

Capital social, bienes relacionales y bienestar subjetivo revelado:

Una contrastación del Modelo de Lin.

Autor/a: Matías Enrique Membiela Pollán

Tesis doctoral UDC / 2015

Director/a: Profesor Dr. José Atilano Pena López

Titor/a: Profesor Dr. José Atilano Pena López

Departamento: Economía Aplicada I



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

AGRADECIMIENTOS

Deseo hacer patente mi más completo y sentido agradecimiento al director de esta tesis doctoral, profesor Dr. Atilano Pena López, por sus enseñanzas, su seguimiento, por la motivación que me ha inspirado y por su guía durante el tiempo y proceso de esta investigación.

Con el profesor Atilano pasé lo que para mí serán siempre unas inolvidables horas de trabajo y charla interesada en torno al gran tema del capital social. Estos años, el tiempo lectivo y la plena disposición del Dr. Pena, son ya uno de los referentes de mi persona.

Doy las gracias a mis compañeros del Grupo de Investigación OSIM, docentes en las facultades de Sociología y de Economía y Empresa de la UDC, tanto por su desinteresada y pronta ayuda como por mi integración en este grupo que me permitió compartir y discutir diversos puntos de vista que eran esenciales en la tesis.

Agradezco el apoyo que en todo momento me ha brindado el Departamento de Economía Aplicada I de la Universidad de A Coruña.

Vaya por fin todo el afecto a mi familia y a mis amigos por su simpatía y ánimo durante el largo periodo de maduración de mi cometido. En especial a mi padre, profesor Lucindo-Javier Membiela, por su enseñanza y por las sugerencias en la realización y la redacción de este trabajo.

RESUMEN

Los supuestos en los que se basa la teoría económica tradicional adolecen de realismo antropológico y se asientan en una simplificación del comportamiento humano. El capital social es un concepto aglutinador que afronta el problema del *embeddedness* o de la imbricación entre lo social y lo económico, esto es, el estudio de la aportación de la "dimensión social" (normas, valores, redes sociales, confianza) al hecho económico.

En el presente trabajo desarrollamos una revisión crítica de la teoría del capital social, de las diversas teorías de la confianza general, del concepto de bien relacional y del área del bienestar subjetivo. Nuestro objetivo será la construcción de un modelo explicativo general que contrasta y amplía el Modelo de Lin. Este modelo general busca dar explicación a los efectos instrumentales y expresivos del capital social.

El capital social genera rendimientos tanto individuales como colectivos, y a su vez es determinante del bienestar subjetivo revelado. El modelo planteado nos servirá para estudiar el vínculo bidireccional que se establece entre las dimensiones micro (red social) y macro (confianza social) del capital social. Este punto es un agujero teórico crucial que presenta la literatura sobre el tema. De igual manera abordaremos el concepto de bien relacional y analizaremos su influencia en la felicidad y la satisfacción vital.

Nuestro estudio empírico empleará como base la Encuesta sobre Capital Social y Desigualdad en España (OSIM, 2011) para verificar las hipótesis planteadas a lo largo del trabajo. Los resultados son acordes a los postulados de la teoría sobre el capital social y el bienestar subjetivo, pero corrigen algunos aspectos relativos al Modelo de Lin y a la importancia de los lazos fuertes tanto en la generación de la confianza general como en el bienestar subjetivo revelado. Asimismo, proponen una explicación alternativa de la denominada Paradoja de Easterlin basada en el *trade off* o conflicto entre los bienes relacionales y las relaciones instrumentales.

PALABRAS CLAVE

Capital social, confianza general, red social, bienes relacionales, bienestar subjetivo revelado, Paradoja de Easterlin.

RESUMO

Os supostos nos que se basea a teoría económica tradicional adoecen de realismo antropolóxico e aséntanse nunha simplificación do comportamento humano. O capital social é un concepto aglutinador que afronta o problema do *embeddedness* ou da imbricación entre o social e o económico, isto é, o estudo da achega da "dimensión social" (normas, valores, redes sociais, confianza) ao feito económico.

No presente traballo desenvolvemos unha revisión crítica da teoría do capital social, das diversas teorías da confianza xeral, do concepto de ben relacional e da área do benestar subxectivo. O noso obxectivo será a construción dun modelo explicativo xeral que contrasta e amplía o Modelo de Lin. Este modelo xeral busca dar explicación aos efectos instrumentais e expresivos do capital social.

O capital social xera rendementos tanto individuais coma colectivos, e á súa vez é determinante do benestar subxectivo revelado. O modelo formulado serviranos para estudar o vínculo bidireccional que se establece entre as dimensións micro (rede social) e macro (confianza social) do capital social. Este punto é un burato teórico crucial que presenta a literatura sobre o tema. De igual xeito abordaremos o concepto de ben relacional e analizaremos a súa influencia na felicidade e a satisfacción vital.

O noso estudo empírico empregará como base a Enquisa sobre Capital Social e Desigualdade en España (OSIM, 2011) para verificar as hipóteses formuladas ao longo do traballo. Os resultados son acordes aos postulados da teoría sobre o capital social e o benestar subxectivo, pero corríxen algúns aspectos relativos ao Modelo de Lin e á importancia dos lazos fortes tanto na xeración da confianza xeral coma no benestar subxectivo revelado. Así mesmo, propoñen unha explicación alternativa da denominada Paradoxa de Easterlin baseada no *trade off* ou conflito entre os bens relacionais e as relacións instrumentais.

PALABRAS CLAVE

Capital social, confianza xeral, rede social, bens relacionais, benestar subxectivo revelado, paradoxa de Easterlin.

ABSTRACT

The assumptions in which traditional economic theory is based suffer from anthropological realism and settle in a simplification of human behavior. The social capital is an umbrella concept that addresses the problem of embeddedness or overlap between social and economic realms, that is, the study of the contribution of the "social dimension" (norms, values, social networks, trust) to the economic fact.

In this paper we develop a critical review of the theory of social capital, the diverse general trust theories, the concept of relational goods and subjective well-being. Our goal is to build a general explanatory model that contrasts and extends Lin's Model. This general model tries to give an explanation for the instrumental and expressive effects of social capital.

Social capital generates both individual and collective effects, and it is also a determinant of revealed subjective well-being. The proposed model will help us to examine the bidirectional link established between micro (social network) and macro (social trust) social capital. This is a crucial theoretical hole that presents literature on this subject. Similarly we consider the concept of relational goods and analyze their influence on happiness and life satisfaction.

Our empirical study is based on the Survey on Social Capital and Inequality in Spain (OSIM, 2011) for verifying our theoretical hypothesis. The results are consistent with the principles of social capital and subjective well-being theory, but correct some points on Lin's Model and remark the importance of strong ties both in the generation of general trust and revealed subjective well-being. We also propose an alternative explanation of the so-called Easterlin Paradox based on the trade off relation between relational goods and instrumental relationships.

KEYWORDS

Social capital, general trust, social network, relational goods, self-reported well-being, Easterlin Paradox.

INTRODUCCIÓN

Escribe Michael Novak en *Economics as Humanism* (2001) que por algún tiempo los valores morales pudieron actuar como los compañeros silentes en el análisis económico, tomados por descontado en todas partes. Esta reflexión se torna relevante cuando consideramos el realismo del *mainstream* de la teoría económica, que como es sabido se erige sobre diversos supuestos simplificadores de la naturaleza humana.

Si el componente cualitativo y sociomoral es sólido, su presencia "silente" — como dice Novak— favorecerá la operatividad del sistema. A la inversa, la carencia de este *input* influirá negativamente. En nuestro caso, el razonamiento basado en unas premisas irreales e incompletas —paradigma neoclásico— no podrá explicar este resultado empobrecido. Los "compañeros silentes" han desaparecido dejando tras de sí una "economía inconclusa" con sensibles disfunciones en los modelos planteados.

El paradigma neoclásico tiene como bases la figura del *homo oeconomicus* y la racionalidad instrumental y, pese a las ventajas que esta simplificación antropológica brinda al estudio de la economía, conlleva asimismo la expulsión de las dimensiones sociales que perfilan al hombre: la ética, la reciprocidad, el altruismo y el deber, que constituyen los pilares esenciales de cualquier sociedad (Pena y Sánchez, 2006).

La teoría del capital social, que en los últimos años es objeto de una creciente atención en el mundo académico y en ciertos aspectos políticos, ofrece una fructífera vía cuando se trata de abordar el problema del *embeddedness* o de la imbricación de "lo social" y "lo económico". El capital social y el capital humano tratan de recoger ese componente "silente" al que aludía Novak, esto es la especificidad del ser humano. Así, la inclusión de ambas variables completa el análisis del hecho económico, tradicionalmente más preocupado por el "capital físico" y el "capital natural".

Esta teoría hunde sus raíces en autores clásicos: Aristóteles, Maquiavelo, Tocqueville, Tönnies o Adam Smith (Bankston and Zhou 2002; Brewer 2003), y en lo más reciente establece claros vínculos con el neoinstitucionalismo (Coase, North, Williamson), la socioeconomía (Etzioni, Schumacher, Sen) o la sociología de la economía (Durkheim, Weber, Granovetter). Todas ellas son vertientes que también abordan la integración de lo económico y lo sociocultural.

En su expresión más genérica, el capital social se define como el conjunto de atributos de la dimensión social, las normas y valores, la confianza y las redes de

relaciones interpersonales, que promueve comportamientos cooperativos y favorece el funcionamiento de la economía y de la sociedad en general. No obstante, la disparidad de atributos que componen el capital social, estructurales y culturales, su presencia en las esferas micro y macro y el amplio abanico de efectos a los que da lugar, hacen que se le considere un concepto complejo y discutido, y se le critique por su ambigüedad (Dasgupta y Serageldin, 2000).

Igualmente sus efectos son muy amplios. El capital social es importante para el rendimiento institucional en general, para la eficiencia económica, la cohesión social y la marcha de la sociedad civil, para el bienestar y para la felicidad de las personas (Putnam, 1993, 2000). Asimismo muestra su utilidad en materias tan variadas como la educación, la política, la sanidad, la teoría de la organización e incluso en la innovación tecnológica (Tshai y Ghoshal, 1998; Castiglione et al., 2008).

La necesidad de perfilar el concepto, cómo actúa y cuál es su rendimiento, conduce a los investigadores a tomar partido por alguno de los cauces que ofrece la literatura. Estos pueden ser estructurados en los tres enfoques siguientes:

a) Desde la perspectiva individualista, el capital social es un "recurso individual" que consiste en las redes de relaciones del sujeto focal y en sus recursos instrumentales y expresivos asociados (Bourdieu, 1986; Lin, 1999b, 2001).

b) Para la perspectiva comunitaria, el capital social es un "recurso comunitario"; un conjunto de atributos y propiedades presentes en la estructura social (normas y valores compartidos, confianza particular, clausura) que facilitan su funcionamiento y la acción colectiva (Coleman, 1988; Bowles y Gintis, 2002).

c) Finalmente, para la perspectiva macrosocial, el capital social es un "recurso macrosocial y macroinstitucional" que descansando en aspectos como el civismo, la confianza general y la cohesión social lubrica la economía y la sociedad en general (Putnam, 1993; Knack y Keefer, 1997).

Derivado de estos enfoques se observa la aparente desconexión entre las dimensiones micro y macro del capital social, que trataremos en esta tesis y será objeto de contrastación.

Nuestro primer objetivo será el desarrollo de un modelo general del capital social que vinculará el capital social individual y el capital social general. Nuestro punto de partida será el capital social individual, es decir el conjunto de redes de lazos fuertes y débiles (*bonding* y *bridging social capital*) que le brinda al sujeto focal un haz de recursos tangibles e intangibles. Empleando como base el Modelo de Lin (1999b)

analizaremos los determinantes del capital social individual, la estructura de las relaciones personales y su proceso de capitalización, y los rendimientos derivados de esas redes. En este sentido buscamos adoptar un fundamento micro del capital social para analizar los efectos de las redes individuales, y su vínculo con el capital social general.

En concreto, nuestro interés reside en ofrecer una respuesta al agujero teórico crucial que presenta la literatura, derivado de la disonancia que provoca el doble concepto de capital social, "micro" (red social) y "macro" (confianza social) (Portes, 2000). El modelo que presentamos y su posterior contrastación empírica analizan el vínculo bidireccional que se establece entre ambas dimensiones, pudiéndose considerar que el capital social macro es un factor precursor del capital social individual y asimismo las redes sociales o capital social micro inciden de forma notoria en la promoción del capital social macro (confianza general).

Como segundo objetivo nos interesa analizar en particular los efectos que el capital social produce en las esferas del bienestar y la felicidad (Putnam, 2000; Woolcock, 2001; Warren, 2008). El capital social no solo es un medio o instrumento (dimensión instrumental) para la obtención de recursos materiales y/o para la cooperación en pro del beneficio individual y colectivo, sino que también implica relacionalidad y sociabilidad y tiene una salida expresiva que afecta al bienestar subjetivo (Lin, 1999b)¹.

El deseo de profundizar en esta operativa nos sitúa ante el concepto con buenas perspectivas a nivel teórico de "bien relacional", que Gui y Sugden (2005) definen como la dimensión comunicativo/afectiva y no instrumental de las relaciones personales y nosotros lo explicitamos como "la dimensión expresiva del capital social". Entre los ejemplos de bienes relacionales se citan el amor mutuo, la amistad, la identidad, el reconocimiento, el compañerismo, el soporte emocional o la aprobación social (Nussbaum, 1995 [1986], 1987; Gui, 1987; Uhlener, 1989; Bruni, 2008). Los bienes relacionales son de este modo una parte inherente al capital social, pues se producen y se consumen en las relaciones sociales.

El olvido de la dimensión social del hombre, consustancial al reduccionismo del *mainstream* neoclásico, no solo conlleva el abandono del elemento sociocultural sino que

¹ El capital social también afecta al bienestar por las ventajas económicas y materiales que proporciona el entorno relacional. No obstante este trabajo se centra en el efecto que la "dimensión expresiva" del capital social tiene en el bienestar subjetivo.

limita la capacidad explicativa de la economía (Sen, 1997). Esta línea de pensamiento supone además una doble simplificación: la felicidad es reducida al placer y el placer es equiparado a la utilidad, desapareciendo la distinción clásica entre "felicidad" y "riqueza" (Bruni, 2007). En este sentido, el estudio de toda variable que se pueda tipificar de "extra económica" —como en nuestro caso los bienes relacionales— es rehusado en cuanto no modelizable.

Sin embargo, la creciente insatisfacción de las sociedades prósperas, que desde hace décadas han visto crecer su renta per cápita y su bienestar material, pone de manifiesto una anomalía en el planteamiento economicista por el cual y según el supuesto de no saciedad, a mayor ingreso debería programarse una mayor satisfacción (Bartolini, 2007; Pugno, 2007).

Esta anomalía ha tenido su plasmación académica en la llamada "Paradoja de la Felicidad" o "Paradoja de Easterlin" referida a la ausencia de un vínculo entre el incremento de la renta *per cápita* y la evolución del bienestar subjetivo global. Los numerosos estudios que han tratado este tema y que forman parte del área de la *Happiness Economics* coinciden en el error de circunscribir la felicidad a la prosperidad material y equiparar el bienestar social al mero bienestar económico. De este modo ponen en entredicho buena parte de los supuestos tradicionales de la Economía (Iglesias, Pena y Sánchez, 2013).

La "hipótesis relacional" que plantaremos en el capítulo II y se basa en el relevante papel que el capital social y los bienes relacionales desempeñan en el bienestar subjetivo (Bruni, 2010; Bartolini y Bilancini, 2010; Becchetti et al., 2011), se configura como una teoría explicativa a la Paradoja de Easterlin; y complementa en algún grado una o varias de las teorías: de la adaptación, de la posición relativa, de la personalidad y de la utilidad marginal decreciente del dinero.

En suma, este trabajo se centra en el estudio del capital social y aborda las dos vertientes planteadas: I) la instrumental: el capital social es un medio para el buen funcionamiento socioeconómico; y II) la expresiva: el capital social es determinante de la felicidad y la satisfacción vital.

Con estos objetivos la tesis se estructura del siguiente modo:

El capítulo I estudia la teoría del capital social. Nuestro punto de partida es la dimensión social en la economía. Las corrientes que analizan el vínculo de lo económico y lo sociocultural son confrontadas con el *mainstream*. Seguidamente abordamos el capital social; sus antecedentes, su historia y el porqué de su creciente

relevancia en los últimos años. Así, se analizan las tres perspectivas fundamentales que giran en torno a este concepto complejo y multidimensional: la "individualista", la "comunitaria" y la "macrosocial". Proponemos una revisión crítica del concepto y planteamos las diversas propuestas de medición del mismo. En lo relativo a la tipificación del capital social, nuestro trabajo optará por una división conforme a dos criterios. El que separa entre *bonding*, *bridging* y *linking social capital*, tomando como distintivo el grado de cercanía relacional y la naturaleza de los lazos; y el que distingue entre capital social individual y capital social general.

Este análisis de las dimensiones micro y macro nos permitirá en el segundo bloque del capítulo construir un modelo general explicativo del capital social. Partiendo del modelo previo planteado por Lin (1999b) propondremos un modelo que distingue entre los factores precursores del capital social, el modo en que este se capitaliza — diferenciando entre accesibilidad y movilización efectiva de los recursos— y los efectos del capital social individual que dividimos en instrumentales, expresivos y macrosociales.

El objetivo de este modelo propuesto es analizar el proceso por el que el capital social individual se vincula al capital social general, y describir la influencia del capital social en el área del bienestar subjetivo. Más allá de los rendimientos de naturaleza prosocial, los riesgos asociados al capital social también son tratados en este punto. Por último y vinculado a nuestro modelo general, abordaremos las teorías explicativas de la confianza general o confianza social; a efectos de la posterior contrastación empírica que realizamos en el capítulo III.

En el capítulo II nos centramos en el capital social y la felicidad (bienestar subjetivo). Para ello estudiaremos el concepto de bien relacional que, tal y como hemos categorizado, es la dimensión expresiva del capital social y en concreto de las relaciones interpersonales. Desglosaremos las características distintivas de los bienes relacionales, que determinan las particularidades de su función de producción y consumo (reciprocidad y autenticidad) y analizaremos su vínculo con el capital social. Lo que nos lleva a señalar que los bienes relacionales son a su vez un *output* (o salida), un *input* (o impulsor) y un activo (o constitutivo) del capital social. Esta perspectiva nos servirá para analizar la presencia de los bienes relacionales en los diferentes tipos de capital social (*bonding*, *bridging* y *linking*). La segunda parte de este capítulo abordará el problema de la felicidad en la Economía. Haremos una incursión en la cuestión de la felicidad en el ser humano y seguidamente atenderemos a su presencia y evolución en la

ciencia económica, más concretamente la *Happiness Economics*. Esto nos llevará a establecer una separación conceptual que tiene por objetivo aclarar los términos vinculados a la noción de felicidad. Igualmente replantaremos los métodos empleados para su medición empírica. En el estudio de los determinantes del bienestar subjetivo, nuestro interés se focaliza en la relación ingreso-felicidad tomando como eje la Paradoja de Easterlin. Es en este punto donde plantaremos nuestra hipótesis relacional a la paradoja, que complementa y no contradice las otras teorías explicativas de la misma.

En conjunto, recopilando el contenido de la parte teórica de la presente tesis, las hipótesis defendidas son las siguientes:

Hipótesis 1. El capital social sigue la lógica de los procesos inversores y por tanto está condicionado por la rentabilidad esperada. En este sentido, diversos condicionantes contextuales afectan al capital social individual, medido por la red social del sujeto focal, y al capital social general medido por el nivel de confianza social.

Hipótesis 2. En el proceso de capitalización del capital social se debe diferenciar entre el acceso a los recursos imbricados en la red de lazos personales (accesibilidad) y la capacidad para movilizarlos efectivamente (movilización).

Hipótesis 3. La estructura de la movilización del capital social distingue entre la movilización de recursos expresivos y la movilización de recursos instrumentales. Ambos proceden de redes distintas ligadas respectivamente al "bonding" y al "bridging social capital".

Hipótesis 4. Entre el capital social individual y capital social general existe una relación bidireccional. Las redes sociales, y en particular los lazos fuertes o "bonding social capital", son determinantes de la confianza social.

Hipótesis 5. Las relaciones expresivas, asociadas al concepto de bien relacional, son determinantes del bienestar subjetivo revelado.

Hipótesis 6. Sobre el conjunto de las relaciones sociales existe un trade off entre las relaciones instrumentales y las relaciones expresivas. Esto puede constituir una explicación a la Paradoja de Easterlin (baja correlación entre el incremento del ingreso y el bienestar subjetivo global).

Para la contrastación de estas hipótesis nos apoyaremos en el estudio de los resultados de la Encuesta sobre Capital Social y Desigualdad en España desarrollada por el grupo OSIM (2011), en el cual estamos integrados. Esta encuesta se llevó a cabo sobre un universo de mayores de 18 años residentes en España, con una muestra de

3.400 entrevistas personales. Las características y la amplitud de la misma nos permitieron analizar la estructura y dimensión de las redes relacionales y sus determinantes contextuales, así como los efectos que generan.

Un primer análisis descriptivo de la dotación y estructura del capital social individual evaluará la configuración de las redes de relaciones personales en el caso español. A continuación efectuaremos un análisis exploratorio, empleando la técnica de Análisis de Componentes Principales (ACP) sobre variables dicotomizadas, esto es utilizando correlaciones tetracóricas. Este análisis nos servirá para especificar el conjunto de dimensiones que subyacen en el capital social individual y estudiar cómo se distribuyen para el caso español. Una posterior inclusión de las puntuaciones factoriales en nuestra base de datos nos será útil para continuar el análisis descriptivo de la relación entre las dimensiones básicas, donde examinaremos el vínculo entre las variables de capital social y el conjunto de variables socioeconómicas y de bienestar subjetivo de nuestra encuesta, analizando esta relación en base a los postulados que hemos revisado en los capítulos teóricos.

Finalmente llevaremos a cabo el estudio de las causalidades mediante el análisis de regresión con el objetivo de contrastar varias de las hipótesis señaladas. Concretamente, tomaremos como variables dependientes la confianza social y la percepción de comportamiento oportunista, advirtiendo los factores que inciden en el capital social general. De otro lado contrastamos la felicidad y la satisfacción vital, para establecer los determinantes del bienestar subjetivo revelado.

Los resultados recogen en gran medida las relaciones propuestas en las hipótesis de partida: Los condicionantes contextuales afectan tanto al capital social individual (red social) como al capital social general (confianza social). Este último está determinado, tal y como veremos, por múltiples factores pero particularmente por las redes sociales. Igualmente observamos que los conflictos entre las redes sociales pueden ser explicativos de múltiples fenómenos, entre ellos la Paradoja de Easterlin.

ÍNDICE

Agradecimientos.	3
Resumen y palabras clave.	5
Resumo e palabras clave.	7
Abstract and keywords.	9
INTRODUCCIÓN.	11
ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y ESQUEMAS.	23
Índice de gráficos.	23
Índice de tablas.	23
Índice de esquemas.	24
CAPÍTULO I. LA TEORÍA DEL CAPITAL SOCIAL.	25
1. LA DIMENSIÓN SOCIAL DE LA ECONOMÍA Y EL CONCEPTO DE CAPITAL SOCIAL.	27
1.1. El problema de "lo social" en el análisis económico.	27
1.2. El concepto de capital social.	39
1.2.1. La historia del concepto.	41
1.2.2. Las tres perspectivas clásicas del capital social.	45
1.2.3. Críticas al capital social.	62
1.3. La medición del capital social.	68
1.3.1. Métodos en la investigación empírica.	69
1.3.2. La medición del capital social: sus cuatro perspectivas.	70
1.4. Clasificaciones del capital social.	78
1.4.1. <i>Bonding social capital, bridging social capital y linking social capital.</i>	79
1.4.2. "Capital social individual" frente a "capital social general".	84
2. EL MODELO GENERAL EXPLICATIVO DEL CAPITAL SOCIAL.	85
2.1. Los precursores de desigualdad del capital social individual.	88
2.2. La capitalización de las redes personales.	97
2.3. Los efectos del capital social individual: instrumentales, expresivos y macrosociales.	98
2.3.1. Los riesgos asociados al capital social	115

3. CAPITAL SOCIAL MICRO Y CAPITAL SOCIAL MACRO: TEORÍAS EXPLICATIVAS DE LA CONFIANZA SOCIAL.	120
3.1. El concepto "confianza" en la teoría del capital social.	120
3.2. Orígenes de la confianza social.	122
3.2.1. Teoría del condicionante institucional.	123
3.2.2. Teoría del condicionante cultural.	124
3.2.3. Teoría del asociacionismo o del <i>mainstream</i> del capital social.	125
3.2.4. Teoría de los lazos fuertes y del marco personal.	126
CAPÍTULO II. CAPITAL SOCIAL, BIENES RELACIONALES Y BIENESTAR SUBJETIVO REVELADO.	129
1. LOS "BIENES RELACIONALES" Y EL CAPITAL SOCIAL.	131
1.1. El marco de estudio de los bienes relacionales.	131
1.2. El concepto de bien relacional.	133
1.3. Características distintivas de los bienes relacionales"	137
1.4. Los bienes relacionales, ¿ <i>input</i> , <i>output</i> o activo del capital social?	139
1.4.1. Los bienes relacionales como "activo" del capital social.	139
1.4.2. Los bienes relacionales como " <i>input</i> " del capital social.	141
1.4.3. Los bienes relacionales como un " <i>output</i> " del capital social.	142
1.5. Los bienes relacionales en los diferentes tipos de capital social: <i>Bonding</i> , <i>bridging</i> y <i>linking</i> .	145
1.5.1. Los bienes relacionales y el <i>bonding social capital</i> .	145
1.5.2. Los bienes relacionales y el <i>bridging social capital</i> .	148
1.5.3. Los bienes relacionales y el <i>linking social capital</i> .	151
2. ECONOMÍA Y FELICIDAD.	152
2.1. El problema de la Felicidad.	152
2.2. Economía y felicidad. Una introducción al estudio de la <i>Happiness Economics</i> .	153
2.3. Algunas precisiones conceptuales. Qué es la Felicidad.	157
2.3.1. La medición empírica del bienestar subjetivo.	169
2.4. Determinantes del bienestar subjetivo revelado.	173
2.5. La relación ingreso-felicidad: la Paradoja de Easterlin.	188

