aspectos de la economía en su conjunto. Es el ejemplo del trabajo empírico para el país de Argentina. Mediante la elaboración de modelos econométricos, y con una buena elección de las variables estructurales que serán tenidas en cuenta, la información que obtenemos para países es mucho más representativa.

Es decir, si como institución nos interesa valorar el capital social de una comunidad, centro educativo, etc. donde el número de agentes que operan es más limitado, la metodología de la universidad de Venezuela y Perú puede ser una herramienta más que suficiente. Mediante las encuestas valoraremos el nivel de capital social, cómo afecta dentro del grupo y qué necesidades detectamos se deben cubrir.

Por otro lado, si el estudio se centra en, por ejemplo, un país, ya no bastará con la elaboración de una o varias encuestas que tengan en cuenta las dimensiones del capital social. En ese caso, los estudios de la Fundación BBVA y el Ivie para el caso español y el de la universidad de Argentina para el propio país nos muestran una metodología más apropiada, teniendo en cuenta que estos estudios también valoran y emplean en sus

trabajos encuestas que incluyen aspectos del capital social. Dichas encuestas pueden ser de elaboración propia, o los estudios se pueden nutrir de otras encuestas que se encuentren en bases de datos de institutos encargados de las mismas.

Como demuestran el trabajo de Helliwell y Putnam, el estudio de Santiago de Compostela, el estudio de la Fundación BBVA y el Ivie y el trabajo de la Universidad del Sur en Argentina, concluimos, también, la correlación positiva del capital social con el crecimiento económico, aunque por sí solo no es determinante. Aquellas sociedades con mayores niveles de capital social experimentarán mayores niveles de crecimiento. Y no sólo para países desarrollados con una posición ventajosa, los ejemplos en países emergentes demuestran que para ellos también supone un motor y una ayuda dentro de su condición.

Como ya se ha mencionado anteriormente, este tipo de capital, por su naturaleza, guarda diferencias con los otros tipos de capital más convencionales. Y mediante la comparación de diversos estudios se evidencia que existen dimensiones y aspectos del capital social que no sirven, o que no tienen el mismo efecto, para todos los países. El factor cultural es muy importante y es necesario conocer las características del territorio de estudio. Es decir, en ningún caso puede existir una fórmula exacta de medición para el capital social, aunque sí lo hagan unas líneas comunes.

## 7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adrián, M. M. (6 de julio de 2012). *Capital Social: un intento de medición*. Obtenido de Piura. Facultad de ciencias económicas y empresariales. Programa Académico de Economía.: [https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/1306/ECO\\_019.pdf?sequence=1](https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/1306/ECO_019.pdf?sequence=1)
- Contreras-Ibáñez, C. I. (2015). *Capital Social: enfoques alternativos*. España: Anthropos: Universidad Autónoma Metropolitana de Iztapalapa.
- Francisco Pérez García, V. M. (Abril 2005). *La medición del capital social. Una aproximación económica*. Fundación BBVA.
- Fukuyama, F. (2001). *Social Capital, Civil Society and Development*. Obtenido de Third World Quarterly 22(1): <http://www.jstor.org/stable/3993342>
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 1360-1380.

hblonño. (s.f.). knln.

Helliwell, R. D. (Summer 1995). Economic Growth and Social Capital in Italy . *Eastern Economic Journal* , 295.

Hirschman, A. O. (1984). *El avance en colectividad. Experimentos populares en la América Latina*. México: FCE.

Johnson, J. T. (1998). Social Capability and Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics* , vol. 113.

Juan Fernández de Guevara Radoselovics, F. P. (2015). *Crisis económica, confianza y capital social* . España: Fundación BBVA.

Keefer, S. K. (1997). Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics* , vol. 112/4.

Kliksberg, B. (diciembre de 1999). *Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo* . Obtenido de Revista de la Cepal 69: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12190/069085102\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12190/069085102_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Leonardi, A. Z. (2010). *Capital social y desempeño económico: Un análisis para Argentina* . Obtenido de Estud. Econ. (online). vol.27, n.54: [http://bibliotecadigital.uns.edu.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2525-12952010001100003&lng=es&nrm=iso](http://bibliotecadigital.uns.edu.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2525-12952010001100003&lng=es&nrm=iso)

Lin, N. (2001). *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge : Cambridge University Press .

Marta Portela Maseda, I. N. (s.f.). *¿Cómo medir el capital social? Hacia un indicador sintético de confianza*. Obtenido de Universidad de Santiago de Compostela: <https://core.ac.uk/download/pdf/41583678.pdf>

Narayan, D. (2000). *Social Capital: Evidence and Implications* . Washington, DC: The World Bank.

Portes, A. (1996). The downside of social capital. *The American Prospect* , 18-22.

Putnam, R. D. (1993). The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. *The America Prospect* .

Reca, P. G. (Febrero de 2011). *Capital social y desarrollo económico. Un estudio de las redes de innovación en España*. Obtenido de Universidad Autónoma de Madrid: [repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/6639/39410\\_Galaso\\_reca\\_pablo.pdf](repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/6639/39410_Galaso_reca_pablo.pdf)

Varnagy, R. P. (2012). Metodología para la medición de capital social en estudiantes de escuelas públicas de Educación Básica y Educación Media. *Politeia*, 99-157.