2.5.1. Las teorías explicativas de la Paradoja de Easterlin.	191
2.5.2. La hipótesis relacional a la Paradoja de Easterlin.	197
CAPÍTULO III. CAPITAL SOCIAL INDIVIDUAL, CONFIANZA GENERAL Y BIENESTAR SUBJETIVO. CONTRASTACIÓN EMPÍRICA.	
1. DOTACIÓN Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL SOCIAL INDIVIDUAL.	207
1.1. Análisis descriptivo de la dotación y estructura del capital social individual.	212
1.2. Análisis exploratorio de la dotación y estructura del capital social individual.	214
1.2.1. Accesibilidad en el capital social individual.	220
1.2.2. Movilización en el capital social individual.	222
1.2.3. Asociacionismo en el capital social individual.	223
1.3. Distribución de la accesibilidad, la movilización y el asociacionismo en base a las puntuaciones factoriales tramificadas.	227
1.4. Relación entre las dimensiones básicas.	230
1.4.1. Variables socioeconómicas.	234
1.4.2. Indicadores de bienestar.	236
1.4.3. Indicadores de capital social general e individual.	245
2. DETERMINANTES DE LA CONFIANZA SOCIAL Y EL BIENESTAR SUBJETIVO REVELADO.	248
2.1. Modelos de respuesta cualitativa: Logit y Probit.	255
2.2. Factores explicativos de la confianza general (<i>proxy</i> del capital social general o macro).	256
2.3. Factores explicativos de la confianza general medida por la percepción de oportunismo.	257
2.4. Factores explicativos del bienestar subjetivo - felicidad.	263
2.5. Factores explicativos del bienestar subjetivo - satisfacción vital.	268
IV. CONCLUSIONES.	274
BIBLIOGRAFÍA	279
APÉNDICE	291
ANEXO 1. Encuesta sobre Capital Social y Desigualdad en España.	329
	331

ANEXO 2. Accesibilidad.	340
ANEXO 3. Movilización.	342
ANEXO 4. Asociacionismo.	344

ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y ESQUEMAS

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1.1. Evolución de las citas sobre capital humano, redes sociales y capital social en Econ Lit.	40
2.1. Ingreso y Felicidad.	190
3.1. Accesibilidad (dimensión de red social).	215
3.2. Accesibilidad media declarada para cada una de las variables.	216
3.3. Movilización de recursos mediante red.	217
3.4. Movilización media declarada para cada una de las variables.	218
3.5. Asociacionismo medio declarado para cada una de las variables.	219
3.6. "Gráfico del codo". Comportamiento de los eigenvalores asociados a los factores extraídos, movilización.	224
3.7. Distribución de las cargas factoriales de las variables de movilización del capital social.	225
3.8. "Gráfico del codo". Comportamiento de los eigenvalues asociados a los factores extraídos, asociacionismo.	228
3.9. Distribución de las cargas factoriales de las variables de asociacionismo.	229
3.10. Accesibilidad tramificada.	231
3.11. Movilización experta-instrumental tramificada.	231
3.12. Movilización doméstico-expresiva tramificada.	232
3.13. Asociacionismo secular-institucional tramificado.	233
3.14. Asociacionismo religioso-expresivo tramificado	233
3.15. Hábitat de residencia vs. movilización experta-instrumental tramificada.	237
3.16. Hábitat de residencia vs. movilización doméstico-expresiva sobre puntuaciones factoriales.	237
3.17. Actividad laboral vs. accesibilidad tramificada.	239
3.18. Ingresos propios vs. accesibilidad sobre puntuaciones factoriales.	239
3.19. Ingresos propios vs. movilización experta-instrumental tramificada.	240
3.20. Nivel de estudios propios vs. accesibilidad tramificada.	241
3.21. Nivel de estudios del padre vs. accesibilidad tramificada.	241
3.22. Nivel de estudios propios vs movilización experta-instrumental tramificada.	242
3.23. Nivel de estudios propios vs. asociacionismo secular-institucional tramificado.	243
3.24. Miembros del hogar vs. movilización doméstico-expresiva.	244
3.25. Felicidad vs. movilización doméstico-expresiva sobre puntuaciones factoriales.	245
3.26. Satisfacción vital vs. movilización instrumental-experta sobre puntuaciones factoriales.	246
3.27. Valoración del estado físico vs. movilización doméstico-expresiva sobre puntuaciones factoriales.	247
3.28. Valoración del estado mental vs. movilización experta-instrumental sobre puntuaciones factoriales.	248
3.29. Confianza general vs. accesibilidad sobre puntuaciones factoriales.	249
3.30. Confianza general vs. movilización experta-instrumental tramificada.	250
3.31. Percepción de oportunismo vs. movilización experta-instrumental tramificada.	250
3.32. Seguridad nocturna vs. accesibilidad tramificada.	251
3.33. Confianza general vs. asociacionismo secular-institucional tramificado.	252
3.34. Asociacionismo secular-institucional tramificado vs. accesibilidad tramificada.	253
3.35. Accesibilidad tramificada vs. movilización experta-instrumental tramificada.	254

ÍNDICE DE TABLAS

1.1. Definiciones de capital social en la perspectiva individualista.	48
1.2. Definiciones de capital social en la perspectiva comunitaria.	51
1.3. Definiciones de capital social en la perspectiva macrosocial.	54
1.4. Perspectivas y medición del capital social.	78
1.5. Efectos del capital social.	99
2.1. Qué es la Felicidad. Precisiones conceptuales.	163
2.2. Ítems para la medición de la satisfacción vital y la felicidad.	168

3.1. Variables de accesibilidad. P1.	213
3.2. Variables de movilización. P2.	214
3.3. Media y desviación típica de cada variable de Accesibilidad.	216
3.4. Media y desviación típica de cada variable de Movilización.	218
3.5. Media y desviación típica de cada variable de Asociacionismo.	220
3.6. Cargas factoriales derivadas de las variables de accesibilidad.	222
3.7. Cargas factoriales derivadas de las variables de movilización.	226
3.8. Cargas factoriales derivadas de las variables de asociacionismo	230
3.9. Correlaciones de Spearman de las variables de capital social.	235
3.10. Variables explicativas de la confianza general (Logit, n = 3400).	260
3.11. Variables explicativas de la confianza general (percepción de probabilidad de comportamiento oportunista).	266
3.12. Variables explicativas de la felicidad (Logit ordenado, n = 3400).	270
3.13. Variables explicativas de la satisfacción vital (MCO, n = 3400).	276
Anexo 2.1. Matriz de correlaciones tetracóricas de las variables de accesibilidad.	340
Anexo 2.2. Comunalidades de las variables de accesibilidad.	341
Anexo 2.3. Coeficientes de las puntuaciones factoriales de las variables de accesibilidad.	341
Anexo 3.1. Correlaciones tetracóricas de las variables de movilización.	342
Anexo 3.2. Comunalidades de las variables de movilización.	343
Anexo 3.3. Coeficientes de las puntuaciones factoriales de las variables de movilización.	343
Anexo 4.1. Matriz de correlaciones tetracóricas de las variables de asociacionismo.	344
Anexo 4.2. Comunalidades de las variables de asociacionismo.	345
Anexo 4.3. Coeficientes de las puntuaciones factoriales de las variables de asociacionismo.	345

ÍNDICE DE ESQUEMAS.

1.1. <i>Embeddedness</i> . Propuestas de integración de lo económico y lo socio-cultural.	31
1.2. Evolución histórica del concepto capital social.	42
1.3. Las tres perspectivas clásicas del capital social.	46
1.4. Dimensiones del capital social.	59
1.5. El capital social como activo socioeconómico	61
1.6. Mediciones micro, meso y macro del capital social.	71
1.7. Clasificaciones fundamentales del capital social.	79
1.8. Modelo del capital social de Nan Lin, en tres bloques.	87
1.9. Modelo de la teoría del capital social individual, de Nan Lin (1999b).	90
1.10. Factores contextuales-culturales en el capital social.	91
1.11. Modelo general del capital social. Operatividad del "capital social individual" y su vínculo con el "capital social general".	115
2.1. Características distintivas de los <i>bienes relacionales</i> .	139
2.2. Los bienes relacionales: activo, <i>input</i> y <i>output</i> del capital social.	141
2.3. Medición empírica del bienestar subjetivo.	172
2.4. Factores determinantes del bienestar subjetivo.	176
2.5. La relacionalidad como determinante del bienestar subjetivo y su vínculo con otros factores.	181
2.6. Capital social y bienestar subjetivo individual.	198

CAPÍTULO I

LA TEORÍA DEL CAPITAL SOCIAL

1. LA DIMENSIÓN SOCIAL DE LA ECONOMÍA Y EL CONCEPTO DE CAPITAL SOCIAL.

1.1. El problema de "lo social" en el análisis económico.

Los supuestos en los que se basa la teoría económica tradicional² adolecen de realismo antropológico y se asientan en una simplificación del comportamiento humano. El paradigma del *mainstream* (paradigma neoclásico) se fundamenta en la concepción de un individuo utilitarista³, racionalista, materialista, neutral en la aplicación de valores, individualista y maximizador de su propio interés (Granovetter, 1985, p. 1481; Manski, 2000, p. 9; Pena, 2003, 2005, 2011).

Este modelo simplificado, al que se alude como *homo oeconomicus*⁴, que obedece al individualismo metodológico y la racionalidad instrumental, aparenta una mayor claridad y estilización teórica y resulta útil a efectos de su tratamiento matemático⁵ (Swedberg y Granovetter, 1992; Pena, 2003). Sin embargo entraña multitud de inconvenientes.

Los pilares del *mainstream* neoclásico implican un "rechazo" a los problemas reales considerándolos como "no económicos", y conducen a la economía hacia el "aislacionismo" al desplazar de su estudio dimensiones sociales del hombre como la ética, la reciprocidad, el altruismo y el deber, que responden al concepto de "racionalidad no instrumental" y constituyen aspectos esenciales de cualquier sociedad (Pena y Sánchez, 2006, p. 55).

² En contraste con el carácter "no ético" de la economía actual, ésta se consideró durante mucho tiempo una ramificación de la ética, e incluso era enseñada en Cambridge como una parte de la "Diplomatura en Ciencias Morales" (Sen, 1997, p. 20). El punto de ruptura se estableció con la entrada a escena del utilitarismo de Jeremy Bentham a finales del siglo XVIII; y a posteriori por la gracia de su desarrollo metodológico en el que intervinieron Jevons y Edgeworth.

³ En la literatura económica habitual se considera que una persona maximiza una (su) función de utilidad que depende solo de su propio consumo y que determina todas sus elecciones. Esta completa estructura del "comportamiento egoísta" tiene tres características específicas y esencialmente independientes: 1. Bienestar basado en un mismo, 2. Objetivos basados en el propio bienestar, 3. Elección basada en el propio objetivo (Sen, 1997 p. 96).

⁴ John Stuart Mill, en *Unsettled Questions* (1844), definió el *homo oeconomicus* como "un ser que invariablemente hace aquello que le conduce a obtener la mayor cantidad de bienes necesarios, de comodidades y de lujos, a través de la menor cantidad de trabajo y abnegación física". Por su parte Pena (2003) lo resume del siguiente modo: "Se trata de un ser racional en el sentido instrumental que posee un conjunto de preferencias totalmente ordenado e inmutable, información perfecta, una inmaculada habilidad de cálculo, y que busca maximizar su utilidad definida en un sentido individualista y material. Por tanto, el hombre es definido como una especie de 'cazador de gangas' que resulta inaceptable ante la menor introspección e incluso en términos morales".

⁵ Cuestión que no desmerece la fertilidad de la economía matemática, con brillantes aportaciones tales como las de Paul Samuelson, Gerard Debreu, Kenneth Arrow y otros estudiosos como León Walras, William Petty, François Quasnay, David Ricardo y Augustin Cournot.

En *Mathematical Physics* (1881), Edgeworth afirmó que "el primer principio de la economía es que cada agente actúa motivado por su propio interés", y aunque consciente de que este "primer principio" no era particularmente realista, creía que en lo fundamental es aplicable en el "cálculo económico". No obstante, Amartya Sen (1977, pp. 317-318) recuerda que esta visión del hombre ha sido una constante en los modelos económicos, hasta el punto que la naturaleza de la teoría económica está muy influenciada por esta premisa.

Si bien es cierto que existen comportamientos en los que el sujeto productor y el sujeto consumidor tratan de maximizar su propio interés dejando de lado cualquier consideración de naturaleza "no instrumental" (Sen, 1977, p. 330), el grueso de las esferas de la realidad social e institucional tienen algún tipo de implicación económica y en todas ellas el compromiso, la ética, la moral y la relacionalidad desempeñan un papel más o menos significativo⁶. Este es el caso de los bienes públicos⁷, la responsabilidad familiar, la ética empresarial y la participación comunitaria entre otros.

Esta incidencia de lo social es incluso apreciable en la definición clásica de economía de Lionel Robbins (1932) que dice: "*La economía es la ciencia que analiza el comportamiento humano como la relación entre unos fines dados y unos medios escasos que tienen usos alternativos*". A bote pronto, la lectura parece sugerirnos la idea de "eficiencia", al expresarse sobre unos "medios escasos" que son susceptibles de "usos alternativos". Sin embargo, se debe advertir que tanto "los fines" que se persiguen como el "uso de los medios" están sujetos a una consideración valorativa⁸. Y además que los "medios escasos" vienen dados por un contexto socioeconómico predeterminado a través de la acción social.⁹

De este modo y si lo ético-social afecta al proceso económico en una u otra dirección, el distanciamiento entre ambas esferas conduce al empobrecimiento de la

⁶ El problema, como Señala Etzioni (1997, p. 22), es que la visión neoclásica está profundamente anclada no sólo en el mundo económico (*mainstream* o corriente principal) sino en el comportamiento social, y la maximización del interés individual propia del *homo oeconomicus* parece constituirse en el núcleo del estilo de vida del individuo contemporáneo; y, como él mismo afirma (*ibid.*, p. 316), "cuanto más acepta la gente el paradigma neoclásico como guía de su conducta, más se socava la capacidad de mantener una economía de mercado".

⁷ En este caso y siguiendo la lógica de la maximización del propio interés, no se encontraría una solución óptima porque los individuos tienden a subestimar los beneficios esperados, implicando con ello un rechazo de los proyectos.

⁸ En la que entran en juego restricciones formales e informales, la ética y la moral, las normas sociales y las instituciones, que influyen el comportamiento socioeconómico individual y agregado.

⁹ En este sentido, señala Etzioni (2007, p. 302) que los factores normativos juegan un papel crucial tanto en la formación de preferencias, fines y objetivos como en la configuración de la cápsula social.

economía (Sen, 1997, pp. 94-95)¹⁰ e incapacita para conseguir el mejor resultado; cercenando a su par la propia capacidad del economista como científico social al limitar un gran potencial de variables de análisis.

En este sentido, Sen denomina "tonto racional" a la caracterización clásica del hombre económico, egoísta y solo motivado por su propio interés, pues tal y como escribe este autor cabe preguntarse qué tipo de racionalidad (económica)¹¹ es aquella que elimina la posibilidad de alcanzar la mejor solución¹² en aras de unas premisas equivocadas (Sen, 1995, p. 89).

Diversas escuelas heterodoxas, entre ellas la austriaca y la humanista, han criticado la corriente principal de la teoría económica, en particular el concepto de racionalidad económica y la figura del *homo oeconomicus*. En este sentido, han surgido nuevas propuestas para una caracterización más completa del individuo. Este es el caso del *homo socioeconomicus* y del *homo ethicus* que se basan en sistemas más complejos de preferencias y en una racionalidad de corte grupal y cooperativa y no meramente individualista (Pena, 2003; Etzioni, 2007).

Los diferentes modos de integración de lo económico y lo social pueden ser desglosados en cinco grandes grupos, como veremos a continuación.

La "Embeddedness". Lo económico y lo sociocultural.

La ciencia económica se encuentra fuertemente dominada por la escuela neoclásica. Ésta se presenta neutral en términos de valores y está modelada a través de

¹⁰ Tal y como indica Amartya Sen (1997), se ven dañadas la "economía descriptiva", la "economía predictiva" y la "economía del bienestar".

¹¹ El concepto de "racionalidad económica" se vincula al paradigma neoclásico y al *homo oeconomicus* y se asienta en los pilares del "individualismo" y la "instrumentalidad" que, señala Bruni (2001, p. 74), son las dos caras de la misma moneda. Un agente se considera "racional" cuando intenta maximizar sus propios objetivos. En esta visión de la racionalidad, el *ego* se relaciona con el *alter* de una manera instrumental, sólo cuando lo necesita como un medio para lograr el objetivo propuesto. Por lo tanto la racionalidad de una acción viene determinada por la relación medios-fines, no por el contenido de los fines y de los medios en sí. Este enfoque de racionalidad está sujeto a críticas bien fundamentadas que además incluyen propuestas de "otras" racionalidades, tal como la "*we-rationality*" (Hollis y Sugden, 1993), la "racionalidad de comunión" Bruni (2001), y la "racionalidad socioeconómica" (Ulrich, 1999; Pena, 2011); todas las cuales abren el razonamiento económico a lo ético-social. Recogemos en este sentido una reflexión de los profesores Hausman y McPherson (2007, p. 89): "Por racionalidad no entendemos 'la conducta basada en el interés propio' sino aquella que no constriñe las demás preferencias del individuo racional, permitiendo por lo tanto la inclusión del incidente y la elección moral [...] Es así que alguien que prefiere ser íntegro y no roba el salvavidas de otro, puede ser perfectamente racional".

¹² Se pregunta Sen (1977, pp. 320-321): ¿en qué medida este modelo del comportamiento humano conduce a fines generalmente buenos en lo económico y en lo social?

unos determinados presupuestos antropológicos simplificadores¹³ que por lo común se recogen bajo el término de *homo oeconomicus* (Pena, 2011, p. 1245; Hausman y McPherson, 2007).

Sin embargo el hecho económico no es neutral ni independiente del contexto sociocultural en el que opera¹⁴; del campo en que juega. Muy al contrario se puede aseverar que lo social y lo ético influyen en el comportamiento económico de una forma profunda y compleja; y viceversa.

Las fuerzas del mercado son sociales y por esta razón en toda valoración económica subsiste una valoración social y moral. El ser humano no puede establecer relaciones con otros individuos sin adoptar decisiones éticas, y estas decisiones son en muchos casos promovidas por el deseo de actuar acorde a lo que se cree correcto y/o beneficioso para los otros (Pena, 2011, p. 1246); sin responder a exclusivas motivaciones instrumentales y/o estratégicas.

Este problema, el de la inclusión de la dimensión social o "la perspectiva social" en la metodología económica, subyace a uno de los debates clásicos que se presenta en el mundo académico (Swedberg y Granovetter, 1992, p. 1).

Los trabajos de Karl Polanyi (1944; 1957 junto a Arensberg y Pearson) son un referente del encuadramiento del hecho económico dentro de la realidad social. Polanyi argumentó que toda la vida económica está imbricada (*embedded*), entrelazada en un clúster o nube por el que fluyen las instituciones y las redes sociales (véase Gemici, 2007, p. 7). Este autor prestó atención al papel de las costumbres, las leyes, las regulaciones, y también a la función económica del Estado (Brinton y Nee, 2001, p. 5).

En la misma línea, son relevantes las aportaciones del sociólogo estadounidense Mark Granovetter, que en el artículo *Economic action and social structure: The problem of embeddedness* (1985) se preocupó por la extensión en la que la acción económica se imbrica, influye y se ve influida, con las estructuras de las relaciones sociales.¹⁵

¹³ Los cuales permiten el uso de la sistematización formal con el empleo de las matemáticas.

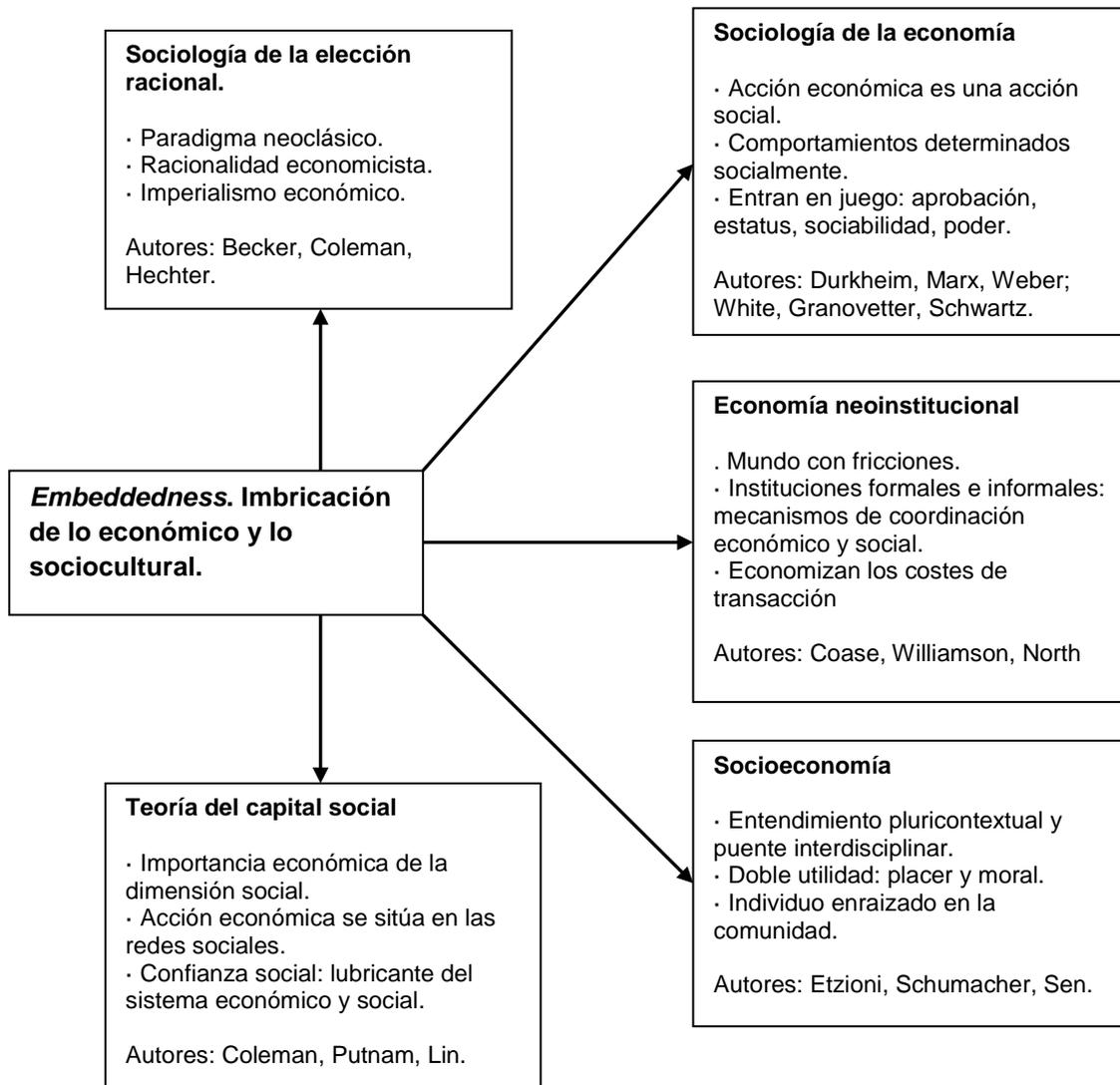
¹⁴ De hecho y como expresa Pérez Adán (1997, p. 55) la opción "positivista" que procede del paradigma neoclásico ni siquiera es neutral pues en realidad emite un juicio de valor (normativo) por el cual impide la inclusión de los aspectos propios de la dimensión social.

¹⁵ Escribe Granovetter (1985, p. 481): "La mayoría de la tradición utilitarista, incluyendo la economía clásica y neoclásica, asume que el comportamiento racional, basado en el propio interés, es afectado mínimamente por las relaciones sociales, invocando un estado idealizado no lejos de aquel en el que se realizan esos experimentos. En el otro extremo está lo que yo llamo el argumento del '*embeddedness*', que dice que el comportamiento y las instituciones que van a ser analizadas están tan limitadas por las relaciones sociales en curso que construirlas como independientes es un doloroso malentendido".

En ambos trabajos se advierte que los procesos económicos y sociales se mezclan de tal modo que resulta imposible escindir ambas esferas. Incluso sería erróneo decir que lo cultural o moral tiene un simple papel estructurante en la actividad económica; pues "la realidad desborda una concepción de estructura o influencia externa" (Pena, 2011, p. 1247).

En una revisión a los intentos de integración vamos a proponer una clasificación en cinco grandes propuestas: la *sociología de la elección racional*, la *sociología de la economía*, la *economía neoinstitucional*, la *socioeconomía* y la *teoría del capital social* (véase esquema 1.1.).

Esquema 1.1. *Embeddedness*. Propuestas de integración de lo económico y lo sociocultural.



Fuente: Elaboración propia.

a) *La sociología de la elección racional (la explicación "intraeconómica" de lo social).*

En esta corriente se encuadran autores como Gary Becker (1957, 1981), James Coleman (1990) y Michael Hechter (1997). La idea básica es que el modelo neoclásico es extensible a otras ciencias sociales distintas de la economía.

Las primeras incursiones en esta dirección se dieron cuando investigadores como Becker y Anthony Downs expusieron que la política podía ser analizada a partir de los modelos económicos. En la década de los sesenta este enfoque se extendió a diversas disciplinas como la historia, el derecho y la demografía; y se empezó a conocer con el sobrenombre de "imperialismo económico"¹⁶ (Swedberg y Granovetter, 1992, p. 1).

El imperialismo extiende el modelo neoclásico y racionaliza la elección en términos puramente economicistas. Ahora bien, esta propuesta no tiene en consideración que las elecciones son el resultado parcial de las motivaciones intrínsecas y sentimentales, de los valores y de los compromisos morales (véase Etzioni, 2007; Bruni, 2001, 2008; North, 1994).

En este sentido y como escribe Etzioni (2007, p. 304), cuando los economistas neoclásicos reconocen el significado de los valores morales, tienden a explicarlos en términos intra-económicos, es decir en términos de costes y beneficios; "la teoría económica [...] tiende a sugerir que la gente es honesta solo en la medida en que tiene incentivos económicos para serlo" (citando a Johansen y Sen (1977, p. 332)).

Por ejemplo, Gary Becker (1974, pp. 1063, 1084) dice que en la familia todos actuarán como si se amasen, incluso cuando son realmente egoístas, en la línea de que maximizan su comodidad e ingreso personal, su consumo y las oportunidades propias y familiares. Pero este autor no presta atención al papel que llegan a desempeñar cuestiones como la expresividad, las normas sociales o la moral. Se hace patente el agujero antropológico de este enfoque pues de modo reduccionista pasa por alto la existencia de vínculos de simpatía que conducen a la cooperación y la donación altruista.¹⁷

¹⁶ El *imperialismo de la economía* es una forma de expansionismo económico donde los nuevos tipos de *explanandum* (aquello que es explicado) son localizados en territorios ocupados por disciplinas diferentes a la economía (Maki, 2000, p. 13). "Es el intento de maximizar el método de análisis económico introduciéndolo en todos los campos relevantes de las ciencias sociales" (Swedberg, 1990). Sirva como muestra que la economía abordó cuestiones teóricamente tan alejadas de su campo de estudio como son la drogadicción, la eficiencia de los políticos y la vida familiar (Cabrillo, 1996, p. 17).

¹⁷ G. Becker (1974) se limita a señalar las contribuciones de autores como Pigou, Fisher y Pantaleoni sobre la función de utilidad interdependiente con la intención de justificar su perspectiva sobre el

Entre los ejemplos paradigmáticos de la inclinación imperialista se encuentran los trabajos *The economics of discrimination* (1957) de Becker, *An economic theory of democracy* (1957) de Anthony Down, *The calculus of consent* (1962) de Gordon Tullock, *The logic of collective action* (1965) de Mancur Olson y *A treatise on the family*, también de Becker (1987 [1981]). En 1976, Gary Becker publicó un importante trabajo titulado *The economic approach to human behaviour* que se convirtió en uno de los manifiestos de esta escuela de pensamiento.

b) La sociología de la economía (la acción económica es una acción social).

Este discurso entiende que muchos problemas económicos, por tradición atendidos por los economistas, pueden ser fructíferamente analizados con la ayuda de la sociología.

Desde el punto de vista sociológico, la acción económica es una acción social porque no puede separarse de la búsqueda de la aprobación, del estatus, de la sociabilidad y del poder (Swedberg y Granovetter, 1992, p. 7). Todo sujeto es un agente social y económico que interactúa tomando en consideración los comportamientos de los otros a través de los símbolos construidos socialmente (Pena, 2011, p. 1248). Por lo que desde el punto de vista de la sociología de la economía, el *mainstream* va demasiado lejos al eliminar del análisis cualquier motivo no económico que sea ajeno a los criterios de maximización y comportamiento "racional".

En esta línea y entre los pioneros, E. Durkheim señaló que la acción económica pura falla a la hora de unir a la gente más allá de momentos puntuales en el tiempo. En *The division of labor in society* (1984 [1893]) sostiene que "incluso donde la sociedad descansa enteramente en la división del trabajo, no se concreta a sí misma en una miriada de átomos yuxtapuestos los unos con los otros y entre los que sólo se puede establecer un contacto externo y transitorio". Durkheim se fija en que "los miembros están unidos por lazos que se extienden más allá del momento puntual en que el acto de intercambio se lleva a cabo" (*ibid.*, p. 173). Marx, a su vez, insiste en que la economía surge de la necesidad de cooperación en la división del trabajo. Weber (1994 [1905]) realizará una descripción más precisa del problema. El comportamiento económico de los individuos no puede analizarse de forma aislada al de los otros individuos; cada sujeto toma en consideración los comportamientos de los demás a través de significados

problema, pero sin penetrar en las raíces antropológicas de éste (véase Pena, 2003, p. 30; Khalil, 2004; Pena y Sánchez, 2006).

originados en sociedad (Pena, 2011).¹⁸ Expresado de otra manera, las actuaciones económicas estarían inspiradas por representaciones colectivas entre las que se encuentran convenciones tales como el "valor monetario". Por otra parte, para Weber la acción económica no es comprensible si prescindimos del hecho de que se trata de la mayor fuente de poder social.

Más cercanos en el tiempo y encuadrados en lo que se ha venido en denominar la Nueva Sociología Económica, diversos estudiosos han abordado la temática económica desde el campo de la sociología. Entre los pertenecientes al "grupo de Harvard", Harrison White (1981) escribió sobre los mercados de producción; Wayne Baker (1984) estudió los mercados de valores; Robert Eccles (1981) las organización económica; Mark Granovetter (1985) los mercados de trabajo; y Michael Schwartz los mercados financieros (1985). Otra reputada socióloga, Viviana Zelizer (1983), ha escrito sobre las motivaciones de los seguros de vida. (Véase Swedberg y Granovetter, 1992, pp. 5-6).

c) La economía neoinstitucional (el carácter social de las instituciones económicas).

El *neoinstitucionalismo* renueva el institucionalismo criticando a su vez la rigidez analítica de la economía neoclásica (Ayala Espino, 2005, p. 38; Oriol Prats, 2007). Destaca la importancia de las instituciones¹⁹ (formales e informales) en la generación de eficiencia y la reducción de los costes de transacción (costes de información, de vigilancia de contratos, de conflicto, de intermediación, de fraude, de oportunismo) (North, 1994, p. 230; Sánchez Santos y Pena, 2005, p. 146; Sánchez Santos y Castellanos, 2010).

Mientras los postulados neoclásicos conciben un mundo "sin fricciones" esta teoría señala la importancia que el marco jurídico y la cultura (la religión y los valores, las costumbres y los estilos de vida) tienen como mecanismos de coordinación que mejoran el funcionamiento económico y social²⁰.

¹⁸ Las reflexiones de Weber sobre este motivo pueden encontrarse en el capítulo II "Sociological categories of the economic action" de su obra *Economy and Society* (1922) (Swedberg y Granovetter, 1992, p. 8).

¹⁹ "Las instituciones son el conglomerado de reglas y limitaciones ideadas para dar forma a la interacción humana [...] ofrecen una guía para la interacción y definen un marco para las elecciones de los individuos, reduciendo la incertidumbre [...] Incluyen limitaciones formales (normas jurídicas) e informales (acuerdos, valores, códigos de conducta, etc.) [...] Las instituciones afectan al funcionamiento de la economía, debido sobre todo a su efecto sobre los costes de transacción" (Conill, 2004, p. 35).

²⁰ El *neoinstitucionalismo* trata de esclarecer las condiciones para la cooperación, señalando que para ello no es válida ni la teoría económica neoclásica ni la teoría de juegos. En este sentido las instituciones

Dentro del nuevo institucionalismo económico se sitúan R. Coase (1937, 1988), Williamson (1981, 1996), North (1993, 1994 [1981]), Alchian (1987) y Chandler (1973). Sin embargo, esta escuela, cuyo crecimiento exponencial se produjo a partir de los años setenta del siglo XX, tiene antecedentes remotos en los economistas clásicos, el historicismo alemán, la escuela austriaca y el marxismo (Ayala Espino, 2005, p. 29). Podemos hablar de dos pilares. Por una parte, autores como Adam Smith, Stuart Mill y Marx fueron algunos de los pioneros que introdujeron el papel de las instituciones como los motivos que explicaban el intercambio económico, mientras que Max Weber (1864-1920) advirtió la necesidad de analizar simultáneamente las relaciones influyentes entre la economía, las instituciones y los valores. Por otra parte, el neoinstitucionalismo también hunde sus raíces en el institucionalismo moderno o americano. Su fundador, T. Veblen (1857-1929), reaccionó críticamente frente a la economía dominante y criticó la esterilidad del análisis marginalista para comprender la influencia de los valores, las tradiciones, las leyes y la cultura en la conducta económica de los individuos; a la par que estudiosos como Schumpeter (1954), F. Knight (1992), F. Commons (1950) y H. Simon (1957) realizaron aportaciones que contribuyeron decisivamente a la formación de la escuela institucionalista americana.

No obstante, el neoinstitucionalismo tiene una menor carga normativa y jurídica que el institucionalismo y no propone un paradigma alternativo sino solo complementario al neoclásico, tratando de superar sus deficiencias (Conill, 2004, p. 34; Swedberg y Granovetter, 1992, p. 14). Realmente, se limita a enfatizar el concepto de los "costes de transacción" y advierte que la economía debe fijar su atención en las instituciones dada la capacidad que éstas tienen para economizarlos (Williamson, 2000). Esto comporta, en cierto modo, una trampa pues si todo es reducido a este concepto paraguas se eluden argumentos con mayor solidez explicativa en lo que respecta a la previa generación de las fricciones sociales.

serían "acuerdos" que resuelven problemas de coordinación. Si no existieran instituciones, tal y como escribe Ayala Espino (2005, p. 21), el egoísmo y la conducta maximizadora de los individuos frustrarían la división del trabajo, la cooperación y el establecimiento de mecanismos de coordinación económica; y como consecuencia, los beneficios potenciales se perderían. En este sentido y a modo de ejemplo, North (1994, p. 63) apunta a las evidentes diferencias en la producción de trabajadores que son "diligentes" y "concienciados" frente a aquellos que son "vagos" e "impuntuales".

d) *La socioeconomía (el puente interdisciplinar entre el mercado, el estado y la sociedad).*

La *Socioeconomía* es "una disciplina que enlaza los estudios sobre economía con otras ciencias sociales" (Etzioni, [1988] 2007, p. 19) y se configura como un paradigma alternativo al neoclásico. Asume que la economía está inmersa en la realidad social y cultural y que no es un sistema cerrado y autocontenido; de ahí la necesidad de establecer un entendimiento pluricontextual (social, psicológico, histórico, filosófico, ético, político y económico) (Pérez Adán, 1997, p. 19; Etzioni, 2007; Swedberg y Granovetter, 1992, p. 2) y un puente interdisciplinar que vincule los campos del mercado, el estado y la sociedad (Conill, 2004).

Como fin último pretende reconducir la ciencia económica al seno del contexto social y moral que la vio nacer (Pérez Adán, 1997, p. 17) y lo hace proporcionando argumentos más "realistas" acerca de la motivación y las instituciones humanas, transformando conceptos tan arraigados en la jerga economicista como los de: el sujeto económico calculador, la racionalidad maximizadora de utilidad²¹, el mercado competitivo y la teoría económica matematizada al máximo²² (Conill, 2004, p. 40). En la socioeconomía el individuo además de tener intereses materiales cuenta con valores morales y también es influido por el contexto sociocomunitario al que pertenece; todo lo cual percute en la formación de sus preferencias y posteriores elecciones.²³

De este modo modifica los supuestos centrales de la economía neoclásica en cuatro puntos básicos (Ruiz-San Román, 2001; Etzioni, 2007, p. 28; Pérez Adán, 1997; Conill, 2004).

- Frente a la "utilidad única" basada en el placer, que es la propia de los neoclásicos, Etzioni (2007) señala que en las personas habitan al menos dos tipos de utilidad, la que tiene como fuente el "placer" y la que tiene como fuente la "moralidad",

²¹ Si bien, no se puede negar que el placer y el interés propio constituyen una fuerza motivacional fundamental y —puestos en su sitio— desarrollan un papel legitimador (Etzioni, 2007, p. 317)

²² Escribe Etzioni (2007, pp. 314-315): "Los neoclásicos cada año exponen a millones de estudiantes de enseñanza media y universidad a un paradigma que, como Solow (1981, p. 40) lo dice, 'resta importancia al significado de los juicios éticos tanto en su enfoque de la política como en su manera de ver la conducta individual y de las organizaciones'. Los libros de texto neoclásicos se encuentran repletos de afirmaciones como la que sigue: '...lo (más) racional es tratar de ganar todo lo que se pueda entregando lo menos posible a cambio' (Dyke, 1981, p. 29)".

²³ Frente al *homo economicus* defiende la figura del *homo socioeconomicus*, o SEP-*Socioeconomic Person*. Escribe Etzioni, "[...] si el REM (*rational economic man*) representa el 'yo' guiado por la razón con el fin de alcanzar su propio interés, el SEP (*socioeconomic person*) equivale al 'yo + nosotros' guiado por la razón y también por los valores y las emociones cuyo fin trasciende el propio interés" (Etzioni, 2007, p. 47).

con lo que el individuo se satisface cuando actúa de acuerdo a la regla ética y a una serie de compromisos que adquiere con la sociedad.

- Frente al modelo de la elección racional tan arraigado en la ciencia económica, la socioeconomía asume que las personas también conforman sus preferencias y toman sus decisiones en base a emociones y juicios de valor que constituyen una forma al menos de tanta lógica como la deliberación "racional"²⁴ (Etzioni, 2007, p. 322; Conill, 2004).

- Frente al "yo" como eje de la economía neoclásica, la socioeconomía establece el "yo + nosotros"²⁵ en el sentido que los sujetos están enraizados en comunidades que afectan sus decisiones.

- Frente al papel central que el intercambio y el mercado ostentan para los neoclásicos, la socioeconomía establece que el dinamismo de la economía no puede ser entendido sin integrar factores sociales, políticos y culturales.

De igual manera, la socioeconomía advierte además que los actores forman parte de estructuras sociales que cuentan con diferentes niveles y calidades de poder económico y poder político; lo que afecta a sus relaciones con otros agentes. De ello resulta que los procesos económicos se ven influidos por un número escaso de empresas poderosas, los sindicatos e "intereses especiales", en vez de ser "perfectamente competitivos".

En el ámbito prescriptivo, la socioeconomía se lamenta de que los preceptos neoclásicos estén arraigados en el propio estilo de vida del individuo contemporáneo y señala la relevancia que aspectos tales como la educación moral, la cultura y los lazos comunitarios tienen para la buena marcha de la economía y la sociedad.²⁶ Así, por ejemplo Etzioni (2001, pp. 28, 32) alude al ahorro en gasto público²⁷ que supone la asunción de responsabilidades por parte de las familias y las comunidades en tareas como el cuidado de niños y ancianos, el control social sobre los jóvenes para que estos

²⁴ La socioeconomía cuestiona que todas las preferencias se tomen desde una misma posición, como se deduce de los preceptos neoclásicos; en este sentido cabe pensar si se puede equipar en lo moral, en lo social y en lo económico el hecho de que un sujeto sea adicto a las drogas frente a que lleve una vida saludable.

²⁵ Apunta Pérez Adán (1997, p. 48): "Al interiorizar el contexto social (ésta es la misión de la socialización) la gente adquiere un sentido de identidad compartida y unos valores de compromiso. Y entonces es capaz de hacer elecciones sensibles, rendir juicios y defender valores. No existe un 'yo' antes de un 'nosotros': es evidencia social que los individuos nacemos en sociedad".

²⁶ A modo de ejemplo, los compromisos morales reducen con claridad los costes de transacción (Etzioni, 2007, p. 321).

²⁷ Y la consecuente menor presión fiscal.

no caigan en el consumo de estupefacientes, o la organización de patrullas de voluntarios para realizar diversas actividades.

Aunque el representante más notorio del paradigma socioeconómico es Amitai Etzioni, fundador de SASE (*Society for the Advancement of Socioeconomics*) (1989), en el mismo se encuadra una diversidad de investigadores pertenecientes a distintas disciplinas sociales: económicas, filosóficas, sociológicas o psicológicas. Pérez Adán (1997, p. 45) señala como socioeconomistas a Polanyi (1944, 1957), Schumpeter (1975 [1942]), Myrdal (1972), Schumacher (1983 [1973]) y Amartya Sen (1977).

e) La teoría del capital social (la economía está situada socialmente).

De igual forma que las restantes escuelas, la teoría del capital social defiende que la acción económica está situada en el campo social por lo que nunca debe ser explicada a partir de la única referencia a las motivaciones individuales. El sujeto es un ser social y por esta razón cualquier acción económica se trama en un marco de redes de relaciones de diverso tipo e intensidad. Además, el individuo y la colectividad cuentan con unos valores que delimitan el perímetro a partir del cual se modelan sus preferencias y elecciones.

El enfoque de la teoría del capital social (Coleman, 1988; Putnam, 1993; Lin, 2001) evita caer en la trampa conceptual del "individuo atomizado" (Swedberg y Granovetter, 1992) y resalta que los actos económicos son afectados por dimensiones sociales a menudo no tenidas en cuenta por el *mainstream* neoclásico y tampoco por la teoría neoinstitucional²⁸.

La acción económica se sitúa en redes sociales²⁹ en las que priman los lazos fuertes (familia y amigos) y/o débiles (comunidad, redes de asociación, conocidos).³⁰ Tal y como indica Pena (2011, p. 1248), "las referencias podrían ser interminables ya que estamos ante una evidencia de la vida diaria". Ahora bien, en las redes también

²⁸ Esta última entiende que las instituciones se sostienen exclusivamente por la eficiencia, lo cual tiene ventajas en términos de "parsimonia" explicativa pero resulta inadecuado una vez se aborda el análisis de las estructuras sociales implicadas.

²⁹ La "red social" es el eje principal de la teoría del capital social.

³⁰ Polanyi (1977) identifica tres formas principales de integración de las relaciones económicas: la redistribución centralizada, el intercambio con base en el mercado y las transacciones basadas en la reciprocidad. Sacco, Vanin y Zamagni (2004) indican que en esta línea los economistas han prestado más atención a la actividad del estado y del mercado que a la reciprocidad. Sin embargo las relaciones de reciprocidad presentan importantísimas implicaciones económicas (Zamagni, 2004).

están implicados valores, interpretaciones, cálculo de riesgos (confianza). De este modo en la red podemos encontrar un concepto integrador.

Nos centraremos en el desarrollo de esta teoría.

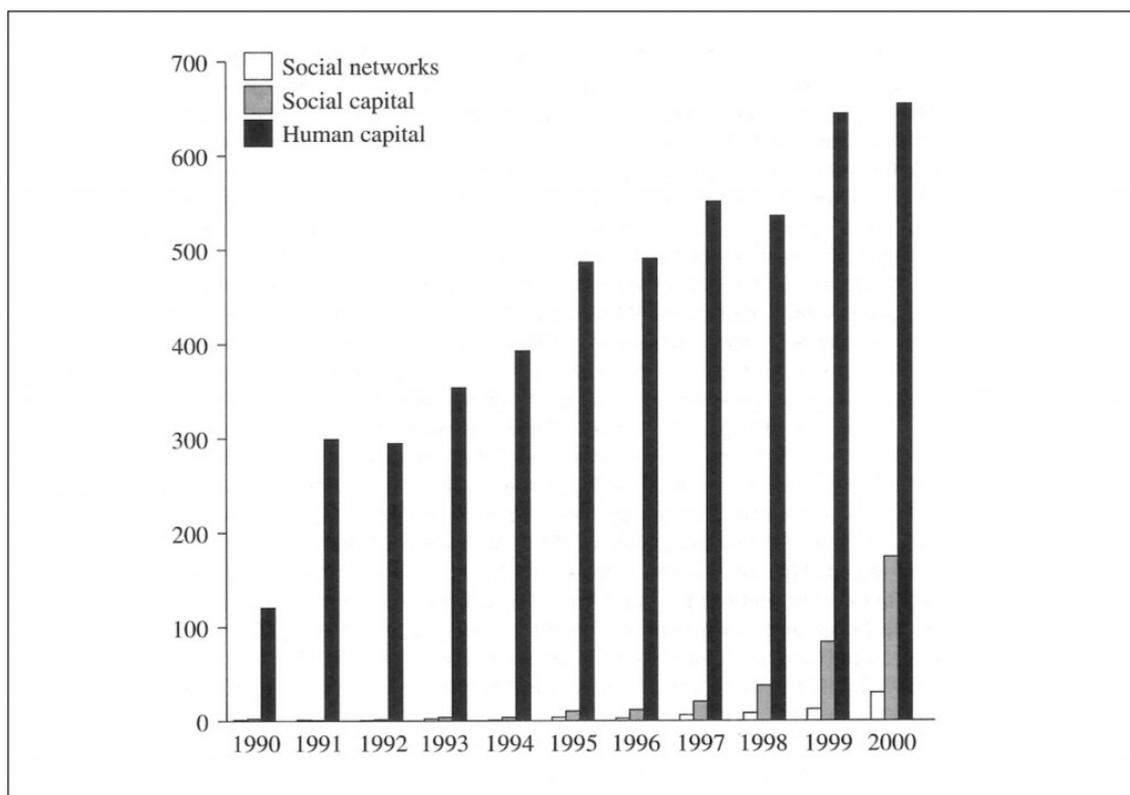
1.2. El concepto de capital social.

El concepto de *capital* en la economía es notablemente ambiguo y hace referencia a la capacidad productiva instalada que interviene en la ejecución de los procesos productivos, lo que se denomina propiamente "capital físico" (Pena y Sánchez, 2011, p. 125). Otra forma convencional de capital, comúnmente citada, es el "capital natural", que alude a los recursos naturales del entorno. No obstante, ninguno de los anteriores recoge la singularidad del ser humano, sus capacidades y relaciones. Por esta razón, los conceptos de "capital humano", referido a las capacidades y conocimientos, y "capital social", referido a las estructuras relacionales y otros atributos sociales, han venido a completar el análisis de dotaciones que presenta el hecho económico (Sánchez Santos y Pena, pp. 138-139).

La teoría del capital social ha tenido, desde hace veinticinco años, un crecimiento exponencial en término de artículos científicos y divulgativos, ensayos y monografías, tesis doctorales y referencias publicadas *ad hoc*. En ello ha entrado a informar gran cantidad de materias y teorías; tales como la economía, la sociología, la política, la educación, la familia, la sanidad, el crimen, la teoría de la organización e incluso la innovación tecnológica (Tshai y Ghoshal, 1998, p. 464; Adler y Kwon, 2002, p. 17; Castiglione et al., 2008, p. 1; Woolcock y Radin, 2008; Guiso, Sapienza y Zingales, 2011, p. 418) (véase gráfico 1.1.).

El capital social es un concepto ambicioso que sirve para aglutinar el problema del *embeddedness*, es decir la cuestión de la imbricación entre lo social y lo económico (Pena y Sánchez, 2013). Más concisamente, es muy útil al estudiar la aportación de la "dimensión social" al hecho económico. Las razones de su éxito residen en su capacidad de síntesis y en que permite políticamente unir desde los partidarios de la defensa de instituciones sociales a los de terceras vías participativas. También a los que están en contra de las intervenciones regulatorias y favorecen la organización social libre como a aquellos que se sienten incómodos con el libre juego de las fuerzas del mercado (Sobel, 2002).

Gráfico 1.1. Evolución de las citas sobre capital humano, redes sociales y capital social en Econ Lit.



Fuente: Isham, Kelly y Ramaswamy (2002).

En lo que nos interesa, el capital social contribuye de forma decisiva a introducir la "dimensión social" en el campo de la economía y pone una especial atención en "el valor activo de las redes sociales" (Conill, 2004). Es un concepto nuevo y discutido, con un potencial que todavía no ha sido abarcado en su plenitud (Paldam, 2000).

Dependiendo del enfoque individual o social que se adopta, nos centramos en hechos aparentemente no conectados.

Desde una perspectiva "individualista", el capital social es el recurso, o recursos, disponibles para los actores en función de su localización en una estructura de relaciones sociales (Adler y Kwon, 2002, p. 19). Mientras que desde un punto de "macrosocial", el capital social nos advierte que la confianza y la interiorización de normas conducentes a comportamientos cooperativos y prosociales son la base para el mejor funcionamiento de la economía y de la sociedad en general (Sánchez Santos y Pena, p. 137).³¹

³¹ La OMS ofrece una definición de capital social que podríamos denominar "de consenso". En este sentido dice que es el grado de cohesión social que existe en las comunidades, procesos entre

En conjunto, la investigación sobre capital social ofrece un marco conceptual complejo y controvertido que permite la integración de distintas líneas de investigación provenientes de la sociología, la ciencia política y la economía (Adler y Kwon, 2002).

1.2.1. La historia del concepto.

El estudio sistemático del "capital social" es reciente pero diversos autores señalan que el concepto tiene una diversidad de raíces rastreables en los siglos XVIII y XIX (Adam y Roncevic, 2003).

Hoy se podría decir que el capital social es un concepto generalista que enlaza con los trabajos de pensadores como Tocqueville (actividad asociativa), J. S. Mill (compromiso cívico), Tönnies (valor de la comunidad), Durkheim (formas de solidaridad), Weber (jerarquía y poder), Locke (sociedad civil), Rousseau (red de relaciones), Simmel (identidad grupal) y Marx (clase social) (Bankston y Zhou, 2002; Brewer, 2003; Lazega y Pattison 2001; Portes y Sensenbrenner 1993; Putnam, 1995; Knack, 2002), y encuentra antecedentes en la obra de otros autores como Aristóteles y Maquiavelo, que estudiaron la "virtud cívica", y Adam Smith que abordó los motivos de la relacionalidad, los sentimientos morales y la confianza (Brewer, 2003).³² (Véase esquema 1.2.)

Castiglione, Van Deth y Wolleb (2008, p. 2) indican que en la literatura económica del siglo XIX ya es posible encontrar este vocablo, aunque sin consistencia en su uso y con un significado desigual. Robert Putnam escribe que el primero en hacer referencia al capital social en el sentido en que hoy lo entendemos fue Lyda J. Hanifan (1920)³³. Este educador rural de comienzos del siglo XX entendía que "la comunidad en su conjunto se beneficiará de la cooperación de todas sus partes, mientras que el

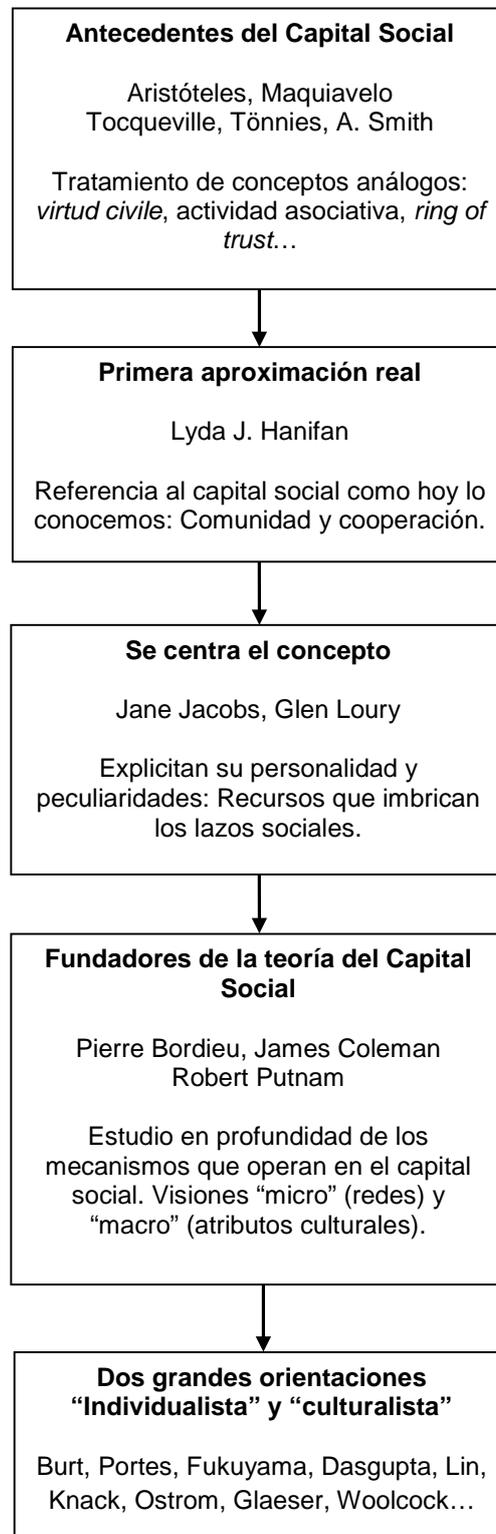
individuos que establecen redes de relación, normas y confianza social y que facilitan la coordinación y la cooperación (Winter, 2001).

³² Portes (1998) recoge el énfasis que hace Durkheim de la "vida en grupo" como antídoto a la alienación; Putnam (1993) se refiere a la obra de Tocqueville para defender su tesis sobre el vínculo virtuoso entre asociaciones cívicas, bien común y democracia. Winter (2001), Knack (2002, p. 773) y Fukuyama (2001, p. 16) encuentran aspectos comunes entre la teoría del capital social y distintas cuestiones propuestas por Adam Smith (1759) en *La teoría de los sentimientos morales*, como las que referencian las potenciales externalidades negativas que se derivan de la actividad de un grupo social, la de que la sociedad comercial desarrolle las virtudes sociales de la honestidad y la prudencia y la diligencia, y la de que la solidaridad está en función directa de la distancia social que nos une con los demás individuos.

³³ La obra se titula *The community center* (Boston: Silver, Burdett & Company, 1920) y en ella figura un capítulo denominado "Capital Social".

individuo encontrará en sus asociaciones las ventajas de la ayuda, la simpatía y la fraternidad de sus vecinos" (Putnam, 2000, p. 19).

Esquema 1.2. Evolución histórica del concepto capital social.



Fuente: Elaboración propia.

Recientemente, Jane Jacobs (1961)³⁴ y el economista Glen Loury (1977)³⁵ aparecen como los primeros en explicitar el capital social con una personalidad y peculiaridades aceptadas por el común de los investigadores, aun cuando el concepto parezca necesitar una profundización más sistemática. Estos autores se expresaron sobre la importancia de los lazos comunitarios porque en ellos se arraigan los recursos sociales que son útiles para el desarrollo de los individuos y que contribuyen a dotar de vitalidad a las ciudades-sociedad (Woolcock, 1998; Tsai y Ghoshal, 1998, p. 464; Portes 1998, p. 3; Manski, 2000; Sobel, 2002, p. 147; Glaeser et al., 2002, p. 440; Durlauf, 2008, p. 602).

No obstante, el estudio metódico y en detalle del capital social llega en la década de los ochenta de la mano de dos sociólogos, Pierre Bourdieu (1986)³⁶ y James Coleman (1988, 1990), que realizan las dos aportaciones más relevantes.³⁷

Bourdieu, en su artículo clásico "The forms of capital" (1986), entiende el capital social como los recursos disponibles para un sujeto que son función de su pertenencia a un grupo. Desde una perspectiva marxista intenta esbozar una teoría general de la reproducción social y desarrolla una visión instrumental en la que la red de relaciones es el producto de "estrategias de inversión social, individuales o colectivas, consciente o inconscientemente orientadas hacia la institución o reproducción de relaciones sociales directamente utilizables a corto o largo plazo" (Bourdieu, 1986, p. 52).

Para James Coleman, en cambio, el capital social se corresponde con una diversidad de aspectos propios de las estructuras sociales, canales de información, obligaciones y expectativas, conjuntos de normas y sistemas de sanción que facilitan o inhiben las acciones de los actores (Coleman, 1988, p. 98). Desde el individualismo

³⁴ El ensayo se titula *The life and death of great american cities* (New York: Random House, 1961). Señala Sobel (2002, p. 147) que a pesar de que Jacobs solo emplea en una ocasión el término "capital social" el libro está lleno de ejemplos de cómo la vitalidad de una ciudad depende de los lazos sociales formados entre vecinos. El extracto dice: "[N]etworks are a city's irreplaceable social capital. Whenever the capital is lost, from whatever cause, the income from it disappears, never to return until and unless new capital is slowly and chancily accumulated." (Jacobs, 1961, p. 138).

³⁵ Loury, Glen (1977): *A dynamic theory of racial income differences*, chapter 8 "Women, minorities, and employment discrimination", (Ed. P. A. Wallace and A. Le Mund, Lexington, Mass.: Lexington Books). Loury estudia cómo los condicionamientos raciales y socioeconómicos afectan a los logros educativos y laborales de los jóvenes. Sostiene que las teorías económicas ortodoxas son demasiado individualistas, centradas exclusivamente en el capital humano (Portes, 1998); mientras que el capital social favorece el acceso a oportunidades a través de la conectividad social y en ello se puede concebir como un conjunto de recursos que ayudan en la acumulación de capital humano.

³⁶ Aunque Bourdieu y Passeron ya hablan de "capital social" en 1970, en *Reproduction in education, society and culture* (London: Sage, 1990 [1970]). (Véase Woolcock (1998).)

³⁷ Volveremos sobre el trabajo desarrollado por estos autores cuando tratemos en profundidad las tres perspectivas del capital social.

metodológico, este sociólogo americano empleó el campo de la educación para estudiar las implicaciones del capital social y en su popular artículo "The social capital in the creation of human capital" (1988) analizó la relación y el grado de influencia con el capital humano.

Pese a que las raíces del concepto se remontan a los autores citados, sobre los que nos extenderemos en el siguiente punto, son sin embargo los escritos de Robert Putnam, *Making democracy work* (1993) y *Bowling Alone* (2000), los que introducen con claridad el capital social en el debate público (Castiglione et al., 2008, p. 3). Estos trabajos dispararon el interés de los estudiosos y el número de publicaciones sobre el tema.³⁸ Frente a las anteriores perspectivas de corte individualista o de reproducción de clase, este autor desarrolla una visión más culturalista del capital social.

En la primera de las obras citadas Putnam establece la importancia del capital social para el desarrollo de las instituciones democráticas. En concreto, Putnam (1993) entiende este concepto como los "...rasgos de la organización social, como la confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones coordinadas" y señala que el diferente grado de compromiso cívico entre las regiones del norte y del sur de Italia había jugado un papel relevante en el mayor éxito económico y el superior rendimiento institucional del norte frente al sur. Este autor reivindica una rica actividad asociativa, ya que, señala, las asociaciones "inculcan en sus miembros hábitos de cooperación, solidaridad y espíritu público" (Putnam, 1993). La otra obra principal de Putnam, *Bowling Alone* (2000), habla de las causas que han llevado a la pérdida de capital social, y se centra en el caso de los Estados Unidos. El autor presta atención a la generación de comportamientos prosociales y las características de las organizaciones sociales que facilitan la cooperación para el beneficio mutuo (Sánchez Santos y Pena, 2005, p. 139).

Entre otros nombres que ilustran artículos, libros y estudios considerados "clave" en la amplia teoría del capital social, merecen ser citados los trabajos de Mark Granovetter, Ronald Burt, Alejandro Portes, Francis Fukuyama, Patha Dasgupta, Nan Lin, P. Knack y S. Keefer, Norman Uphoff, Elionor Ostrom, E. L. Glaeser y Michael Woolcock. Estos investigadores se engloban en las dos grandes orientaciones del capital social antes señaladas: la individualista y la culturalista, y/o de manera más sistemática

³⁸ En estos años, diversos autores comienzan a publicar artículos y ensayos siguiendo la estela de Bordieu, Coleman y Putnam, independizándose o dejando de ser tributarios de los mismos y adquiriendo amplia relevancia. Válganos el ejemplo de Francis Fukuyama con su conocida obra *Trust: The social virtues and the creation of prosperity* (1995).

y siguiendo la clasificación que proponemos a continuación, se encuadran en alguno de los siguientes enfoques: individualista, comunitario y macrosocial.

1.2.2. Las tres perspectivas clásicas del capital social.

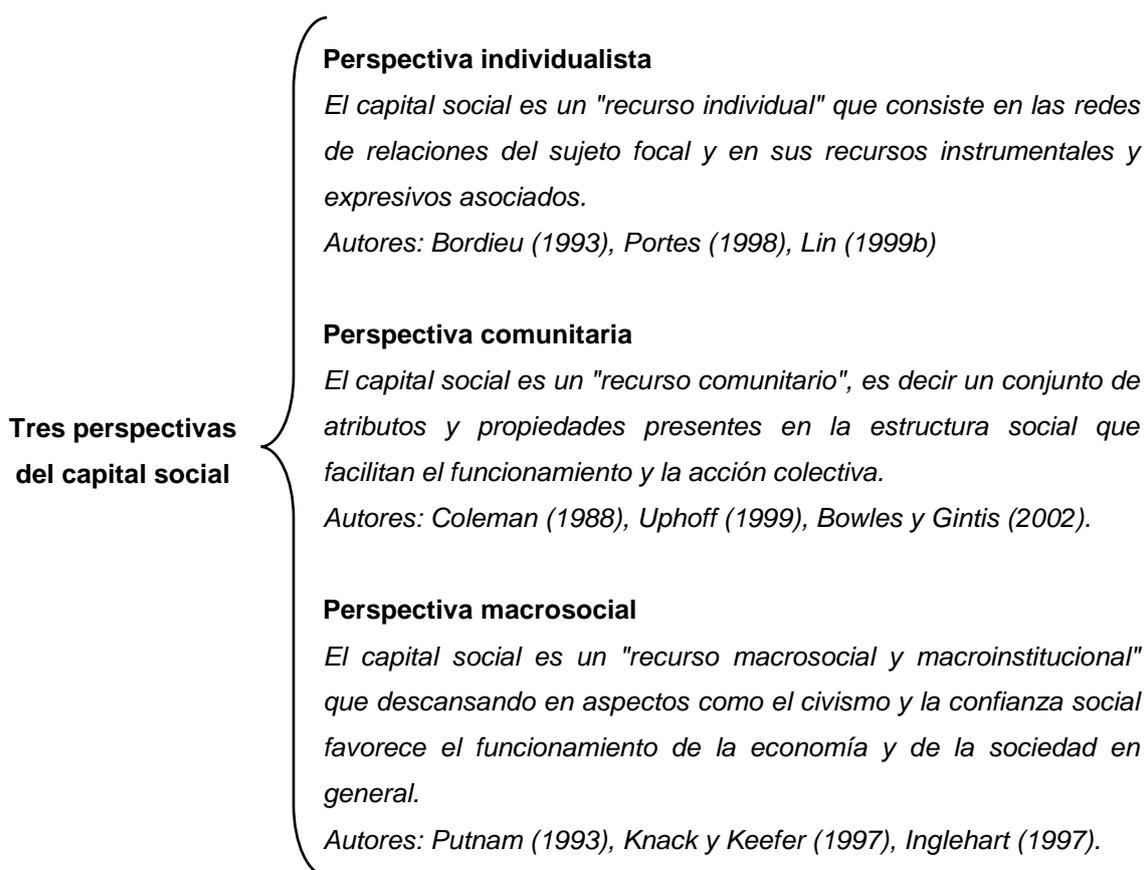
Como señalamos anteriormente, el capital social es una noción discutida y ambigua. Se trata de un "concepto paraguas" (constructo amplio utilizado para abarcar y explicar una amplia diversidad de fenómenos) (Hirsch y Levin, 1999, p. 199).³⁹ Esto se refleja en la coexistencia de múltiples definiciones y sistemas de medición (Dasgupta y Serageldin, 2000).

Robinson et al. (2001) indican que las definiciones de capital social dependen y se agrupan según se centren en la substancia (la materia intangible e inteligente que les da el ser), en las fuentes (las causas) o en los efectos (las consecuencias). Adler y Kwon (2002, pp. 19-20) clasifican las familias de definiciones en base a la relación que un actor mantiene con otros agentes (*bridging views*) o en base a la estructura recreada por los actores dentro de la colectividad (*bonding views*). Herreros y De Francisco (2001) diferencian las "definiciones estructurales" —donde el capital social se concibe como un conjunto de recursos disponibles derivados de la participación del individuo en las redes sociales— y las "definiciones culturales" —en las que el capital social porta algo más que relaciones porque es un fenómeno subjetivo que está compuesto por actitudes y por valores—. Finalmente, Paldam (2000) habla de tres familias de conceptos dentro de la teoría del capital social; la que tiene como eje la "confianza", la que se basa en la "facilidad de cooperación" y la que lo hace en entrega a la "red social".

Las clasificaciones propuestas pueden ser sistematizadas del siguiente modo (véase esquema 1.3.): La primera (1) entiende el capital social como un "recurso individual" que consiste en las redes de relaciones del sujeto y los recursos asociados que puede obtener de ellas. La segunda (2) ve al capital social como un "recurso comunitario", es decir como un conjunto de atributos y propiedades presentes en una estructura social que facilitan su funcionamiento y la acción colectiva. Y la tercera (3) concibe el capital social como un "recurso macrosocial y macroinstitucional" que descansando en aspectos como el civismo, la cohesión y la confianza social favorece el funcionamiento de la economía y de la sociedad en general.

³⁹ En este punto va a residir buena parte de las críticas.

Esquema 1.3. Las tres perspectivas clásicas del capital social.



Fuente: Elaboración propia.

i) Perspectiva individualista o microsicial.

Esta perspectiva "micro", también conocida como "enfoque de redes", se encuentra muy difundida y se centra en el análisis del capital social como un recurso de carácter individual, donde el actor emplea su red de relaciones⁴⁰ en el logro de objetivos personales, tanto instrumentales (ingresos, estatus, poder...) como expresivos (bienestar, salud, reconocimiento, ayuda mutua...)⁴¹.

El referente más destacado dentro de esta línea expositiva es Nan Lin, sobre el que más adelante desarrollaremos nuestro modelo general. Sin embargo, uno de los iniciadores de la teoría del capital social, Pierre Bourdieu, en su pionero artículo *The forms of capital* (1986) ya definía el capital social como el "agregado de recursos reales

⁴⁰ Estas redes están constituidas por lazos de muy diferente signo (familiares, comunitarios, laborales...) y tienen un origen diverso porque han podido ser heredadas o bien creadas por el actor principal.

⁴¹ Véase Pena y Sánchez (2013); estos autores encuentran al menos tres dimensiones en el empleo de recursos con efectos diferenciados: "Recursos expertos ligados al acceso a ciertas formas de conocimiento instrumental, recursos sociales vinculados a la detección de favores mutuos de red, y, finalmente, recursos familiares más propios de redes de lazos fuertes".

o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizada de conocimiento o reconocimiento mutuo". Desde el punto de vista de Lin podría ser interpretado como una acción instrumental desde la perspectiva de defensa de las posiciones de clase, en la que "la red de relaciones es el producto de la inversión en estrategias, individuales o colectivas, consciente o inconscientemente dirigidas a establecer o reproducir relaciones sociales que son directamente utilizables a corto o largo plazo" (Bourdieu, 1986, p. 52).

En Bourdieu, las relaciones útiles sirven para obtener recursos materiales y simbólicos; y así, el capital social poseído por el agente depende de la red de conexiones que puede movilizar y del volumen del capital (económico, cultural o simbólico) que ostentan aquellos a los que está conectado.

El "capital social como recurso individual" tiene su reflejo en numerosas definiciones (tabla 1.1.).

Estas definiciones son agrupables dentro de un mismo enfoque porque descansan en dos elementos identificables, el individuo como sujeto focal objeto de beneficio y la red social como ente del que extrae tal beneficio. Sin embargo, en su lectura se advierte que los autores difieren en la concreción de lo que es el capital social, dado que algunos lo identifican con el monto de redes de relaciones construidas previamente por la persona que le facilita el acceso a un *pool* de recursos (Burt, 1992; Boxman, De Graaf y Flap, 1991; Belliveau, O'Reilly y Wade, 1996; Pena y Sánchez, 2013), mientras para otros el capital social consiste en "los recursos" que el individuo obtiene de dichas redes (Bourdieu, 1986; Lin, 2001, 2008; Baker, 1990; Nahapiet y Ghoshal, 1998). Por tanto, podemos hablar de un protagonismo de redes o de recursos.

Desde nuestra perspectiva, la primera opción es más apropiada porque las redes, con sus atributos, constituyen el "hecho social" del que a posteriori emergen los recursos de los que dispone el actor principal. En este sentido, se puede decir que las redes son instrumentales y polimórficas y permiten obtener una multitud de recursos.

La perspectiva de Lin (1999b; 2008) es integradora de ambas propuestas. Para éste el capital social son "los recursos arraigados en las redes sociales de un individuo, accesibles y movilizables a través de los lazos existentes en dichas redes". Esto es, integra tanto recursos materiales e inmateriales como redes. Ahora bien, para Lin, el "capital social" y las "redes sociales" no son términos equivalentes ni intercambiables; las redes proporcionan la condición necesaria para acceder y emplear los recursos arraigados en ellas pero equiparar ambas nociones es incorrecto (Lin, 2008, pp. 58-59).

Tabla 1.1. Definiciones de capital social en la perspectiva individualista.

Autores:	Perspectiva individualista o microsocioal:
Pierre Bordieu (1986)	<i>"agregado de recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizada de conocimiento o reconocimiento mutuo."</i>
Nan Lin (2001, cap. 2; 2008, p. 51)	<i>"los recursos arraigados en las redes sociales de un individuo, accesibles y movilizables a través de los lazos existentes en dichas redes."</i>
Baker (1990, p. 619)	<i>"un recurso que los actores obtienen de estructuras sociales específicas y luego emplean para perseguir sus intereses; es creado por cambios en la relación entre actores."</i>
Burt (1992, p. 9)	<i>"amigos, colegas y contactos más generales a través de los cuales recibes oportunidades para emplear tu capital financiero y humano."</i>
Nahapiet y Ghoshal (1998, p. 243)	<i>"la suma de recursos reales y potenciales [...] disponibles a través de una red de relaciones poseída por un individuo o unidad social."</i>
Portes (1998, p. 6)	<i>"La capacidad de los actores para conseguir beneficios por la virtud de su pertenencia a redes sociales u otras estructuras sociales."</i>
Knoke (1999, p. 18)	<i>"el proceso por el cual los actores crean y movilizan sus conexiones de red dentro y entre organizaciones para obtener acceso a los recursos de otros actores sociales."</i>
Boxman, De Graaf y Flap (1991, p. 52)	<i>"El número de personas de las que se puede esperar que te proporcionen soporte y los recursos que aquellas personas tienen a su disposición."</i>
Belliveau, O'Reilly y Wade (1996, p. 1572)	<i>"La red personal del individuo y las afiliaciones con la élite institucional."</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de Adler y Kwon (2002).

Entiende Lin (1999b, 2001) que los actores encuentran en su red (de lazos fuertes y débiles) un lugar de intercambio donde los intereses (o preferencias) son capaces de coordinarse con naturalidad y generar equilibrios, del mismo modo que el mercado puede regular los precios (Millán y Gordon, 2004). Los individuos invierten en relaciones sociales con la expectativa de obtener beneficios y por ello interactúan con otros sujetos, suponiendo que las respuestas son la consecuencia a la expectativa de recompensa o retorno.⁴² Esta inversión en relaciones facilita el flujo de información y

⁴² Los postulados que sigue Lin se vinculan a la teoría del intercambio de Homans (1961). En ésta, los individuos no pueden trascender sus intereses en función de un supuesto interés general.

oportunidades y el acceso a recursos diferenciados, tanto de naturaleza instrumental como expresiva.⁴³

En el Modelo de Lin, que estudiaremos en detalle en el apartado 2 de este capítulo y sobre el que construiremos nuestro modelo general del capital social, la "red" se entiende como la estructura que organiza los recursos materiales e inmateriales y las posiciones estratégicas de los individuos. Para Lin, la "interacción social" es un medio de acceso a esos recursos y de acercamiento entre las posiciones; y la "acción" es concebida como la orientación de la conducta destinada a obtener retornos (Millán y Gordon, 2004, p. 741).⁴⁴

Tal y como indican Millán y Gordon (2004, p. 743), en esta perspectiva "la red es el elemento que organiza los recursos y la acción orientada a capitalizarlos es lo que nos hace hablar de capital social".

ii) Perspectiva comunitaria o mesosocial.

*"El sistema de irrigación de Gal Oya que estaba deteriorado y por su actividad se consideraba el más desorganizado del país (Sri Lanka), se convirtió en el más eficiente y cooperativo de los sistemas [...] [porque] la eficiencia en el uso del agua fue duplicada en dos años [...] a través de la introducción de la 'infraestructura social' pertinente" (Uphoff, 2000, p. 232).*⁴⁵

El enfoque del capital social como "recurso comunitario" pone de relieve el beneficio que suscita en la colectividad, frente al anterior que lo concibe como mero recurso individual. Su eje de estudio es la "organización social", en la que se arraiga un conjunto de recursos que además de servir al sujeto individual favorece la cooperación y el funcionamiento global. Ahora bien, en este enfoque el término "recurso" no es equiparable al uso que se le adhiere en la perspectiva individualista del capital social. Una norma o una sanción constituyen un recurso para el sujeto y para el colectivo; mientras en el enfoque anterior el vocablo *recursos* se refiere y recoge los bienes materiales, simbólicos, la influencia, la promoción...

⁴³ En la red, la cooperación se estimula según la disposición asimétrica y jerárquica de los recursos.

⁴⁴ Frente a enfoques como el de Coleman (1988, 1990) que veremos a continuación, en esta perspectiva carecen de relevancia elementos conceptuales como la clausura y las normas en el análisis de los factores que estimulan la acción cooperativa.

⁴⁵ El autor se refiere a su experiencia en un proyecto de desarrollo en Sri Lanka que dio comienzo en 1980. La extensión de este motivo no se compagina con lo que es deseable en esta tesis. Una descripción del proyecto y su resultado se recogen dentro de la más pura línea de la literatura económica en Gal Oya National Park y sus links asociados; sin dejar de tener en cuenta que el análisis más preciso es el que hemos citado más arriba (Uphoff, 2000).

La definición de capital social que proporciona James Coleman (1988, p. s98; 1990, p. 302) se adecúa a este modo de entender el capital social, a pesar de que el acercamiento epistemológico que realiza este autor está basado en la idea del individuo que se comporta con criterios de racionalidad.

Señala Coleman (1988) que "el capital social se define por su función (y que) no es una única entidad sino una variedad de distintas entidades con dos elementos en común: todas consisten en algún aspecto de la estructura social y todas facilitan ciertas acciones de los individuos que están dentro de esa estructura".

Las entidades-recurso a las que se refiere este autor y que median en las interacciones entre los individuos, favoreciendo la productividad individual y comunitaria (Coleman, 1988, p. 98), son: las obligaciones y expectativas, la información potencial, las normas y sanciones efectivas, las relaciones de autoridad, la clausura y la organización social apropiable,⁴⁶ todas integrables en los conceptos de redes y comunidad.

Estas entidades son valoradas como recursos por los actores, empleados para lograr determinados intereses o cubrir ciertas necesidades (Millán y Gordon, 2004). Lo que no es óbice para que, tal como lo dice Coleman (1988, p. 118), el capital social tenga las características de bien público (en el que no hay rivalidad ni exclusión)⁴⁷ y en ello tampoco sea de la pertenencia de alguna de las personas que se benefician del mismo (Coleman 1990, p. 315). Las normas de reciprocidad o la clausura son apropiables por los sujetos y constituyen un recurso para ellos pero a su vez son un insumo al funcionamiento global de la estructura.

Otros autores han propuesto unas definiciones que también nos aproximan a la idea del capital social como "recurso comunitario", recogiendo en ellas determinados activos de tipo cognitivo y estructural (Uphoff, 2000) que favorecen la acción colectiva

⁴⁶ Por *clausura* entendemos la trama que se construye entre un determinado número de lazos y sujetos que en su resultado garantiza la observancia de las normas (Portes, 1998, p. 6). Señala Coleman (1988) que la emergencia de las normas y su cumplimiento no depende sólo de los efectos externos negativos a que dan lugar las acciones "sancionables", sino de lo cerrada o abierta que sea la estructura. Mientras que el carácter *apropiable* de la organización (*apropiabilidad*) expresa que los elementos propios de la estructura social —confianza, reciprocidad...— pueden ser empleados como formas de capital social para el logro de propósitos distintos a los que en origen posee el grupo. Por ejemplo, los lazos sociales de un tipo, pongamos por caso la amistad, pueden ser empleados para diferentes fines, como el soporte moral y material, el consejo laboral y no laboral... (Adler y Kwon, 2002, p. 18).

⁴⁷ Este punto ha dado lugar a todo un debate en el que Putnam (2000) considera el capital social simultáneamente un bien público y un bien privado, Pena y Sánchez (2005) prefieren hablar de "bien de club" o de "grupo de interés", Adler y Kwon (2002) dicen "bien colectivo" y Dasgupta (2005) "bien privado sujeto a externalidades".

(tabla 1.2.). Francis Fukuyama (1997) identifica el capital social como las normas y valores compartidos (dentro de la organización) que favorecen la cooperación; Woolcock (1998) y Bowles y Gintis (2002) lo hacen consistir en la información, la confianza y las normas de reciprocidad inherentes a la red social (que también favorecen la cooperación); y Brehm y Rahn (1997) hablan de la "red de relaciones cooperativas" (véase tabla 1.2.).

En suma, el capital social como recurso comunitario se podría resumir en la "capacidad de cooperación" (Paldam, 2000, p. 635) o en la "infraestructura social" (Uphoff, 2000, p. 232) que permite alcanzar metas comunes en los grupos y las organizaciones.

Tabla 1.2. Definiciones de capital social en la perspectiva comunitaria.

Autores:	Perspectiva comunitaria o mesosocial:
<i>M. Schiff (1992)</i>	"El conjunto de elementos de la estructura social que afectan las relaciones entre las personas y son insumos o argumentos de la función de producción y/o de utilidad."
<i>Fukuyama (1995)</i>	"La capacidad de la gente para trabajar unida por propósitos comunes en grupos y organizaciones."
<i>Brehm y Rahn (1997)</i>	"La red de relaciones cooperativas entre ciudadanos que facilita la resolución de problemas de acción colectiva."
<i>Fukuyama (1997)</i>	"El capital social puede ser definido como la existencia de un cierto conjunto de valores y normas informales compartidas entre los miembros de un grupo que permiten la cooperación entre ellos."
<i>Woolcock (1998)</i>	"la información, confianza y normas de reciprocidad inherentes a las redes sociales del individuo."
<i>Nahapiet y Ghoshal (1998)</i>	"La suma de los actuales y potenciales recursos arraigados dentro, disponibles a través, y derivados de la red de relaciones poseídas por una unidad individual o social."
<i>Bowles y Gintis (2002)</i>	"El capital social generalmente se refiere a la confianza, preocupación por las relaciones, la buena voluntad de vivir bajo las normas de la comunidad y de penalizar a aquellos que no lo hacen."

Fuente: Elaboración propia.

Veamos tres ejemplos o modelos que nos aproximan al modo en que opera el capital social concebido como "recurso comunitario".

- I) La presencia de un elevado capital social intragrupo en una empresa que se manifiesta en unas metas y valores compartidos, un

adecuado ambiente laboral y una alta confianza e interacción interpersonal, favorece el "capital humano de grupo" (Gui, 2001, p. 158), la productividad global, y por ende el resultado final que busca la firma.

II) La relaciones de confianza y de reciprocidad que se establecen entre los vecinos de una urbanización les sirven para actuar de un modo más eficaz ante problemas que requieren la acción colectiva, como el merodeo de unos ladrones o un incendio; beneficiando incluso a aquellos miembros que apenas interactúan con los demás residentes (Putnam, 2000).

III) El mercado de diamantes neoyorkino, señala Coleman (1988, pp. 98-99), está participado principalmente por la *hiperenlazada* etnia judía. Los lazos (su clausura) ofrecen un seguro informal a la hora de facilitar las transacciones en el mercado, consiguiendo que los comerciantes que pertenecen a este grupo tan fuerte y perfilado se encuentren tan "obligados" como debidos a la norma eludiendo cualquier desafección que afecte en el bien colectivo.⁴⁸

No obstante, conviene resaltar que estas formas de capital social no tienen por qué ser positivas. Los mismos elementos (obligaciones y expectativas, normas y sanciones efectivas, información potencial, relaciones de autoridad, clausura, apropiabilidad y confianza) que se arraigan en la organización y que son constitutivos del capital social, entendido como recurso comunitario, pueden ser empleados con fines negativos. En estos casos pueden favorecer objetivos a nivel "intragrupo" siendo sin embargo adversos en su contribución al capital social agregado debido al signo (negativo) de su externalidad (Portes, 1998; Paldam, 2000, p. 635; Adler y Kwon, 2002, p. 31; Durlauf, 2008). Este es el caso del *bad social capital* ejemplificado con frecuencia en organizaciones como la mafia y el Ku Klux Klan.

iii) Perspectiva macrosocial.

Las anteriores visiones del capital social no entran al análisis de sus efectos más allá del individuo y/o el grupo.

El tercer enfoque "clásico" del capital social, de orientación culturalista, lo entiende como un recurso que beneficia al amplio agregado socioeconómico. Sin

⁴⁸ Si uno de los individuos de esta etnia afrenta a otro llevándole a un engaño significativo (comportamiento oportunista) debe esperar una sanción que corre desde el apercebimiento hasta la expulsión.

abandonar los beneficios que genera en los niveles individual y grupal (micro- y meso-), también lo concibe como un activo "macrosocial" y "macroinstitucional" (Fukuyama, 1999; Sobel, 2000, p. 143; Woolcock, 2001, p. 70; Castiglione et al., 2008, p. 7; Warren, 2008, p. 123; Van Deth, 2008, pp. 200-202).⁴⁹

En este sentido, esta propuesta argumenta que el capital social es importante para el funcionamiento de la democracia, para el rendimiento institucional en general, para la articulación del mercado y el desarrollo económico, y para la cohesión social y la marcha de la sociedad civil.

La obra de Robert Putnam *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy* (1993) es un exponente de este enfoque. En ella el autor ofrece una de las definiciones más generalizadas de *capital social*, identificándolo con aquellos "...rasgos de la organización social como la confianza, las normas y las redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando que las acciones estén coordinadas" (Putnam, 1993, p. 167)⁵⁰.

Putnam se expresa en términos "macro" al referirse a "la mejora de la eficiencia de la sociedad"; una línea en la que se han manifestado con posteridad otros autores. Tal y como se observa en la tabla 1.3., Knack y Keefer (1997) y Knack (2002) equiparan el capital social con el grado de civismo de una sociedad. Pena y Sánchez (2005, p. 137) señalan a su vez la importancia de la confianza y los comportamientos cooperativos y prosociales para el buen funcionamiento de la economía y la sociedad; y Serageldin (1996) y el Banco Mundial⁵¹ advierten la analogía del capital social con la "cohesión social". En general y en esta línea, el capital social es identificado con las diferentes agrupaciones o la totalidad de los aspectos culturales y actitudinales tales como el compromiso cívico, la confianza social, la reciprocidad generalizada, las normas cooperativas y el civismo que de por sí facilitan el buen funcionamiento social, económico e institucional.

Dentro de este enfoque los investigadores difieren en la relevancia que atribuyen a los aspectos que tejen el capital social y en el proceso que los enlaza. La divergencia más común se establece entre la posición de Putnam, que entiende las redes de asociación como un paso previo a la extensión del civismo y la confianza social, y la de

⁴⁹ El capital social también podría incidir negativamente tanto a nivel macrosocial como a nivel macroinstitucional (véase Putnam, 2000; Warren, 2008).

⁵⁰ En su obra *Bowling Alone* (2000), Putnam sigue manifestando una definición similar: "el capital social se refiere a... las redes sociales y las normas de reciprocidad y confianza asociadas a ellas".

⁵¹ <http://web.worldbank.org>, en el epígrafe "What is social capital".

una serie de críticos que no encuentran una correlación significativa entre la confianza y el asociacionismo.

Tabla 1.3. Definiciones de capital social en la perspectiva macrosocial.

Autores:	Perspectiva macrosocial:
Putnam (1993)	<i>"...rasgos de la organización social, como la confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones coordinadas."</i>
Serageldin (1996)	<i>"El 'pegamento' que mantiene unidas a las sociedades."</i>
Inglehart (1997, p. 188)	<i>"Una cultura de confianza y tolerancia en que emergen redes extensas de asociación voluntaria."</i>
Thomas (1996, p. 11)	<i>"aquellos recursos voluntarios y procesos desarrollados dentro de la sociedad civil que promueven el desarrollo colectivo."</i>
Turner (1999, p. 53)	<i>"Aquellas fuerzas que incrementan el potencial de desarrollo económico de una sociedad creando y manteniendo relaciones y patrones de organización social."</i>
Grootaert y van Bastelaert (2002)	<i>"Instituciones, relaciones, actitudes y valores que gobiernan los intercambios entre las personas dentro de una sociedad y contribuyen al desarrollo económico y social".</i>
Pena y Sánchez (2005, p. 137)	<i>"El capital social representa la idea de que la confianza y la interiorización de normas conducentes a comportamientos cooperativos y prosociales son la base para el mejor funcionamiento de la economía y de la sociedad en general."</i>
The World Bank (http://web.worldbank.org)	<i>"El capital social se refiere a las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad. Numerosos estudios demuestran que la cohesión social es un factor crítico para que las sociedades prosperen económicamente y para que el desarrollo sea sostenible. El capital social no es sólo la suma de las instituciones que configuran una sociedad, sino que es asimismo la materia que las mantiene juntas."</i>

Fuente: Elaboración propia.

Para Putnam el capital social es un activo que incrementa la eficiencia de la sociedad y favorece el rendimiento institucional y económico. En concreto, y en su definición, consiste en los tres rasgos siguientes de la organización social: la confianza, las normas y las redes. Estos tres elementos, que aparecen en otras definiciones, tienden a establecer relaciones circulares y de refuerzo mutuo (Putnam, 1993, p. 177).

Sistematizando su propuesta:

Putnam, al igual que otros estudiosos (ej. Fukuyama, 1995; La Porta et al., 2000; Dasgupta, 2005; Paldam, 2000, pp. 629-630), concede una gran relevancia a la "confianza", como un "componente central del capital social" que actúa de lubricante en el funcionamiento de la sociedad⁵² y además media en cualquier relación o intercambio; teniendo su reflejo económico en la reducción de los costes de transacción (Wolleb, 2008, p. 378).

A su vez, la confianza (Uslaner, 2008, p. 116) está estrechamente ligada con la "reciprocidad generalizada"⁵³ (Putnam, 1993, p. 172; Putnam, 2000; Millán y Gordon, 2004, p. 726). La frecuencia en la interacción, propia de las redes sociales densas, favorece el nacimiento y la difusión de normas de reciprocidad, propulsa la confianza y coadyuva a la cooperación. Putnam se refiere a las redes de compromiso cívico (sociedades de vecinos, asociaciones de compras, cooperativas, clubes de fútbol) caracterizadas por un tipo de interacción horizontal⁵⁴ en la que prima un cierto interés público y no meramente privado que tiende a favorecer la reciprocidad generalizada y a extender la disposición cooperativa más allá del grupo⁵⁵. Para este investigador las asociaciones tienen un efecto "didáctico" en la cultura de la población (Millán y Gordon, 2004, p. 734)⁵⁶ y son fuente de compromiso social al fomentar a nivel interno hábitos como la cooperación, la solidaridad, el espíritu público (Putnam, 1993, pp. 89-90) que luego exteriorizan a otras asociaciones y a la confianza generalizada.

La perspectiva de Putnam se sitúa en la línea de Alexis de Tocqueville⁵⁷ y asume que el desempeño institucional y democrático se vincula con las características de la

⁵² Señala Paldam (2000, pp. 629-30) que "[en] la definición más profunda de capital social se encuentra la confianza". Para este autor existe una estrecha relación entre confianza y cooperación, siendo este nexo una base sólida para el estudio del capital social.

⁵³ Véase también Szreter (2002). Al contrario que la reciprocidad "equilibrada" (o específica), la "reciprocidad generalizada" no se basa en el cálculo ni en el intercambio equivalente e inmediato sino que establece una relación permanente y continua que aunque en un momento dado puede no ser equivalente mantiene la expectativa de que los beneficios serán mutuos y, a largo plazo, equiparables.

⁵⁴ Una red vertical, por muy densa e importante que sea para sus participantes, no puede mantener la confianza y la cooperación, puesto que "los flujos verticales de información son a menudo menos confiables [y más parciales] que los flujos horizontales" (Putnam, 1993, p. 174).

⁵⁵ Putnam atribuye una gran importancia a los "lazos débiles" y en la línea de Granovetter (1973) alude a su papel social cohesivo. Por el contrario, los lazos fuertes tienen un mayor potencial a la hora de inducir efectos perversos en la sociedad.

⁵⁶ Putnam parece seguir la línea de Alexis de Tocqueville, quien dejó escrito que "las agrupaciones políticas pueden considerarse como grandes escuelas gratuitas, donde todos los ciudadanos aprenden la teoría general de las asociaciones" (1987, p. 481 [1835, 1840]).

⁵⁷ En Tocqueville (1987 [1835-1840]) existe un vínculo virtuoso entre asociaciones cívicas, bien común y democracia. Veamos dos de sus manifestaciones: "No estando ligados los hombres entre sí de un modo

vida cívica en sus propósitos comunes. En su obra de 1993 compara el Norte y el Sur de Italia encontrando que el mayor compromiso cívico y participación de la sociedad civil y el más alto nivel de confianza en las regiones del norte se correlaciona con la mayor calidad gubernamental y rendimiento institucional; y con un desarrollo económico más satisfactorio. Este autor llegará a decir que "El buen gobierno en Italia es un subproducto de las sociedades corales y los clubes de fútbol" (Putnam, 1993, p. 176).

Pese a ser el enfoque más generalizado, ha sido muy cuestionado. Se ha esgrimido que no tiene en cuenta aspectos tales como el tamaño de la red, la sociabilidad dentro de la misma, la intensidad del contacto entre sus componentes o el peso de su benignidad (puesto que existen organizaciones violentas, racistas, criminales, secretas, buscadores de rentas...) (Paldam, 2000; Glaeser et al., 2002, p. 445).⁵⁸ Además, los investigadores debaten el papel que juegan las asociaciones en la construcción de la confianza, la reciprocidad generalizada y la cooperación. Paxton (2007) expresa que la participación cívica genera confianza social cuando las asociaciones se encuentran interconectadas y no permanecen aisladas. Stolle y Lewis (2001) señalan que no hay evidencia empírica que demuestre que las asociaciones funcionan como escuelas de democracia y Levi (1996) duda que la pertenencia a un tipo de asociación conduzca a superar problemas de *free riding* en otra; este mismo investigador indica además que Putnam no tiene en cuenta la estructura y filosofía del sistema político italiano a la hora de establecer las diferencias entre el norte y el sur.

De este modo surge un nuevo enfoque dentro de la perspectiva que considera el capital social como un recurso "macrosocial" y "macroinstitucional". El capital social se equipara a la confianza y a la cooperación cívica pero tales aspectos no se correlacionan con el asociacionismo-compromiso cívico al modo que plantea Putnam.

Esta es la línea que siguen Knack y Keefer (1997) y Knack (2002) cuando critican al sociólogo norteamericano a partir de la idea de Olson (1982) por la cual la naturaleza de las asociaciones es un elemento que debe ser tenido en cuenta, ya que a causa de ello el efecto del asociacionismo sobre la confianza y el crecimiento económico puede ser

sólido y permanente no puede lograrse que un gran número obre en común" (1987; p. 477). "En todos los pueblos donde se prohíben las asociaciones políticas, la asociación civil es rara [...] se debe llegar a la conclusión de que existe una relación natural, y quizás necesaria, entre estas dos especies de asociaciones. La casualidad lleva muchas veces a ciertos hombres a tener un interés común en determinado negocio privado [...] mientras que las asociaciones civiles facilitan las asociaciones políticas y, por otra parte, la asociación política desarrolla y perfecciona la asociación civil" (tomado de Millán y Gordon, 2004, pp. 731-732).

⁵⁸ Quizás exista cierta confusión, heterogeneidad, en estas posiciones porque en algún caso nos hablan de la calidad (concepto) de la variable y en otras del peso (grado) del mismo.

neutral. Knack (2002, p. 778) pone el ejemplo de aquellos grupos de interés cuyos objetivos atentan contra la eficiencia y el interés general.⁵⁹

Esta crítica se remonta a la "controversia Olson-Putnam". Debido a que no todos los tipos de asociaciones generan confianza no se puede afirmar el efecto positivo per se de la mayor conectividad social (Sánchez Santos y Pena, 2005, pp. 138 y 146). Olson (1982) observó que las asociaciones horizontales pueden dañar el crecimiento si actúan como *lobbies* persiguiendo sus propios intereses en una política preferencial que impone un coste a la sociedad (Knack y Keefer, 1997, p. 1271).

Para estos últimos la confianza y la cooperación cívica (capital social) son en realidad las dos caras del mismo espejo (*ibid.*, p. 1258) por la relación lógica e intensa que existe entre ambas. Una atmósfera de alta confiabilidad actúa reduciendo los costes ligados a la actividad económica, en general todos los costes de transacción, alienta la innovación y la inversión y crea una menor dependencia de la sociedad hacia las instituciones formales. Mientras que la cooperación cívica incide en el resultado económico al restringir a través de sus normas (cívicas) el comportamiento basado en el propio interés de los sujetos, reduciendo el oportunismo y llevando a los individuos a favorecer el bien público y el privado.⁶⁰ Del mismo modo, promueve la mejora del canal político, así como la reducción de la burocracia y la corrupción (Knack y Keefer, 1997, pp. 1252-1254).

Sánchez Santos y Pena (2005) se expresan en una línea semejante puesto que entienden el capital social como "capital moral"; mientras que Guiso, Sapienza y Zingales (2011) lo conciben como "capital cívico". El concepto de "capital moral"⁶¹ se centra en los comportamientos que subyacen en las relaciones de tipo formal e informal que se establecen dentro de la sociedad civil y a las actitudes de carácter ético que predisponen a la reciprocidad general y a la cooperación. Por su parte, la noción de "capital cívico" engloba los valores y creencias que internalizan el bien común, fomentando el comportamiento cooperativo y el desarrollo económico⁶². El capital social ("capital moral" y "capital cívico" en su caso) beneficia el funcionamiento

⁵⁹ Ello dependerá del propósito del grupo, de la diversidad y de la inclusión (apertura) de sus miembros, y la intensidad y naturaleza de las actividades del colectivo.

⁶⁰ ...al promover dichas normas soluciones cooperativas a numerosos problemas de acción colectiva. En este sentido, las normas cívicas resuelven los "dilemas del prisionero" sin imponer costes externos a la vez que incrementan la eficiencia asignativa.

⁶¹ El *capital moral* se define como el conjunto de relaciones de simpatía de un sujeto o grupo de sujetos hacia otro u otros; entendiendo aquella como la interdependencia de las funciones de utilidad de los individuos (Sánchez Santos y Pena, 2005, p. 145). Véase también Sison (2003).

⁶² Eludiendo por otra parte las externalidades asociadas a la producción y los costes de regulación.

"macro" de la economía y la sociedad. No obstante, a diferencia de Putnam, también señalan que "si bien es evidente la relación tautológica que existe entre confianza y capital social no lo es la relación planteada por la perspectiva sociológica, es decir, la relación entre asociacionismo y confianza social" (Sánchez Santos y Pena, 2005, pp. 148-149).

iv) La perspectiva socioeconómica.

Expuestas las tres perspectivas clásicas del capital social en las que se concibe como un "recurso individual", "comunitario" y "macrosocial", planteamos un cuarto enfoque que busca integrar los aspectos micro y macro y las vertientes estructural (conexiones interpersonales, redes) y cultural (obligaciones, normas sociales y valores, confianza).

El término "capital social" recoge el valor económico de la "dimensión social", que es amplia y compleja. El capital social consiste en el conjunto de redes sociales que dota al individuo de recursos materiales e inmateriales (desde el estatus a la información). El capital social radica en los atributos y propiedades de la estructura social que facilitan su funcionamiento y su acción colectiva. Igualmente se apoya en aspectos culturales generales como el civismo y la confianza social que favorecen el funcionamiento global de la economía y la sociedad.

Cualquiera de estas aproximaciones tomada de forma aislada altera este constructo que en esencia es multidimensional. Esto nos lleva a la necesidad de integrar las diversas dimensiones.

- a) El capital social se analiza a nivel micro, a nivel meso, y a nivel macro.
- b) El capital social es un recurso que sirve al individuo y a la red en la que se inserta; y afecta, a través de sus externalidades, a otros sujetos y colectivos.
- c) El capital social se desglosa en tres dimensiones: la "estructural" (redes sociales en las que se inserta el individuo), la "cognitiva" (normas y valores), y la "relacional" (confianza, particular o general), que favorecen el comportamiento cooperativo y la acción colectiva mutuamente beneficiosa.⁶³

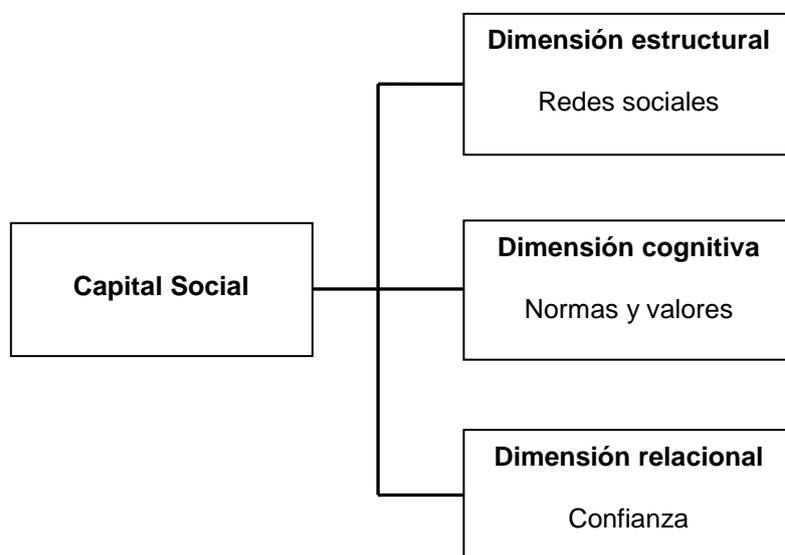
⁶³ Este motivo es recogido por diversos investigadores que en una línea similar distinguen el aspecto "estructural" (conexiones, redes sociales) del aspecto "cultural" (normas sociales, obligaciones, valores, confianza) (Van Deth, 2008, p. 151); las "thick conceptions" frente a las "thin conceptions" (Castiglione, 2008, p. 558); el "capital moral" frente al "capital social" (Sánchez Santos y Pena, 2005); la "estructura"

d) Las tres categorías, estructural, cognitiva y relacional, se interrelacionan y fortalecen mutuamente (esquema 1.4). A modo de ejemplo, las normas y valores compartidos (dimensión cognitiva) generan la confianza (dimensión estructural) necesaria que favorece la emergencia, el funcionamiento y el mantenimiento de una red social (dimensión estructural).

La **dimensión estructural** se asocia a diversas formas de organización social, particularmente roles, reglas, precedentes y procedimientos, así como una amplia variedad de redes que contribuyen a la cooperación, y en concreto a la acción colectiva mutuamente beneficiosa, que es la corriente de beneficios que resulta del capital social (Uphoff, 2000, p. 218).

La **dimensión cognitiva** deriva de los procesos mentales y sus ideas resultantes, reforzados por la cultura y la ideología, normas especificadas, valores, actitudes y creencias que contribuyen al comportamiento cooperativo y la acción colectiva mutuamente beneficiosa (Uphoff, 2000, p. 218).

Esquema 1.4. Dimensiones del capital social.



Fuente: Elaboración propia.

La **dimensión relacional** alude a la confianza (particular o general) entre los miembros de un determinado colectivo (Pena y Sánchez, 2011). Tal y como señalan

frente al "contenido" (Fennema y Tillie, 2008, p. 352); el "institutional capital" frente al "relational capital" (Krishna, 2000).

Luhmann (1988) y Gheorghiu et al. (2009), la confianza es una actitud general o expectativa sobre el comportamiento de los individuos o el sistema social en el que estos se insertan. Sin embargo, es apropiada su diferenciación respecto la dimensión cognitiva del capital social. La confianza es un mediador, un factor dinámico aglutinante que conduce al fin último de la cooperación, pero que tiene una naturaleza diferenciada respecto a los activos estructurales y cognitivos del capital social.

Señaladas estas tres dimensiones, autores como Uphoff (2000) y Pena y Sánchez (2011) aclaran que el capital social se puede entender como una acumulación de activos de tipo cognitivo, estructural y relacional que fomentan la cooperación y las conductas colectivas de beneficio mutuo.⁶⁴

En este sentido, si integramos los activos cognitivos, estructurales y relacionales en un único activo que denominamos "socioeconómico" y que nos muestra la contribución de lo social a la economía, entonces el capital social se puede apreciar como el "activo socioeconómico" interpretable como una mayor probabilidad de comportamiento cooperativo⁶⁵.

Esta conceptualización es en realidad paralela a la que realizan diversos autores. Así, Putnam (1993) describe el capital social como "*...rasgos de la organización social, como la confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones coordinadas.*", y Sánchez Santos y Pena (2005) expresan que "*el capital social representa la idea de que la confianza y la interiorización de normas conducentes a comportamientos cooperativos y prosociales son la base para el mejor funcionamiento de la economía y de la sociedad en general*". En estas expresiones el capital social consiste en rasgos o activos de naturaleza social que sirven a la eficiencia y el funcionamiento socioeconómico.

Las implicaciones de este incremento de comportamiento cooperativo se concretan en la reducción de los costes de transacción. Estos son los costes de información, de coordinación, de negociación, de decisión, de vigilancia de contratos, de conflicto, de intermediación (Ayala Espino, 2005; Sánchez Santos y Pena, 2005, p. 146), que están presentes en un mundo con fricciones sociales y conflictos de interés.

⁶⁴ En este sentido queda al descubierto el vínculo del "capital social" con el "capital humano", que no solo consiste en conocimientos técnicos, educación y experiencia, sino que también reside en atributos personales como los valores, la confiabilidad o las actitudes personales; y también con el "capital moral" que presta atención a los comportamientos que subyacen en las relaciones sociales y a las actitudes de carácter ético que predisponen a la cooperación (Sánchez Santos y Pena, 2005).

⁶⁵ Entendemos aquí que la cooperación bien puede ser implícita y explícita, a la vez, puesto que un individuo que se comporta cívicamente ya está cooperando en pos del beneficio mutuo.

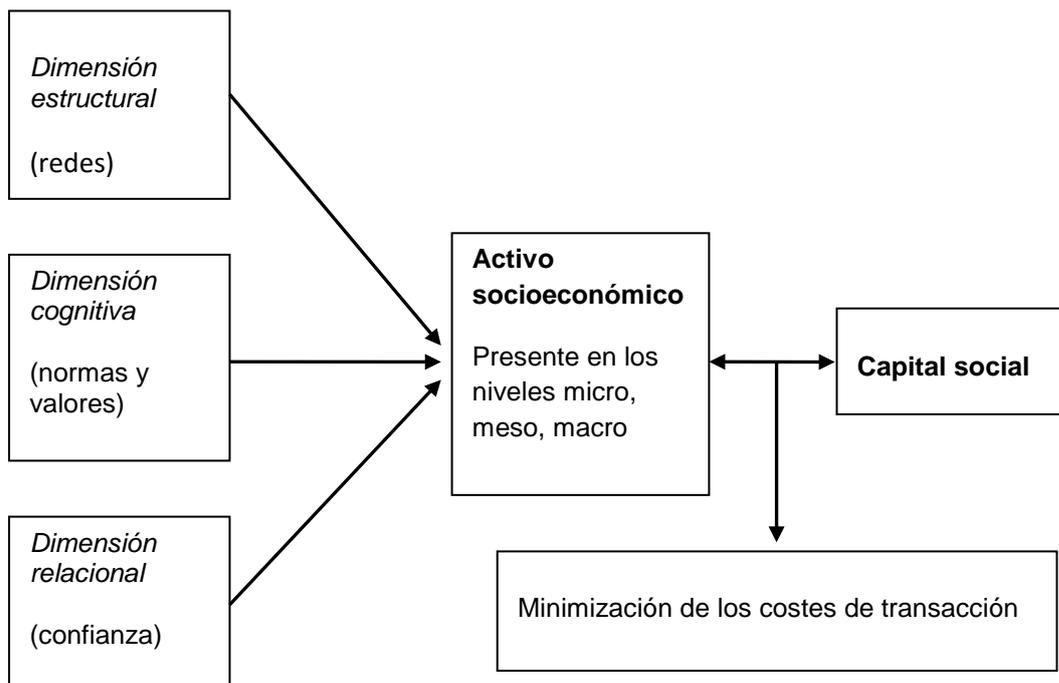
Las transacciones no solo se producen en el escenario puramente económico, pues toda acción social requiere algún tipo de cooperación, coordinación y código común.

De este modo, minimizar los costes de transacción, tal y como indica la teoría neoinstitucionalista, implica mejorar, hacer más eficiente, el funcionamiento económico-social.

Si el señalado "activo socioeconómico" lo situamos en cada uno de los entramados relacionales, micro-, meso-, y macro-, entonces tendremos todos los elementos para configurar la definición de capital social, que planteamos como sigue:

El capital social es *"el activo socioeconómico presente en los individuos, los grupos y las redes que conduce a la reducción general de los costes de transacción"* (véase esquema 1.5.).

Esquema 1.5. El capital social como activo socioeconómico.



Fuente: Elaboración propia.

Esta definición nos ofrece diversas ventajas:

a) La visión del capital social como "activo socioeconómico" supone que es un "valor social" que redunda en "valor económico" a través de la reducción de los costes de transacción.

b) El capital social es una propiedad individual como colectiva pues recoge las dimensiones: micro, meso y macro.

c) A su vez interconecta estas dimensiones. El "activo socioeconómico" presente a nivel micro es evaluable no solo por sus implicaciones en esa dimensión sino también por sus efectos sobre el *meso*- y el *macro*-; y viceversa.

d) Incluye los aspectos estructurales, cognitivos y relacionales, su importancia aislada y su interdependencia⁶⁶.

e) Esta definición se asienta sobre la "racionalidad socioeconómica"⁶⁷ que es capaz de integrar lo ético-social y lo económico.⁶⁸ Traspasando además la idea de la "racionalidad económica" propia de la *mainstream* por la que el capital social es analizado en exclusividad bajo el prisma del beneficio potencial que obtiene el agente principal.

f) Identifica con claridad la doble consecuencia del capital social pues si por una parte reduce los costes de transacción económicos por la otra despliega y reproduce un "valor social"; que es una cuestión que hace que el capital social sea también fuente de sí mismo (fuente endógena)⁶⁹.

1.2.3. Críticas al capital social.

La crítica forma parte del despegue de toda nueva teoría y paradigma y puede ser considerada un signo de salud cuando se acompaña de la respuesta pertinente (Ahn y Ostrom, 2008, p. 92). Además y como apunta Castiglione (2008), en el caso del capital social los desacuerdos teóricos no son ni más ni menos frecuentes que los que concurren en otras ciencias sociales; sobre todo dentro de esta complejidad en la que juegan los conceptos abstractos y nuevos.

En resumen, las críticas y controversias que rodean la teoría del capital social son constructivas y enriquecen su discurso fundacional; sirviendo para el progreso y el perfeccionamiento de este paradigma que es una herramienta útil para comprender los

⁶⁶ Véase Uphoff (2000, pp. 218, 220).

⁶⁷ La *racionalidad socioeconómica* propone una ética y una economía integrativas y supera las dicotomías tradicionales entre hechos y valores y la escisión entre racionalidad económica y social (Pena, 2011, p. 1245).

⁶⁸ Cuestión verdaderamente relevante puesto que de la naturaleza de las motivaciones dependerá la graduación del capital social en "mínimo", "elemental", "substancial" y "máximo". Siendo este último caso —caracterizado por motivaciones de tipo altruistas— el que aporta las mayores externalidades positivas del individuo o el grupo al conjunto de la sociedad (Uphoff, 2000, p. 223).

⁶⁹ Este punto será desarrollado más adelante. Sirva como ejemplo que la red social familiar (capital social) genera a su vez (como fuente) capital social cuando inculca en sus miembros unos valores prosociales para la vida en sociedad.

procesos de desarrollo desde una perspectiva holística en la que se integran variables económicas, socioculturales y políticas (Miranda y Monzó, 2003, p. 11)

En lo que sigue haremos un repaso a las críticas más comunes al concepto *capital social*.

1) El capital social es un "concepto paraguas".

Se afirma que el capital social es un concepto paraguas⁷⁰ porque aglutina aspectos tan diversos como las normas y los valores, las reglas, las redes sociales y la confianza (Sobel, 2002, p. 145; Sánchez Santos y Pena, 2005, p. 142).

Esta evidencia conduce, a pesar de lo seductora que parezca la idea, a que el concepto se torne ambiguo y difícil de perfilar (Dasgupta, 2005), lo que es una de las razones por la que es criticado con fuerza por los que no le reconocen una personalidad muy propia. Se le tacha de "término maravillosamente elástico" (Adler y Kwon, 2002, p. 18), de ser "una noción que significa muchas cosas para mucha gente" y que adolece de delimitación (Dasgupta y Serageldin, 2000, pp. X-XI), de "concepto vago e impreciso" (Roche, 2004, p. 107) y de vocablo "ambiguo si no incoherente y que vale para todo" (Fine, 1999).

La calificación de "concepto paraguas" está justificada, sin embargo tiene mucho que ver con la naturaleza "multidimensional" de este constructo. Es evidente que "lo social" es un ente amplio y complejo, difícilmente reducible a aspectos muy concretos como así ocurre en los casos del "capital físico", el "capital natural" y el "capital financiero". Ahora bien, esta peculiaridad no anula la relevancia que tiene en el hecho económico. Esta teoría debe profundizar en el análisis de la forma en que los aspectos culturales (normas, valores, confianza) se vinculan con los aspectos estructurales (redes sociales). También debe confiar en la validez de los indicadores empleados para su medición empírica, a pesar de que la naturaleza del concepto hace difícil la existencia de un único sistema de cuantificación o un sistema de indicadores consolidados.

2) Las definiciones son circulares o tautológicas.

Una de las cuestiones esenciales que subyacen al capital social es que todas sus aproximaciones tienden a ser circulares e incluso tautológicas en el sentido en que no

⁷⁰ Como ya expusimos, se denomina "concepto paraguas" al constructo amplio utilizado para abarcar y explicar una diversidad de fenómenos (Hirsch y Levin, 1999, p. 199). Es una construcción instrumental que sirve para apurar o constreñir ciertas ideas y explicaciones que de otra forma necesitarían una amplia literatura; y en cierta medida muestra la inseguridad (?) en que se desenvuelve una descripción o teorización o una ciencia.

hay diferencia entre lo que el capital social es, lo que hace o genera y dónde se encuentra (Sánchez Santos y Pena, 2005, p. 142). Es decir, el capital social es causa y al mismo tiempo efecto y por tanto resulta difícil establecer la dirección vectorial de la causalidad. Por ejemplo se dice que el capital social facilita la constitución de redes sociales y al mismo tiempo incrementa su intensidad cuando por su naturaleza reside en esas mismas redes sociales.

Esta problemática se traslada al estudio de las fuentes del capital social. ¿Es la confianza fuente de capital social porque favorece la construcción de redes de relaciones o es en sí misma capital social? De este modo encontramos que lo que para unos es capital social para otros son productos o manifestaciones del capital social (Kliksberg, 2000).⁷¹

Nuestro estudio proporciona una explicación en esta dirección pues destaca que el capital social tiene tres dimensiones interrelacionadas: la estructural, la cognitiva y la relacional, actuando sus activos constitutivos como fuente endógena (causa) de otros activos que asimismo son capital social (efecto). Asimismo buscaremos una explicación a las fuentes de la confianza social.

3) Lo "micro" y lo "macro" carece de un engranaje claro y preciso.

Otra dificultad que se registra en el análisis del capital social es la disociación entre "lo micro" y "lo macro". Como hemos visto, en su perspectiva individual el capital social se concentra en el individuo y en los recursos que puede obtener de su pertenencia a redes de relaciones, percibiéndose como un "bien privado", mientras que en la perspectiva macrosocial el capital social abarca cuestiones como el civismo y la confianza social y se muestra como "bien público".

El capital social como concepto multidimensional debe esclarecer los mecanismos que entrelazan ambas dimensiones, micro y macro, pues es evidente que las relaciones sociales generan efectos tanto a nivel general de toda la sociedad, como a escala

⁷¹ En este sentido, autores como Sánchez Santos y Pena (2005, pp. 144-145) señalan que conceptos con cierta tradición en la teoría económica como los de *simpatía* y *capital moral* pueden ayudar a superar algunas ambigüedades inherentes al concepto capital social. Definen el capital moral como "el conjunto de relaciones de simpatía (*sympathy*) de un individuo o grupo de individuos hacia otro u otros" y añaden que este concepto alude a "la presencia de actitudes básicas de carácter ético hacia una preordinación de preferencias en un contexto grupal o social concreto, o sea, la presencia de disposición a la cooperación". Este capital moral reside en los vínculos sociales y hace posible discernir conceptualmente lo "que es" de lo "que hace o facilita" (confianza, cooperación, acuerdos, etc.).

individual⁷² (Pena y Sánchez, 2013); y no siempre el "capital social intragrupo" es correspondido por un "capital social intergrupo" (Sánchez Santos y Pena, 2005, p. 143).

Sobre este gran agujero existente en la literatura reflexionaremos más adelante y será una de las cuestiones que analizaremos en la parte empírica.

4) Falta de rigor empírico.

La problemática en torno a la delimitación conceptual suscita una nueva dificultad: se socava su rigurosidad científica (Lin, 2008, p. 50). Al ser las definiciones tan variadas no se conoce en su totalidad lo que debe ser medido y cómo debe ser operativizado (Dasgupta y Serageldin, 2000; Dasgupta, 2005, p. 1; Castiglione et al., 2008, p. 5; Van Deth, 2008, p. 153).

De hecho, quienes critican las diversas aproximaciones conceptuales, objetan igualmente sus sistemas paralelos, analógicos, de medición. Muestra de ello es la crítica que Knack y Keefer (1997) hacen de la medición del capital social en función del número y densidad de las asociaciones —instrumento empleado por Robert Putnam— tras señalar que no encuentran correlación entre asociacionismo y confianza social.

Es evidente que la perspectiva macrosocial del capital social abogará por el empleo de indicadores que midan aspectos como el civismo y la confianza social, mientras que el enfoque individualista prestará atención a las características de la red social en la que se inserta el individuo y a los recursos que puede extraer de ella. Por lo que la multidimensionalidad del constructo y el hecho de que pueda ser abordado desde diferentes visiones no implica per se la falta de rigor empírico.

5) Controversia sobre su categorización como "capital".

Otra de las críticas frecuentes al capital social, vertidas por economistas neoclásicos como Kenneth Arrow (1999) y por neomarxistas como Ben Fine (1999), es la que se refiere a su catalogación como un tipo de capital.⁷³

⁷² Con lo que puede ser considerado al mismo tiempo un bien privado y un bien público.

⁷³ La ambigüedad también se cierne sobre la caracterización del capital social como "bien económico". En este sentido se expresan Sánchez Santos y Pena (2005, p. 143) y Szreter (2002) cuando expresan que por un lado el capital social presenta rasgos de "bien de consumo no duradero" porque todos los individuos precisan y utilizan las redes sociales y se benefician de los altos niveles de confianza; pero a su vez también se le puede considerar un "bien de producción" al constituir una materia prima susceptible de ser empleada en la producción de bienes duraderos. Mas aun, el capital social puede verse como un "bien de capital" al ser capaz de generar rentabilidad facilitando el desarrollo de tareas de carácter comunitario.

Ello requeriría la identificación de una dimensión temporal, un "sacrificio presente" en virtud de un futuro beneficio, así como la posibilidad de su transmisión (Arrow, 2000; Sánchez Santos y Pena, 2005). Estos aspectos son obvios en el capital físico; sin embargo el capital social no conlleva necesariamente un sacrificio material y en muchos casos es intransferible (Arrow, 2000; Quibria, 2003).

Señalan Arrow (2000, p. 4) y Solow (2000)⁷⁴ que para poder considerarse como tal, el capital social no podría tener rendimientos económicos negativos, debería ser perfectamente distinguible de otros tipos de capital como el capital humano, y además habría de establecer con claridad los mecanismos por los que se acumula (proceso de inversión previo que añade stock) y se deprecia. Expresa Solow que aun considerando las relaciones sociales, la confianza y la capacidad de cooperación como importantes para la vida y el desempeño económico no es tan claro que al capital social se le pueda adjetivar como duradero, productivo, acumulable, fungible y medible.

En lo que concierne a la catalogación del capital social como "capital económico", autores como Charles Manski (2000) llegan a evitar por completo el término "capital social" por considerarlo inadecuado, pero muchos otros no lo rechazan a pesar de que encuentran algunas diferencias con el capital físico (Sobel, 2002, p. 145); cuestión que quizás se alinea a la reflexión de Patha Dasgupta (2000, p. 398) cuando escribe que "el capital social es útil desde el punto de vista en que conduce nuestra atención a aquellas instituciones particulares que sirven al mundo económico y que de otro modo pasarían desapercibidas". De algún modo hay que aclarar el valor económico de la dimensión social, y para ello y en nuestra opinión es muy útil la noción de "capital social". En cualquier caso, es necesario señalar que los asertos que critican la inclusión del capital social como un tipo de *capital* fallan al menos de modo parcial en su argumentación. En este sentido, investigadores como Robison, Schmid y Siles (2003) expresan que el capital social es una forma de capital y cumple los requisitos para ser considerado como tal. El capital social en su condición de red de relaciones requiere como el capital físico una inversión previa, calculada o no, de tiempo y de esfuerzo, que proporcione un beneficio potencial en el futuro. El capital social también se deprecia, porque es evidente que la pérdida de relacionalidad conduce al debilitamiento del vínculo y la red

⁷⁴ Véase también Sobel (2002, pp. 144-145), Ahn y Ostrom (2008, p. 70) y Castiglione (2008, p. 16) y Guiso, Sapienza y Zingales (2011, p. 410).

social. La "transferencia" o "alienabilidad"⁷⁵ también es posible en el capital social, tal cual ocurre en el caso del comercio que varía de propietario conservando a priori la red de clientes (fondo de comercio) (Sobel, 2002, p. 145), y en el caso de los padres que transfieren vínculos sociales a sus hijos (capital social heredado) (Bourdieu, 1986). Por último, el capital social es productivo⁷⁶ porque tiene el potencial de brindar servicios y además complementa y a veces sustituye a otros tipos de capital (Robison, Schmid y Siles, 2001).

En resumen, es un capital con toda la complejidad que conlleva la vida social y de la que le gusta huir a la economía.⁷⁷

6) Sobre la funcionalidad del concepto.

La funcionalidad poco clara del concepto es otro de los motivos discutidos en la literatura. La red social puede proporcionar recursos y estabilidad al individuo, pero también puede suponer una restricción a su movilidad y, más en general, constituirse en un freno al cambio social y a la innovación (Sánchez Santos y Pena, 2005, p. 144; Quibria, 2003, Dasgupta, 2005). De otro lado, un capital social intragrupo fuerte basado en unas normas y valores compartidos y en unos roles y reglas bien establecidos puede favorecer la acción colectiva y facilitar la consecución de los objetivos del grupo. Sin embargo, si muestra una naturaleza "socialmente excluyente" y manifiesta una ausencia de prosocialidad en su comportamiento, podría resultar perjudicial para el agregado social, dañando el interés general y obstaculizando el desarrollo (Portes, 1998, pp. 15-18). Estos son los casos de las organizaciones mafiosas y criminales, del familismo amoral⁷⁸, del Ku Klux Klan y también de aquellos colectivos en los que predomina el comportamiento de búsqueda de renta (*rent seekers*) (véase Putnam, 2000; Sánchez

⁷⁵ En cualquier caso el *capital humano* también fallaría en la "alienabilidad" y sin embargo es considerado un tipo de capital.

⁷⁶ James Coleman (1988, p. 98) señala que el capital social es productivo como el resto de capitales haciendo posible la consecución de diversos fines. Y Robert Putnam (2000, pp. 18-19) apunta que mientras el capital físico y el humano son la herramienta y la habilidad que mejora la productividad, el capital social pone en valor la red social; afectando de nuevo la productividad individual y colectiva. Señala este autor (2002, p. 14) que "de la misma manera que el destornillador (capital físico) o una formación universitaria (capital humano) pueden aumentar la productividad (tanto individual como colectiva), los contactos sociales también afectan la productividad de los individuos y los grupos".

⁷⁷ En este sentido cabe citar la reflexión de E. J. Mishan (1983 [1969], p. 17) que dice: «Todavía queda la exagerada fe en los números, que implica que con demasiada frecuencia se deje por completo fuera de todo cálculo aquello que no puede cuantificarse. Existe un fuerte prejuicio entre los investigadores, que no aceptan que los efectos no mensurables pueden ser más significativos que los mensurables».

⁷⁸ Término empleado por Edward Banfield en *The moral basis of backward society* (1958), y citado con asiduidad en los estudios sobre capital social. El *familismo amoral* consiste en una preeminencia de los lazos con los más próximos y una carencia de confianza fuera del ámbito del vínculo familiar.

Santos y Pena, 2005, p. 144). Debido a estas razones se habla de un "lado oscuro del capital social", cuestión que dificulta el análisis sobre la funcionalidad de este concepto en la promoción de la bondad social y económica.

Aunque en el caso citado la funcionalidad del capital social sea incorrecta o negativa, ello no elude la aportación real que esta teoría ha realizado en campos tan diversos como la teoría de la organización, la educación, la sanidad, la economía y la sociología, entre otros. Lo que se denomina "lado oscuro del capital social" es una realidad que en todo caso debe llevarnos a analizar normativamente cada uno de los componentes del constructo, en concreto la prosocialidad de la categoría cognitiva (normas y valores) que condiciona la naturaleza de las acciones y el comportamiento del individuo y el grupo.

De otra parte, algunos autores señalan que hay mucho de marketing en el concepto de capital social, en el que apenas hay "sustancia"; otros lo tachan de palabra de moda; también se ha indicado su conexión con el "imperialismo económico"; e incluso se ha dicho que es un "concepto occidental y con escasa relevancia para otras regiones" (Woolcock, 2001, pp. 72-76). Sin embargo cabe señalar que el capital social tiene una fundamentación empírica rigurosa. Conecta el desarrollo económico y las "dimensiones sociales", cuestión que tiende a eludir la ortodoxia económica, siendo un complemento necesario del capital físico, el capital financiero y el capital humano. Atiende a los favorecidos y a los desfavorecidos y una de sus manifestaciones es la lucha contra la exclusión. Los estudios y ensayos se han llevado a cabo en lugares tan dispares como la India, Togo, Haití, Italia o Canadá; y el significado del capital social no varía a pesar de que lo haga la terminología, la traslación del término y su adaptación al terreno.

1.3. La medición del capital social.

La falta de consenso y la ambigüedad sobre el preciso significado del capital social incide, como es lógico, en el acuerdo sobre su sistema de medición (Bjørnskov y Svendsen, 2003; Pérez García et al., 2005; Castiglione et al., 2008, p. 6; Van Deth, 2008, pp. 151-153).

Partiendo de la división de enfoques propuesta anteriormente podemos plantear diversas estrategias de investigación empírica que difieren sobre la base de cuatro

atributos: (1) El nivel de análisis del capital social: micro, meso, macro, o multinivel⁷⁹. (2) La variable principal de estudio: estructural (focalización en redes sociales) o cultural (focalización en normas, valores, confianza).⁸⁰ (3) El método de medición empleado: encuestas, *polls* e indicadores estadísticos, estudios comunitarios y observaciones, proyectos y experimentos. (4) El tipo de estudio: cuantitativo, cualitativo o comparativo.

Estos atributos y sus potenciales combinaciones abren la puerta a una amplia variedad de formas de operativizar, perfilar de una manera empírica, el capital social. Sin embargo, y a pesar de la vitalidad de este terreno de investigación, la división entre indicadores y medidas empleadas no es tan fértil como cabría esperar (Van Deth, 2008, p. 169).

1.3.1. Métodos en la investigación empírica.

Existen diferentes métodos para cuantificar el capital social por lo que la elección depende del objeto y de la intención del estudio (Van Deth, 2008).

Lo usual es que las *encuestas* se empleen para obtener información sobre las normas y los valores, la confianza y las orientaciones cívicas. También se utilizan para abordar aspectos estructurales, cuando las personas son inquiridas acerca de sus redes y de sus contactos.

Los *polls* son empleados para obtener información sobre las percepciones, las actitudes y otras características individuales. Entre las encuestas más populares manejadas en las investigaciones de capital social se sitúan la World Values Survey, la European Social Survey, la General Social Survey y el Eurobarometer (Guiso et al., 2011).

Los *indicadores estadísticos* y las *estadísticas oficiales* son normalmente utilizados para conceptualizar el capital social en sus diferentes manifestaciones colectivas, posibilitando la recogida de información en un amplio rango de aspectos del mismo. Pongamos por caso la proyección de la densidad asociativa, las donaciones de sangre, la participación política y la participación religiosa. Los datos estadísticos

⁷⁹ Sirve para estudiar la interdependencia entre los factores propios del nivel micro en comparación con los factores contextuales.

⁸⁰ Cabe señalar que existen "indicadores compuestos" que recogen los elementos centrales, tanto estructurales como culturales, del capital social (Van Deth, 2008, p. 162). Este es el caso de las seis familias de variables que plantean Grootaert et al. (2004) con el fin de medir el capital social: "Grupos y Redes", "Confianza y Solidaridad", "Acción Colectiva y Cooperación", "Información y Comunicación", "Cohesión Social e Inclusión" y "Empoderamiento y Acción Política".

también sirven en ocasiones para conformar "indicadores inversos" del capital social que expresan una "carencia" del mismo. En este sentido, los índices de criminalidad, la alta presencia de abogados, la baja asistencia a votar o el bajo nivel de donaciones de sangre son algunos de sus ejemplos (Fukuyama, 1995; Pena y Sánchez, 2011).

Por su parte, los *proyectos* y los *experimentos* sondean las vías en las que el capital social aparece o manifiesta la funcionalidad esperable (Van Deth, 2008, p. 163). Un experimento conocido es el de las carteras con dinero "perdidas" en diversas ciudades (Knack y Keefer, 1997, p. 1257; Paldam, 2000; Van Deth, 2008, p. 164). El número de carteras devueltas es empleado como un indicador del nivel de confianza y capital cívico en cada ciudad, y provee información sobre el capital social percibido como bien colectivo. Los experimentos son con frecuencia llevados a cabo con la intención de analizar los valores y las creencias y también el nivel de confianza y de confiabilidad (por ejemplo, compartir dinero con extraños; "hacer una bolsa en común") (Van Deth, 2008; Guiso et al. 2011).

En la medición del capital social se utilizan "métodos simples" y "métodos mixtos". Los primeros utilizan un único sistema de medición (por ejemplo la encuesta), mientras que los segundos combinan varios métodos. Señala Van Deth (2008, p. 165) que los más habituales de éstos últimos son los que combinan los experimentos y las encuestas; siempre más escasos a pesar de que en algún caso pudieran ser más recomendables y útiles.

1.3.2. La medición del capital social: sus cuatro perspectivas.

Planteadas las dimensiones que actúan en la estrategia de investigación empírica, esbozaremos en lo que sigue varias medidas concretas de las cuatro perspectivas del capital social: la "individualista", la "comunitaria" y la "macrosocial"; y la "socioeconómica" que hemos propuesto a posteriori (esquema 1.6.).

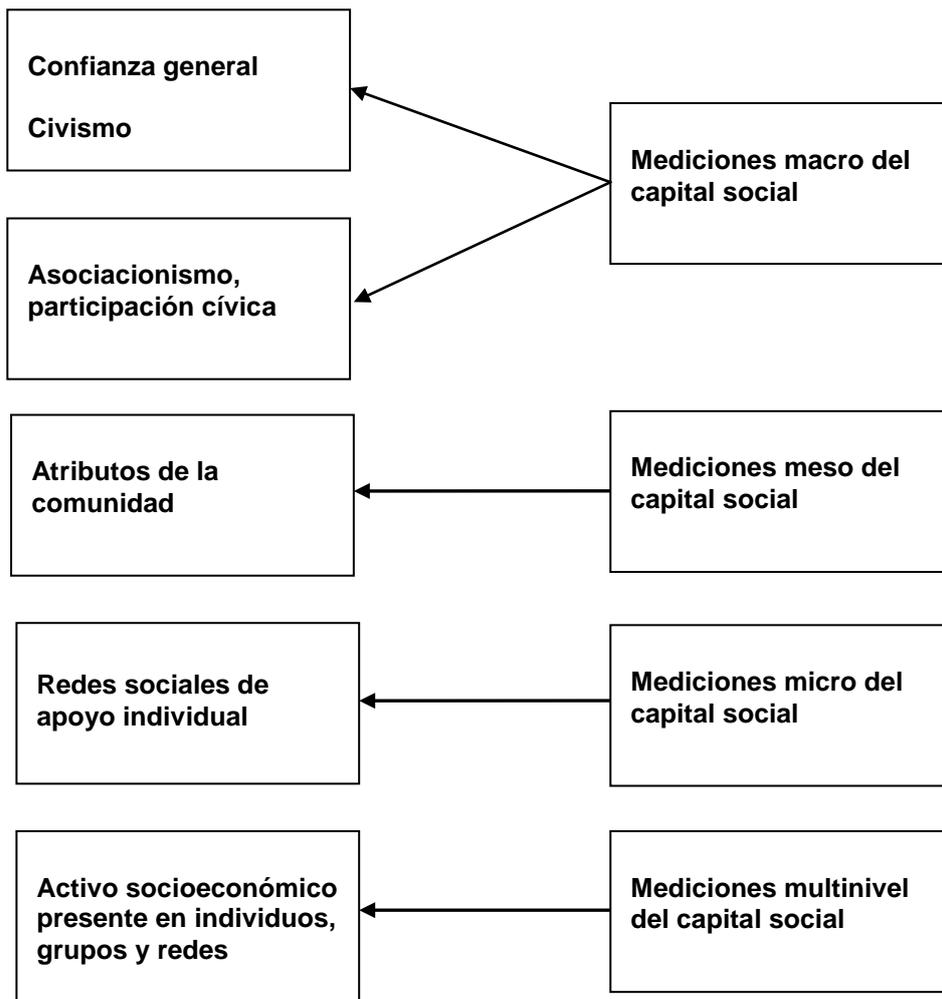
i) Medición en la perspectiva individualista o microsocioal.

En esta perspectiva el capital social se advierte como un conjunto de recursos a los que tiene acceso (activa o potencialmente) un individuo por su pertenencia a una red de relaciones concretas.

Para medir el capital social en este enfoque micro y estructural, se analiza la extensión de la red del sujeto focal y los recursos que imbrica. Para ello recurrimos a una encuesta que nos proporciona información sobre el conocimiento o acceso y la

capacidad de movilización de los lazos que asocian los citados recursos. A modo de ejemplo: alguien que conozca a un funcionario en la administración local tiene acceso a una serie de recursos (información, trámites...); quien goza de una extensa familia tiene acceso a una mayor ayuda familiar; y quien conoce a uno o varios sujetos en el sector bancario dispone de un mejor asesoramiento.

Esquema 1.6. Mediciones micro, meso y macro del capital social.



Fuente: Elaboración propia.

Nan Lin (2008, pp. 54-56) señala dos métodos: el "generador de nombres" y el "generador de posiciones".⁸¹ En el generador de nombres se crea una lista de contactos propuestos por el sujeto focal para cada uno de los recursos planteados (Pena y Sánchez, 2013). En el "generador de posiciones" se presenta a un encuestado una lista de

⁸¹ Asimismo, Van der Gaag y Snijders (2005) proponen una tercera metodología llamada *Resource Generator*.

posiciones socialmente útiles para los propósitos del sujeto focal y a continuación se le pregunta sobre el primer individuo que le podría dar acceso a ese recurso, considerando adicionalmente el nivel de relación entre ellos (familiar, amigo, conocido) (Erickson, 1996; Pena y Sánchez, 2015).

Ambos métodos tienen ventajas e inconvenientes. Señala Lin que el método "generador de nombres" es apropiado para probar la profundidad de los lazos cercanos (lazos fuertes); pero se muestra limitado en el universo de contactos que plantea (y/o recuerda) el individuo (habitualmente de tres a cinco).⁸² Por su parte, el "generador de posiciones" facilita el estudio del acceso del individuo a los diferentes niveles de la jerarquía social (ej. diferentes ocupaciones y estratos en la sociedad)⁸³ y presenta altos grados de validez y confiabilidad. Sin embargo, esta metodología centrada en la estructura relacional se encuentra menos desarrollada, además de proporcionar información menos precisa sobre los lazos fuertes (Lin, 2008, p. 56-57; véase también Van der Gag y Snijders, 2004 y 2005, y Pena y Sánchez, 2013).

Entre los estudios que han seguido cada metodología, Campbell et al. (1986) examinaron la asociación de los recursos de la red individual y el estatus socioeconómico, en base a información del área de Detroit para los años 1965-1966. Siguiendo el método "generador de nombres" encontraron que la composición de recursos de las redes tenía una asociación significativa con el estatus alcanzado, medido por el prestigio ocupacional y el ingreso familiar (Lin, 1999, p. 477). Por su parte, Volker y Flap (1996), en su estudio de Alemania del Este, emplearon la metodología "generador de posiciones" para preguntar a los encuestados que identificasen, entre 33 ocupaciones, si conocían a alguien en cada una de ellas, y, si así era, que especificasen qué tipo de relación mantenían (familiares, amigos, conocidos). Para el escenario ocupacional de 1989, el efecto del más alto estatus alcanzado fue positivo y significativo (*ibid.*, p. 478).

ii) Medición en la perspectiva comunitaria o mesosocial.

En esta perspectiva se plantea el capital social como una propiedad colectiva que emerge de la misma comunidad, beneficiando a la totalidad como agregado y a cada uno de sus miembros.

⁸² En este sentido, los recursos tienden a ser homogéneos y las relaciones relativas al sujeto, "homofílicas".

⁸³ Es por tanto una metodología más propicia a la hora de evaluar las relaciones "heterofílicas" y los lazos débiles del sujeto focal.

Como vimos, Coleman (1988, 1990) apunta que "el capital social se define por su función puesto que no es una sola entidad sino una variedad de entidades, con dos elementos en común: todas radican en algún aspecto de la estructura social, y además facilitan ciertas acciones de los individuos que se mueven dentro de esa estructura".

Consecuentemente, Coleman (1988) emplea como indicadores del capital social: (a) "aspectos de la estructura social" que (b) "facilitan acciones de los individuos dentro de esa estructura".

Atendiendo a la familia y a la comunidad se fija: en la fuerza y en la frecuencia de la interacción y más concretamente en si está compuesta por padre y madre o bien es monoparental; en las expectativas de los progenitores con respecto al futuro que aguarda a los hijos; en la movilidad residencial; en si la madre trabaja; en la relación entre los padres y los hijos; en el tipo de escuela a la que asiste el alumno: pública, privada o privada confesional⁸⁴; y en la existencia de vínculos entre los padres de los alumnos.

Con el objeto de explicar su influencia en el resultado académico y el abandono escolar, Coleman adopta los indicadores estructurales/culturales citados porque los considera determinantes en la construcción de todo el sistema de obligaciones y expectativas, confiabilidad, canales de información, normas y sanciones efectivas, clausura y "apropiabilidad" de la organización social. Estos son elementos que en su conjunto componen el capital social y lo dotan de una mayor garantía cuando buscan los objetivos señalados; en este caso, favorecer la creación de capital humano. Tal y como señala este investigador, un mayor número de vínculos entre los padres de los alumnos (más comunidad) impulsa la clausura en la red social y por tanto la capacidad de monitoreo mutuo sobre los hijos (y sus estudios), al facilitar el flujo de información, la vigilancia en el cumplimiento de las tareas y la imposición de sanciones; y al promover expectativas de comportamiento mutuo.

Otros investigadores desarrollan casos de estudio en los que examinan atributos tales como las normas y los valores, la cohesión, los roles y las reglas, la confianza y la interacción interpersonal, todos ellos activos cognitivos, estructurales y relacionales del capital social que favorecen la acción colectiva y la consecución de los objetivos del grupo. A modo de ejemplo, Tsai y Ghoshal (1998) emplearon datos recopilados a partir de una multiplicidad de encuestados pertenecientes a los clústers-unidades complejas de negocio de una empresa multinacional de electrónica. El objeto de su trabajo era

⁸⁴ Que es una cuestión que implica diferencias en los lazos comunitarios colegiales; que trasciende hacia lo externo cuando el grupo no se deshace y se divierte, se protege y crece en común.

examinar las relaciones que se establecen entre la dimensión estructural, relacional y cognitiva del capital social y entre dichas dimensiones y los diferentes patrones de intercambio de los recursos y las innovaciones de productos en la empresa. Advirtieron en este proceso vehicular el efecto positivo y significativo de la interacción social (dimensión estructural), de la confiabilidad (dimensión relacional)⁸⁵ y el de la visión compartida (dimensión cognitiva); llegando a la conclusión de que la inversión en capital social informal y los arreglos sociales formales impulsan el intercambio y combinación de los recursos productivos, y promueven la innovación.

Por su parte, Portes (1995) y Light y Karageorgis (1994) analizaron el bienestar económico de distintas comunidades de inmigrantes de los Estados Unidos. Demostraron que ciertos grupos (los coreanos en Los Ángeles y los chinos en San Francisco) prosperan mejor que otros (los mexicanos en San Diego y los dominicanos en Nueva York) debido a la estructura social en la que los nuevos inmigrantes se integran. Las comunidades exitosas son capaces de ofrecer ayuda a los recién llegados por medio de fuentes informales de crédito, seguro, apoyo a la familia migrante, capacitación en el idioma y referencias de trabajo. Las comunidades menos exitosas muestran, en ocasiones, un compromiso solo a corto plazo con el país que los acoge y son casi incapaces de estabilizar a sus miembros recién llegados.

iii) Medición en la perspectiva macrosocial.

Al exponer la tercera perspectiva del capital social ya indicamos que en ella cohabitan dos enfoques. El exponente más significativo del primero es Robert Putnam que entiende que la actividad asociativa y el compromiso cívico favorecen el rendimiento institucional y el desarrollo económico, al promocionar del civismo y la confianza social. El segundo enfoque, en el que se sitúan autores como Knack y Keefer (1997), Sánchez Santos y Pena (2005), Uslaner (2008) o Guiso, Sapienza y Zingales (2011), equipara el capital social con el civismo y la confianza social y está de acuerdo en la alta relevancia de estos atributos para el rendimiento económico; rechazando, sin embargo, su correlación necesaria con el grado de actividad asociativa.

Desde esta perspectiva, macro y cultural, caben dos opciones de medición.

Putnam emplea como instrumento la densidad de las organizaciones voluntarias (Paldam, 2000) midiendo el compromiso cívico por el número per cápita de grupos y

⁸⁵ Otros autores como Uphoff (2000) fijan la confianza dentro de la dimensión "cognitiva".

asociaciones (grupos de iglesia, uniones laborales, grupos de deportes, sociedades académicas o profesionales, grupos de colegio, grupos políticos, y organizaciones fraternales) a las que los residentes de cada región o estado pertenecen (Kawachi et al., 1997, p. 1493). Sin embargo, varios autores critican la visión de Putnam y con ello el instrumento del que se sirve para evaluar el capital social. Para Martin Paldam (2000) existen tres problemas principales: la definición de organización voluntaria, la intensidad de los contactos y el problema del peso de la benignidad (por ejemplo las asociaciones criminales y racistas); mientras que Glaeser et al. (2002, p. 445) critican que no se tenga en cuenta el tamaño de la red dentro de la organización ni la sociabilidad de la misma.

En el segundo enfoque, la medición del capital social se lleva a cabo empleando la confianza como indicador base. En este tipo de investigación y en estos ensayos se plantean las preguntas de la Encuesta Mundial de Valores (WVS)⁸⁶: "¿Cree usted que la mayoría de la gente se aprovecharía de usted si tuviera la oportunidad?" (Ítem para el estudio de la percepción de probabilidad de oportunismo) y "¿Diría usted que se puede confiar en la mayoría de la gente?" (Ítem para el estudio de la confianza-desconfianza social). El indicador (confianza) es el porcentaje de encuestados que afirma que "se puede confiar en la mayoría de la gente" (Paldam, 2000; Kawachi et al., 1997, p. 1492; Knack y Keefer, 1997, p. 1256).

Para medir la confianza en un sentido general también se ha empleado el denominado "test de las carteras" (Paldam, 2000). Se realiza un experimento en que *N* carteras son perdidas en espacios públicos, y el test analiza cuántas de ellas son devueltas. Knack y Keefer (1997, p. 1257) apuntan que, en su estudio, la medida de las carteras perdidas se correlaciona en un 0'67 con el nivel de confianza social.

Hemos indicado que la confianza social y el civismo soportan una fuerte correlación. Sin embargo, existen sistemas que principalmente se dirigen a medir el capital cívico. Este es el caso de Guiso, Sapienza y Zingales (2011, p. 430) que proponen centrarse en aquellos valores y creencias que fomentan el comportamiento cooperativo. Se pregunta a los encuestados su opinión en cuestiones tales como el pago de impuestos, el abuso de los bienes públicos, y las acciones siempre negativas de: cambiar injustamente el puesto en una cola, ensuciar las calles, y otros comportamientos similares; las puntuaciones abarcan de 1 = nunca justificable a 10 = siempre justificable.

⁸⁶ Otras encuestas muy empleadas, con preguntas similares a las reseñadas, son la European Social Survey, la General Social Survey y el Eurobarometer (Guiso et al., 2011).

Se sugiere que estos ítems reunidos con sus pares pueden ser unos buenos indicadores sobre la prevalencia de acciones morales y el deseo de la gente de internalizar el bien común.⁸⁷

En un sentido similar, Knack y Keefer (1997, p. 1256), que equiparan el capital social al "civismo", apuntan que la fuerza de las normas y la cooperación cívica es evaluada a partir del grado de justificación (justificado, nunca justificado o algo justificado) atribuido a los siguientes motivos: a) reclamar beneficios del gobierno por los que no se tiene derecho, b) evitar el pago del billete en un transporte público, c) mentir en el pago de impuestos, d) guardar el dinero que se ha encontrado al azar, y e) disimular el daño hecho a un vehículo aparcado. Este grado de justificación ternario tiene la ventaja de la concentración de respuestas y un consiguiente análisis que responde a un mejor manejo y facilidad.⁸⁸

Sin embargo, apuntan estos autores que tales medidas no están exentas de contradicciones y es más que probable que los encuestados sean reacios a admitir sus fallos. En este caso se suelen utilizar preguntas paralelas (preguntas "trampa") que nos indican la veracidad con el que el individuo responde a la encuesta.

iv) Medición en la perspectiva "socioeconómica".

En nuestra perspectiva hemos definido el capital social como el "activo socioeconómico presente en los individuos, los grupos y las redes que conduce a la reducción general de los costes de transacción".

Hemos afirmado que emerge de la integración de activos de tipo cognitivo (normas, valores, actitudes, creencias), estructural (redes sociales y el conjunto de roles, reglas, precedentes y procedimientos) y relacional (confianza) que incrementa la suma o probabilidad de comportamiento cooperativo. De este modo nuestra estrategia de medición del capital social recoge indicadores estructurales y culturales. Sigue la línea de índices compuestos como el "Global Civil Society Index" de Anheier (2001) que cubre muchos aspectos del concepto de capital social, el "CIVICUS Index on Civil

⁸⁷ Este análisis es propio de la estadística no paramétrica. Los enunciados para un análisis de estadística no paramétrica deben ser extensos dadas las cualidades nominativas y ordenancistas (escala de orden) y parentesco o correlación que se puede esperar en grupos que por lo demás son reducidos.

⁸⁸ El grado de justificación empezaría a ser más explicativo cuando superara los seis u ocho grados, conllevando sin embargo un mayor encarecimiento y dificultad en su acción paliativa. La decisión de los grupos a formar y el análisis a elegir es política aun cuando existen diversas pruebas que nos indican su falacia o potencia respecto a otras alternativas.

Society" (Bothwell, 1997) y las *overviews* de "Indicators of a Healthy Civil Society" (Heinrich, 2005).⁸⁹

A modo de ejemplo, Costa y Kahn (2001) combinaron el análisis de características individuales y comunitarias en su explicación al declive del capital social en América, con origen en los años cincuenta. Mientras que Falk y Kilpatrick (2000), en un estudio de tipo cualitativo, emplearon un conjunto de técnicas etnográficas para analizar las interacciones dentro de la comunidad rural de Rivertown (Australia). El fin de este trabajo era mostrar los aspectos que cualifican el proceso de creación de capital social y describir los vínculos entre las características y los procesos microsociales y los atributos cívicos y económicos de nivel macro.

Además, el "activo socioeconómico" lo hemos situado en diferentes entramados relacionales —los individuos, los grupos y las redes—; con lo que dependiendo de lo que se desee medir los indicadores se centrarán en los niveles micro, meso o macro, o a lo más y si se buscara un enfoque global del capital social la medición tendría que ser "multinivel" (tabla 1.4.).

Respecto al método de medición, al ser un sistema compuesto, habría de considerar las encuestas, los indicadores estadísticos y las estadísticas oficiales. Las encuestas porque sirven para preguntar sobre normas, valores, orientaciones cívicas y confianza (categorías cognitiva y relacional del capital social) y también sobre redes sociales y contactos (categoría estructural). Por su parte, los indicadores estadísticos y las estadísticas oficiales sirven para conceptualizaciones del capital social como propiedad colectiva, son útiles para medir la participación religiosa o la densidad asociativa y también proporcionan información para extraer "indicadores inversos del capital social"; por ejemplo: altos índices de criminalidad en una red poblacional suponen un menor "activo socioeconómico (o capital social)" implicando la elevación de los costes de transacción (ej. gasto público defensivo⁹⁰ y menor inversión debido incluso a la percepción de inseguridad).

⁸⁹ Citados por Van Deth (2008, p. 162).

⁹⁰ El *gasto defensivo* es aquel que se ejecuta para mantener y no perder bienestar. El economista alemán Christian Leipert (1989) se refiere a los gastos defensivos como: los gastos para protegerse de la mayor inseguridad y de los riesgos de la sociedad industrial, tal como los dedicados a la prevención del delito, a los accidentes y a la defensa nacional; los gastos que se derivan de una sociedad envejecida; los gastos que surgen de deficientes condiciones de vida y trabajo, y de modelos poco saludables de consumo y comportamiento como son por ejemplo los costes generados por el tabaco, el alcohol y la drogadicción (véase también Jacobs (1991)).

Tabla 1.4. Perspectivas y medición del capital social.

Perspectivas	Nivel de estudio	Variable principal	Método de medición
Lin	micro	estructural	encuestas
Coleman / Uphoff	meso	compuesto	encuestas / indicadores estadísticos
Putnam / Knack y Keefer	macro	cultural	encuestas
Nuestra propuesta	multinivel	compuesto	mixto

Fuente: Elaboración propia.

1.4. CLASIFICACIONES DEL CAPITAL SOCIAL.

El hecho de que sea un concepto paraguas, conlleva que se incluyan como capital social muy distintas expresiones relacionadas. Partiendo de las definiciones previas, es necesario establecer una tipología.

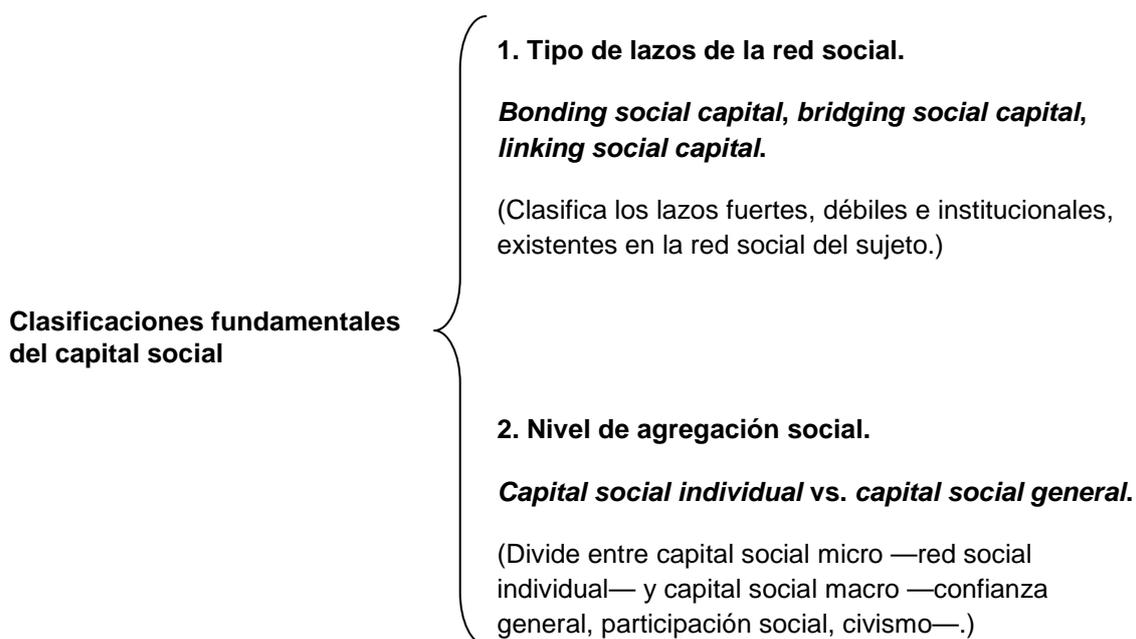
Todas las clasificaciones del capital social redundan en el empleo de unos parámetros similares: el nivel de agregación social, la intensidad y frecuencia de la interacción interpersonal, la homogeneidad/heterogeneidad de los nodos implicados y el grado de formalidad de la red.

En lo que sigue, planteamos dos grandes divisiones extendidas en la literatura, que nos parecen útiles a efectos de entender cómo opera el capital social y de analizar cuáles son sus efectos.

La primera emplea como criterio de clasificación el tipo de lazos que presenta la red social, y desglosa entre *bonding*, *bridging* y *linking social capital*. La segunda utiliza el nivel de agregación social y distingue entre *capital social individual* y *capital social general* (esquema 1.7.).

Al abordar estas divisiones, haremos referencia a otras tipificaciones, paralelas, que directa o indirectamente se vinculan a la teoría del capital social. Este es el caso de la distinción entre "grupos primarios y grupos secundarios", entre "lazos fuertes y lazos débiles", "capital social formal y capital social informal", "capital social intragrupo y capital social intergrupo", "capital social micro y capital social macro" y "asociación horizontal y asociación vertical".

Esquema 1.7. Clasificaciones fundamentales del capital social.



Fuente: Elaboración propia.

1.4.1. *Bonding social capital, bridging social capital y linking social capital.*

La primera clasificación, popular en los estudios de capital social, que emplearemos como base para nuestro análisis, separa entre *bonding social capital*, *bridging social capital* (Gittell y Vidal, 1998; Putnam, 2000) y *linking social capital* (Woolcock, 1999). Es decir, toma como referencia el tipo de lazos de la red social individual.

A modo de resumen:

El *bonding social capital* se refiere tanto a las relaciones interpersonales dentro de la familia, como a las que se establecen con los amigos cercanos, con el círculo social, con los vecinos. En general son redes densas integradas por individuos relativamente homogéneos que refuerzan los vínculos horizontales⁹¹ en el interior de la comunidad.

El *bridging* engloba las relaciones con los amigos más distantes, con los conocidos y los colegas, y los vínculos verticales con el exterior de la comunidad, con personas de diferentes grupos y desiguales características.

⁹¹ La *asociación horizontal* es una forma de «reunión» en donde la jerarquía no es un factor predominante y los componentes son más o menos iguales; existiendo unas normas asociadas y desarrollándose una acción recíproca que conduce al bien colectivo (Putnam, 1993; Kulkar Singh, 2007; Fennema y Tillie, 2008, p. 382).

Finalmente, el *linking social capital* estudia las relaciones entre los individuos, o los grupos de individuos, con las instituciones y cualquier forma de autoridad; tratando la cooperación entre estas últimas y la sociedad civil (Woolcock, 2001, p. 71; Sánchez y Pena, 2005, pp. 139-140; Wolleb, 2008, pp. 380-382; Castiglione, 2008, p. 562).

Esta clasificación descansa en el diferente grado de intensidad, reciprocidad y formalidad que opera en las relaciones interpersonales (Lin, 2008, pp. 59-60) y es útil a efectos de entender las funciones diferenciadas que a nivel socioeconómico desarrolla cada categoría del capital social.

i) Bonding social capital.

El *bonding social capital* es un entramado relacional asentado en el micro nivel y caracterizado por la cercanía y la frecuencia en la interacción interpersonal. El *bonding social capital* se asocia a los "lazos fuertes" y a los "grupos primarios", es decir a los vínculos de familia y de amistad íntima.⁹² Entra, muy a menudo, dentro de la categoría de capital social informal, que se refiere a los lazos sociales que existen fuera del contexto de las organizaciones formales.

Diversos autores atribuyen la terminología *bonding social capital* y *bridging social capital* a Gittell y Vidal (1998, p. 15), que los definieron respectivamente como "el tipo de capital social que aproxima con intensidad a la gente conocida" y como "el tipo de capital social que reúne a las personas o grupos desconocidos".

Sin embargo, a pesar del extendido uso y la creciente popularidad de los dos términos en la literatura social, tales definiciones no han sido adoptadas por el común.

En la actualidad existen dos formas de abordar estos conceptos, que consiste: en aludir a la red de relaciones que provee recursos para el agente principal, o en aludir a los recursos que para el agente principal provee dicha red de relaciones.

⁹² La dicotomía "lazos fuertes" - "lazos débiles" (Granovetter, 1973) sirve para entender la desigual utilidad de las redes que configuran el capital social (véase Szreter, 2002, p. 3). Los "lazos fuertes" son vínculos interpersonales caracterizados por una elevada intensidad relacional, expresada y conocida por el entorno; tal cual los lazos familiares, las amistades íntimas y el círculo social próximo (Granovetter, 1973; Lin, 2008). Por su parte, el término *grupos primarios* (frente a *grupos secundarios*) fue acuñado por Charles Horton Cooley en su ensayo *Social Organization* (1909). Los grupos primarios, la familia, los grupos de pares, el círculo social íntimo, marcan para Cooley la dimensión social del "yo", y en ellos se recrean relaciones estrechas, cara a cara, de asociación y cooperación. Autores como Dunphy, en *The primary group: A handbook for analysis and research* (1972), apuntan al fuerte lazo emocional que se establece entre los miembros del grupo primario y al "sistema normativo informal que controla las actividades de sus miembros" (Reyes, 2009). Estos motivos son relevantes ya que suponen que la familia y demás lazos fuertes son una fuente de bienestar y también del control social en la línea que señala Coleman (1988).

Así, algunos investigadores señalan que el *bonding social capital* se refiere a los recursos que las personas pueden obtener a partir de las relaciones dentro de su grupo (Adler y Kwon, 2002; Yuan y Gay, 2006). Sin embargo, en la red social y no en los recursos que ésta proporciona, el *bonding social capital* es entendido como los grupos relativamente homogéneos (Hoogue, 2008), y en este último sentido puede ser interpretado como: el círculo social (Lin, 2008, pp. 59-60); los lazos internos de la colectividad (Adler y Kwon, 2002, p. 19); el capital relacional de lazos fuertes, con familiares o con semejantes, los miembros de una misma familia o un grupo próximo (Sánchez Santos y Pena, 2005, p. 139; Pena y Sánchez, 2013); los amigos cercanos y vecinos (Woolcock, 2001, p. 71); los grupos de pertenencia e identidad (Durlauf, 2005); las conexiones sociales con la gente del par (Putnam, 2000; Uslaner, 2008); los grupos exclusivos y de gente similar (Warren, 2008); los lazos cercanos en comunidades pequeñas (Wolleb, 2008); las relaciones entre los familiares, los amigos y los vecinos (Foschi, 2008); los miembros de una familia y otros grupos viviendo en gran proximidad con un significativo grado de participación emocional (Raiser, 2008; Woolcock, 1998); los miembros de un mismo grupo y las relaciones entre sujetos homogéneos (Durlauf, 2008); y la familia y el soporte relacional (Lawndes y Pratchett, 2008).

En la revisión de los referentes propuestos por la literatura se advierte cierta confusión. Pertenecer a un mismo grupo o ser homogéneo en ciertos aspectos no implica *per se* la cercanía en el trato y la alta frecuencia en la interacción⁹³. Por la contra, si lo que se desea es llevar a cabo un desglose adecuado respecto a las funciones que desarrolla cada tipo de capital social debemos seguir este último criterio, el de la proximidad social, que hace variar la naturaleza de la acción y el grado de diferenciación de los recursos que proporciona la red de relaciones, más redundantes en el *bonding* y más heterogéneos en el *bridging* (Granovetter, 1973; Lin, 2008).

Ninguna opción clasificatoria es completa. Nuestra propuesta es identificar el *bonding social capital* con los lazos fuertes: familia y amistades próximas. Al hacer esta identificación suponemos que gran parte de los lazos establecidos dentro de la comunidad tienen un carácter "débil" y por tanto no suministran los recursos socioeconómicos que caracterizan a los lazos fuertes.

⁹³ Como señala Putnam (2000) es posible que un grupo *bonding* en un aspecto sea *bridging* en otro u otros.

Como veremos más adelante, el *bonding social capital* desarrolla un papel importante en cuestiones como la promoción de la salud física y mental del individuo, en la ayuda física y económica, en la felicidad y la satisfacción vital, y en la socialización y la educación.

Dentro del *bonding* puede establecerse una distinción adicional. Nan Lin (2008) separa entre *binding social capital*: lazos muy fuertes, familiares y confidentes; *bonding social capital*: mezcla entre lazos fuertes y débiles; y *bridging social capital*: relaciones en el horizonte o más allá del círculo social del individuo (lazos débiles).

ii) *Bridging social capital*.

Entendemos por *bridging* los vínculos que tienen lugar en el nivel intergrupo con los individuos y las colectividades que son ajenos a nuestro entorno social más próximo.

El *bridging social capital* consiste en las conexiones sociales con individuos de grupos heterogéneos (Putnam, 2000; Uslaner, 2008; Durlauf, 2008; Warren, 2008; Raiser, 2008). Al igual que en el *bonding*, el referente puede ser diverso. Por ejemplo, se afirma que consiste en el puentado de las relaciones con miembros de otros colectivos tanto en cuestiones étnicas como socioeconómicas (Sánchez Santos y Pena, 2005, p. 140); en los lazos que se establecen más allá de la comunidad (tal como los lazos verticales con el exterior (Wolleb, 2008); y en los contactos con gente de otros grupos (Castiglione, 2008).

El *bridging social capital* atiende entonces al capital social externo de la comunidad de lazos fuertes y no al capital social interno, intragrupo,⁹⁴ que estudia el *bonding* (Nan Lin, 2008, p. 61). Las relaciones con conocidos, colegas, los grupos secundarios⁹⁵, la gente de otros grupos y etnias, serían ejemplos de *bridging social*

⁹⁴ La distinción entre *capital social intragrupo* y *capital social intergrupo* (Durlauf, 2008; Sánchez Santos y Pena, 2005; Uslaner, 2008; Guiso et al., 2011; Granovetter, 1973) nos aproxima de una manera desigual a la forma de entender las interacciones interpersonales. En las interacciones "intragrupo" se atiende a las influencias internas generadas por los grupos y a los recursos que los miembros pueden obtener a partir de ellos (Durlauf, 2008, p. 598); sin tener en cuenta su relación con las personas y las colectividades ajenas al mismo. Mientras que las interacciones (o capital social) intergrupo son las relaciones de cooperación que enlazan varios grupos o colectividades. Así por ejemplo, en el caso de una empresa puede estudiarse su "capital social intragrupo", analizando sus elementos estructurales y cognitivos (relaciones entre los empleados, confianza y cooperación interna, códigos de conducta, normas...), y también puede analizarse su "capital social intergrupo", sus vínculos con otras firmas, con proveedores y clientes, y la confianza que se establece con tales agentes.

⁹⁵ Al contrario que en el grupo primario, en el grupo secundario el vínculo sentimental es menor o inexistente. Bajan las motivaciones expresivas y crecen las motivaciones instrumentales, sin necesidad de que exista una identidad común. El grupo secundario se suele constituir buscando un interés o meta conjunta, tipificándose como "formal" o "informal". Es evidente que los sindicatos y los grupos de

capital (Foschi, 2008). Por esta razón y como indica Fennema y Tillie (2008) este tipo de capital social tiene su analogía con los "lazos débiles"⁹⁶.

Como consecuencia de la menor proximidad social se debilitan las relaciones caracterizadas por el afecto y la interdependencia de las funciones de utilidad, y desaparece el altruismo y también la reciprocidad de corte cuasi incondicional, que son más propios del *bonding social capital*. Aparece un nuevo tipo de funciones.

En el *bridging* ganan peso las oportunidades de movilidad social, la acción colectiva, el acceso a información y recursos, la difusión del conocimiento y la promoción de la cohesión social. En cierto modo se puede afirmar que gana significación lo "instrumental" sobre lo "expresivo" (Granovetter, 1973; Lin, 2008).

iii) Linking social capital.

Tipo de capital social introducido por Michael Woolcock para hacer referencia a la relación entre los individuos y/o las agrupaciones de individuos con cualquier forma de autoridad (Woolcock, 2001; Sánchez Santos y Pena, 2005, pp. 139-140).

Autores como Szreter (2002) lo identifican como un tipo de *bridging social capital*; pero de naturaleza más vertical⁹⁷ ya que se refiere a los lazos con gente que se encuentra en una posición de autoridad y poder, como los representantes de las instituciones públicas (los partidos políticos, la policía, el propio gobierno) y privadas (los bancos).

El *linking social capital* también ha sido definido como la capacidad para detraer recursos, ideas e información de las instituciones formales que son foráneas a la comunidad (Woolcock, 2001; Foschi, 2008; Lawndes y Pratchett, 2008); las relaciones jerárquicas entre ciudadanos y agentes en posiciones de autoridad, usualmente el

interés no casuales son formales, mientras que "los contactos" y "los conocidos" constituyen lo que se llama el grupo secundario informal.

⁹⁶ Frente a los "lazos fuertes", los "lazos débiles" tienen un valor reducido en la interacción temporal, en la intensidad emocional, en la intimidad (confianza mutua) y en la reciprocidad (Granovetter, 1973, p. 1361; Krackhardt, 1992, pp. 218-219), y además se caracterizan por contar con pocas amistades en común (Millán y Gordon, 2004, p. 728); este es el caso de los "conocidos", los que por lo vulgar se denominan "colegas", y en general y con laxitud los llamados "contactos".

⁹⁷ La *asociación vertical* se basa en el puenteadado de lazos a través de diversas divisiones jerárquicas y sociales, como el estatus socio-económico, la religión o la casta (Kultar Singh, 2007, p. 36; Wolleb, 2008). Las relaciones verticales pueden facilitar el acceso a una información y a unos recursos materiales que sean de gran utilidad para el individuo y la comunidad. Las redes verticales, señalan estos autores, tienden a estar más institucionalizadas que las horizontales y son más difíciles de mantener salvo que medien la razón estratégica o el corto plazo.

gobierno (Raiser, 2008); y la conectividad social, jerárquica y formal, que opera dentro de las organizaciones (Castiglione, 2008).

En conjunto, el elemento caracterizador es la conectividad entre agentes en distintas posiciones jerárquicas y la relación desigual de poder y de acceso a los recursos (Castiglione, 2008, p. 563). Sánchez Santos y Pena (2012), basados en los trabajos de Akerlof sobre economía de la identidad (*Identity Economics*), proponen un enfoque del *linking social capital* que refleje la idea de "identidad grupal"⁹⁸ favorecedora de la buena gobernabilidad y de la consecución de objetivos colectivos. Así, se mantiene el vínculo entre la ciudadanía y las autoridades bien que ahora se trata de una "contribución" mutua. Esta visión propone con acierto un entramado relacional a nivel macrosocial que cubre el espacio que ocupan el *bonding* y el *bridging social capital* en los niveles micro- y meso-.

Las funciones socioeconómicas atribuibles al *linking social capital* tienen su base en la provisión de recursos, ideas e información entre autoridades y ciudadanía, y el aporte que realizan la identidad y la cohesión social al bien económico, político y social.

1.4.2. "Capital social individual" frente a "capital social general".

La segunda gran clasificación que encontramos en la teoría, en razón del nivel de agregación social, es la que divide entre "capital social individual" y "capital social general".

El capital social individual atañe a la dimensión micro y se define como "el conjunto de atributos personales y redes de acceso que facilitan a los individuos la consecución de objetivos de mercado y no mercado, fruto de la interacción con otros individuos. Es decir, el capital social individual es la red de relaciones poseída por un determinado sujeto y su valor radica en los recursos, tangibles e intangibles, que éste pueda extraer de ella" (Pena y Sánchez, 2013).

Por su parte, el capital social general se centra en los aspectos macrosociales abandonando el estudio de las redes individuales y los recursos imbricados en ellas. En este planteamiento el capital social es un bien colectivo y no solo individual, y los

⁹⁸ Otros autores como Lin (2008) se refieren a éste como "*belonging social capital*", en su concepción micro o comunitaria.

campos habituales de análisis son la confianza generalizada, la integración social, el civismo, la cohesión, la solidaridad o la participación social.⁹⁹

Este desglose es relevante porque puntualiza los dos grandes enfoques del capital social. Mientras el enfoque micro se centra en la estructura relacional del sujeto focal, compuesta por lazos fuertes (*bonding social capital*) y por lazos débiles (*bridging social capital*) y en los recursos a los que el individuo tiene acceso y es capaz de movilizar, el macro tiene un marcado carácter culturalista, donde se realzan ciertos atributos que tienen el potencial de favorecer al buen funcionamiento de la economía y la sociedad.

2. MODELO GENERAL EXPLICATIVO DEL CAPITAL SOCIAL.

A partir de lo señalado anteriormente, la literatura presenta un agujero teórico crucial, derivado de la disonancia que provoca el doble concepto de capital social (Portes, 2000).

Así, una de las mayores controversias es la que opone el capital social como recurso individual (Bourdieu, 1986; Burt, 1992; Lin, 1999) al capital social como un atributo colectivo de las sociedades (Putnam, 1993; Fukuyama, 1995; Bowles y Gintis, 2002).

La relación entre el capital social individual y general, o lo que es lo mismo, el engranaje entre sus dimensiones micro y macro, constituye uno de los grandes pozos de la teoría. Nuestro propósito es profundizar en este punto y desarrollar un modelo general de comportamiento del capital social.

En este sentido, Nan Lin (1999b) expresa que la operatividad del capital social debe analizarse primariamente en el nivel micro, es decir en la red social del individuo y en sus recursos asociados, para abordar a partir del mismo el proceso vehicular con los aspectos macrosociales. La secuencia lógica es entonces partir del capital social micro tratando de alcanzar el macro por agregación (Paldam, 2000; Glaeser et al., 2002, p. 443).¹⁰⁰ La razón subyacente estriba en que el capital social como factor de desarrollo

⁹⁹ Estas variables suelen englobarse dentro del capital social formal (Raiser et al., 2001, p. 3; Pichler y Wallace, 2007, p. 22).

¹⁰⁰ Glaeser, Laibson y Sacerdote (2002, p. 443) definen el *capital social agregado* como "el promedio de los capitales sociales individuales ajustado a las externalidades relevantes". Esta agregación no es una suma ya que habría que considerar las externalidades. Las externalidades para el conjunto social a partir del capital social individual no tienen por qué ser inmediatas.

(confianza general, cohesión social, civismo) es alimentado por los factores "micro" cognitivos y estructurales tales como la educación, la prosocialidad de los valores inculcados, el entorno familiar, las experiencias vividas y en general las interacciones dentro de las redes personales (Granovetter, 1973, p. 1373; Adler y Kwon, 2002, p. 27; Uslaner, 2008, p. 108; Pena y Sánchez, 2013). Es decir, lo macro debe guardar una clara relación con factores micro.

No obstante, cabe señalar que todos estos autores reconocen causalidades que no demuestran. Solo Lin propone un modelo que sin embargo no contrasta.

Siguiendo la estrategia que se centra en lo micro y se extiende por el vínculo de causa y efecto (bidireccional) con los aspectos macro, tomaremos como eje de nuestro análisis el concepto de capital social individual, que definimos como "el conjunto de atributos personales y redes de acceso que facilitan a los individuos la consecución de objetivos de mercado y no mercado, fruto de la interacción con otros individuos. Es decir, el capital social individual es la red de relaciones poseída por un determinado sujeto y su valor radica en los recursos, tangibles e intangibles, que éste pueda extraer de ellas" (Pena y Sánchez, 2013, 2015). A su vez, es importante recordar que el capital social general consiste en "...rasgos de la organización social, como la confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones coordinadas" (Putnam, 1993). En tanto que el primero es una inversión individual, el segundo es una forma de capital colectivo.

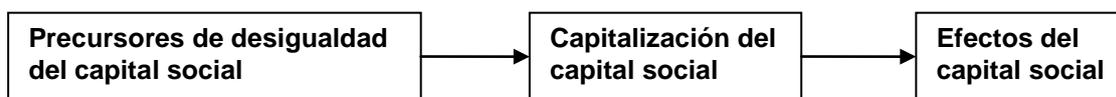
Nuestro punto de partida es el modelo del capital social que plantea Nan Lin, que emplearemos para contrastar el citado vínculo entre el capital social individual y el capital social general, y estudiar la estructura de las redes de relaciones individuales y sus efectos.

Para Lin (1999b, p. 35), el capital social puede ser definido como los recursos imbricados en una estructura social a los que se tiene acceso y/o son movilizados para la acción que se persigue. Según esta definición, la noción de capital social contiene tres ingredientes: los "recursos insertos en la estructura social"; la "accesibilidad de los individuos a dichos recursos"; y la "utilización o la movilización de dichos recursos sociales en las acciones propuestas". Por lo tanto y dicho de otra forma, el capital social así concebido comprende tres elementos: el "estructural" (*embeddedness*), la "oportunidad" (accesibilidad) y la acción orientada o empleo de los recursos (movilización).

En resumen, el capital social se puede aprehender como la red de relaciones del sujeto focal y sus recursos asociados. Esta red se encuentra condicionada tanto por activos colectivos (confianza, normas sociales) como por el tipo de estructura en la que se sitúa el sujeto y también por la posición que ocupa en la misma. Todo ello determina la dotación de capital social a la que se tiene acceso¹⁰¹. Junto a ello otros factores socioeconómicos influyen en la capacidad de movilización de los contactos y los recursos asociados. Por último, los retornos o beneficios del capital social individual son instrumentales (riqueza, estatus, poder) y expresivos (salud, bienestar, reconocimiento...)¹⁰².

Siguiendo este razonamiento, el Modelo de Lin está estructurado en tres bloques que explicaremos a continuación: "Precusores de desigualdad" (factores condicionantes en la configuración del capital social), "Capitalización del capital social" (acceso y movilización efectiva de los recursos asociados a la red) y "Efectos del capital social" (rendimiento del capital social) (véase esquema 1.8.).

Esquema 1.8. Modelo del capital social de Nan Lin, en tres bloques.



Fuente: Elaboración propia a partir de Lin (1999b).

Este modelo nos servirá para profundizar en la interacción, bidireccional, que se produce entre este capital social individual (micro) y el capital social general (macro). Los activos colectivos, de naturaleza macrosocial, influyen en la disposición de la red social del sujeto focal. Estos activos son a su vez condicionados por lo que denominaremos "factores contextuales - culturales". De este modo, diversos elementos que habitualmente se identifican con el capital social en su concepción macro (confianza, normas, valores, cohesión...) están influyendo en el capital social micro. Esto es, la confianza general y las normas inciden en las redes. A la inversa, uno de los

¹⁰¹ Su extensión y su profundidad. Esto es el número de agentes a los que se tiene acceso y los recursos potencialmente asociados a los miembros de la red.

¹⁰² Señala Flap (1994) que el capital social individual es definido por las siguientes tres dimensiones: 1) el (número de) *álteres* en la red social del individuo; 2) los recursos a los que estos *álteres* dan acceso; y 3) la disponibilidad de los recursos asociados a los *álteres* para el individuo. Por su parte Lin define el capital social como "los recursos imbricados en una estructura social que son accesibles y/o movilizables para acciones propuestas" (Lin, 2001, p.29) (véase Van der Gaag y Snijders, 2005).

outputs del capital social individual es el impacto sobre capital social general, en concreto en la confianza social que es uno de sus principales indicadores. Ambos motivos, el de los factores contextuales - culturales que inciden en la formación del capital social, y el de la influencia del capital social individual en el capital social general, no son abordados por Nan Lin (1999b), siendo sin embargo cuestiones muy relevantes a esclarecer en la teoría del capital social.

2.1. Precusores de desigualdad del capital social individual.

El primer bloque del modelo se refiere a las condiciones precursoras del capital social, esto es, los factores condicionantes y el contexto que facilitan o restringen la capitalización. El vínculo causal que se establece entre los bloques uno y dos explica la desigualdad en la dotación del capital social individual, que es la preocupación del Modelo de Lin (esquema 1.9.).

Los factores condicionantes inciden por tanto en el conjunto de redes construidas¹⁰³ o recibidas por el sujeto focal (capital social) a través de una historia relacional previa que le proporcionará a posteriori el acceso a un *pool* de recursos, útiles en la consecución de objetivos personales, tanto "instrumentales" (influencia, información y oportunidades, poder, ingreso, status) como "expresivos" (identidad, reconocimiento, soporte emocional, ayuda mutua...).

Estas redes sociales¹⁰⁴ están compuestas por lazos de distinto signo. En general podemos dividir entre redes de lazos fuertes y redes de lazos débiles. Como señalamos con anterioridad, los "lazos fuertes" son vínculos interpersonales caracterizados por una elevada intensidad relacional, expresada y conocida por el entorno. Es el caso de los lazos familiares, las amistades íntimas y el círculo social próximo (Granovetter, 1973; Lin, 2008). Los "lazos débiles" tienen, por la contra, un valor reducido en la interacción temporal, en la intensidad emocional, en la intimidad (confianza mutua) y en la reciprocidad (Granovetter, 1973, p. 1361; Krackhardt, 1992, pp. 218-219), y además se caracterizan por contar con pocas amistades en común (Millán y Gordon, 2004, p. 728). Este es el caso de los "conocidos", los "colegas" y en general los "contactos". La naturaleza de los lazos débiles es más utilitarista e instrumental, siendo eficaces a

¹⁰³ A modo de una inversión que le procurará un retorno al sujeto focal.

¹⁰⁴ Desde un punto de vista socioeconómico los lazos personales (*links*) son determinantes por tres razones: (1) Las preferencias de los otros afectan a las preferencias personales en la toma de decisiones, (2) generan confianza social y (3) constituyen un modo privilegiado de acceso a los recursos en red permitiendo reducir los costes de transacción e información (Pena y Sánchez, 2013).

efectos de proveer recursos de los que no dispone el sujeto focal. Mientras que los lazos fuertes y las acciones expresivas que conllevan su útiles para preservar los recursos ya poseídos (Lin, 1999b, 2008; Pena y Sánchez, 2015). Esta dicotomía lazos fuertes/lazos débiles tiene su reflejo en las tres formas de capital social que identifica la literatura de esta rama de la ciencia social. Por un lado está el capital relacional de lazos fuertes, o *bonding social capital* que recoge las relaciones interpersonales dentro de la familia y con el círculo social más próximo. De otro lado está el *bridging social capital* que engloba las relaciones con personas de otros grupos y con desiguales características. Finalmente, tenemos un capital de vínculo institucional, o *linking social capital*, que atiende a las relaciones entre los individuos, o los grupos de individuos, con las instituciones y cualquier forma de autoridad (Woolcok, 2001, p. 71; Sánchez Santos y Pena, pp. 139-140; Wolleb, 2008, pp. 380-382; Castiglione, 2008, p. 562). El *bonding* y *bridging social capital* forman parte entonces del capital social individual, en cuanto que son una expresión de los lazos fuertes y débiles del sujeto con otros individuos y grupos, del mismo modo que el *linking social capital*, que, señala Szreter (2002), es un tipo de *bridging social capital* pero de naturaleza más vertical.¹⁰⁵

Las condiciones precursoras de la desigualdad del capital social, es decir que afectan a la inversión y dotación en capital social por parte del sujeto focal, se pueden enumerar al modo que sigue:

- La estructura social y el entorno en el que se inserta el individuo. Con variaciones en el nivel cultural, educativo, industrial y tecnológico, la extensión de los recursos físicos y naturales, la productividad económica, etc.¹⁰⁶

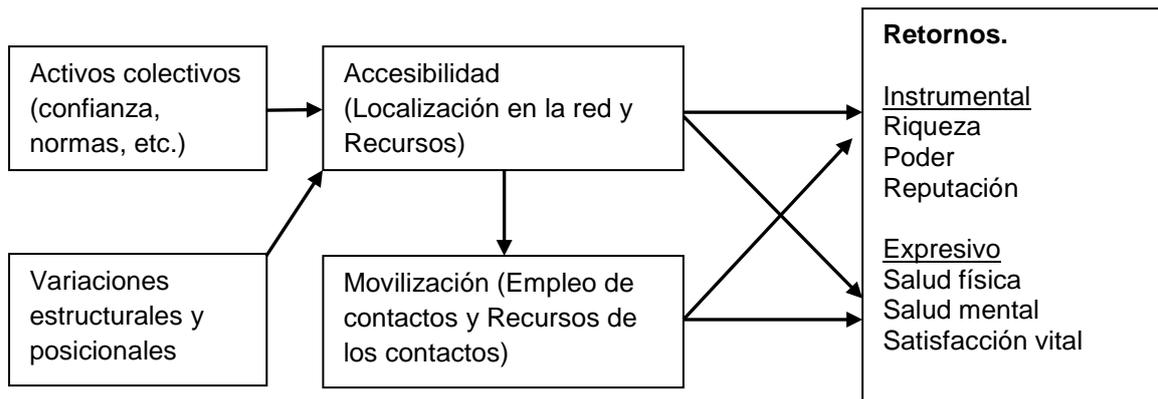
¹⁰⁵ Si bien este motivo ha sido explicitado en el apartado que trata la clasificación del capital social, creemos conveniente recordar el significado de los diferentes tipos de redes que forman parte del capital social individual, para el mejor entendimiento del Modelo de Lin.

¹⁰⁶ En este sentido y desde un punto de vista estructural y de reproducción de clases, indica Bordieu (1986, p. 51) que «El volumen de capital social poseído por un agente dado depende del tamaño de la red, de las conexiones que realmente puede movilizar y del volumen del capital (económico, cultural o simbólico) [por tanto del tipo de estructura] poseído en su propio bien por cada uno de aquellos a los que está conectado». En cierto modo el sujeto focal adquiere un *capital social heredado* o conjunto de contactos, relaciones y formas de comportamiento con que una familia y/o comunidad enriquece a sus miembros. Señala Bordieu (1986) que el mundo familiar tiene una gran importancia en la transmisión de capital cultural y capital social, indicando la utilidad del último a la hora de favorecer el rendimiento del capital humano. Dasgupta (2005), citando a Wintrobe (1995), postula que los padres, consciente e inconscientemente, invierten su tiempo y su dinero en unos canales de relaciones que luego heredan sus hijos. Para ver también como afectan las circunstancias estructurales de un sujeto en su acumulación de capital social véase: Glaeser, Laibson y Sacerdote (2002).

- La posición dentro de la estructura. En la estructura, los individuos pueden ocupar diferentes posiciones en el estrato social, cultural, político y económico.

- Los activos colectivos. Atributos de naturaleza macro, tales como la confianza general, las normas sociales o la fortaleza de las instituciones familiares, inciden en las relaciones y las redes y en la utilidad de los recursos que imbrican.

Esquema 1.9. Modelo de la teoría del capital social individual, de Nan Lin (1999b).



Fuente: Lin (1999b).

Los activos colectivos son a su vez condicionados por "factores contextuales - culturales", que la literatura trata en ocasiones como "fuentes" del capital social. Estos factores tienen el potencial de fijar o modificar la categoría cognitiva (normas y valores), la estructural (redes sociales) y la relacional (confianza) del capital social. Son elementos externos¹⁰⁷ que también influyen en su construcción, su mantenimiento o destrucción¹⁰⁸. Dado que paradójicamente este es el aspecto más estudiado (pues pocos trabajos analizan el funcionamiento del capital social, centrándose más bien en sus fuentes y efectos), haremos un resumen de los principales condicionantes.

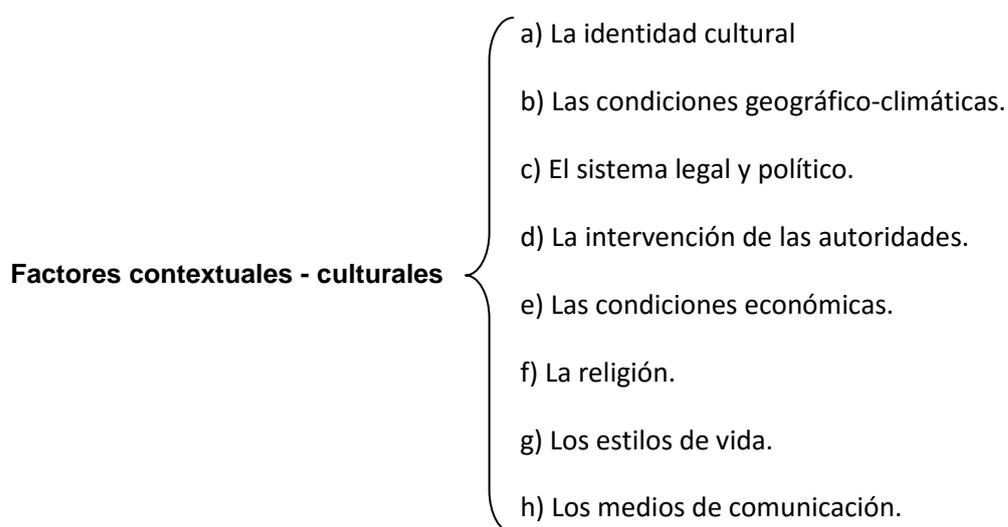
¹⁰⁷ Cabe señalar que junto a los elementos "externos" o "exógenos" (los factores contextuales culturales que citamos) se encontrarían en su tipificación como fuentes del capital social los elementos "internos" o "endógenos". Recordemos que el capital social se puede entender como una acumulación de activos cognitivos (normas, valores), estructurales (red social) y relacionales (confianza). Siendo así, las fuentes endógenas del capital social son los activos que formando parte del capital social son a su vez fuente de otros activos. Tal es el caso de la confianza que es un activo relacional que además de lubricar el sistema de intercambio socioeconómico favorece, como fuente, la construcción y el mantenimiento de la red social; o de los valores (p. ej. la honestidad) que como activo del capital social reducen los costes de transacción, favoreciendo a su vez el aumento de la confianza particular o social (también activo constitutivo del capital social).

¹⁰⁸ En este punto el término "destrucción" engloba la generación de "capital social negativo" (*bad social capital*).

Factores contextuales - culturales.

Los estudios de capital social se han centrado en un conjunto de ocho factores contextuales - culturales. (Esquema 1.10.).

Esquema 1.10. Factores contextuales-culturales en el capital social.



Fuente: Elaboración propia.

a) La identidad cultural.

Por *identidad cultural* nos referimos al conjunto de sucesos históricos, referentes, tradiciones, usos y costumbres, normas y valores que comparte una población.

A nivel "micro", Gui (2000, p. 159) apunta que la historia común, compartida por los miembros de una amplia familia, un grupo de amigos o una asociación, es una ventaja relacional y constituye una fuente de capital social. A nivel macro, Uslaner (2008, p. 108), Guiso et al. (2011, p. 469) y Akerlof y Kranton (2010, p. 4) indican que los episodios históricos experimentados por una población, los símbolos en común (ej. la bandera americana) y la identidad promueven el capital cívico y la confianza.

Igualmente, la homogeneidad cultural muestra correlación con la cohesión social, la confianza, y con la productividad y el crecimiento económico; mientras que la heterogeneidad y la polarización conllevan un menor grado de confianza, de cooperación cívica y un peor funcionamiento institucional (Knack y Keefer, 1997; Platteau, 1994; Easterly y Levine, 1997; Barro, 1997).

b) Condiciones geográfico-climáticas.

Guiso, Sapienza y Zingales (2011, p. 466) señalan el factor geográfico y recogen el ejemplo de aquellos lugares montañosos en los que la nieve y otros accidentes físicos hacen necesaria la cooperación entre pastores, agricultores y otros habitantes de la zona, lo cual, año a año recrea un uso en común que incrementa el stock de capital social.

En una línea similar, Durante (2009)¹⁰⁹ expresa que en los lugares de Europa con mayor variabilidad climática se da un mayor nivel de confianza. En su visión, la correlación surge porque la variabilidad climática genera una mayor necesidad de aseguramiento mutuo, que solo puede alcanzarse si se produce la suficiente cooperación. Esta es la razón que ofrece Elinor Ostrom (2000) cuando señala que las asociaciones en comunidades locales han llegado a soluciones muy creativas para enfrentarse a problemas medioambientales.

c) El sistema legal y político.

La existencia de un sistema legal sólido, donde se mantiene la ley y el orden y se vela por la transparencia, supone un entorno manifiestamente favorable (Uslaner, 2008, p. 111; Wolleb, 2008, p. 381; Van Deth, 2008, pp. 204-205; Guiso et al., 2011). Al contrario, se ha evidenciado que al mismo nivel estructural de carga negativa (los gobiernos corruptos e irresponsables, la cleptocracia) se destruye la confianza (Uslaner, 2008, p. 112; Barro, 1997).

La democracia¹¹⁰ y las instituciones políticas también pueden favorecer la confianza social, así como alentar el compromiso con determinados valores y los objetivos sociales (Van Deth, 2008, p. 203; Muller y Seligson, 1994; Zamagni, 1995; Castiglione et al. 2008, p. 7). En este sentido es clarificadora la obra de Mancur Olson, *Poder y prosperidad* (2001), donde se argumentan los beneficios socioeconómicos que esta forma de gobierno implica frente a la anarquía y la autocracia.

¹⁰⁹ Tomado de Guiso et al. (2011, p. 466).

¹¹⁰ Del mismo modo que la democracia puede generar buen capital social, también puede destruirlo e incluso favorecer el denominado "capital social negativo". Fukuyama (1995, p. 4) escribe que el vicio de la democracia es el de promover el excesivo individualismo y la falta de disposición para los asuntos públicos. En otro sentido, Warren (2008, p. 142) señala que el grado de democracia, en cuanto a su configuración estructural e institucional, puede permitir o no la aparición del capital social negativo y de sus externalidades negativas; este es el caso del nepotismo, clientelismo y la corrupción política. Por todo ello, Barro (1997, pp. 7, 49, 51, 58, 86) se muestra cauto al hablar de los efectos de la democracia sobre el crecimiento económico; para él lo que sí ejerce un claro efecto beneficioso es la protección de los derechos de propiedad. Tal y como dice este autor, una democracia que no esté bien implementada, en donde exista una gran libertad política, en donde tengan poder los grupos de interés y no haya un buen control gubernamental, puede frenar la prosperidad económica.

El sistema legal es asimismo fuente (positiva o negativa) de capital social por su importante influencia en la red social familiar (*bonding social capital*).

c) Intervención de las autoridades.

Las autoridades contribuyen en la generación de capital social si actúan sobre el espacio urbano: trabajando un buen diseño de la ciudad donde se creen zonas de esparcimiento, centros cívicos y en general múltiples lugares en los que la gente interactúe y renueve vínculos (Dasgupta, 2005).

A su vez, también favorecen el capital social vigilando y protegiendo los actos colectivos, las actividades culturales y las comerciales; y promocionando los símbolos identitarios que inducen un sentimiento de pertenencia y reclamo (Segovia, 2007).

En una línea distinta, las autoridades pueden desarrollar políticas que inciden en el capital social auspiciando el fortalecimiento de las instituciones intermedias (Castiglione et al., 2008, p. 7).¹¹¹ Este es el caso del fomento a la creación de asociaciones de participación social y la política de impulso a la familia, como aquellas que tienen como objetivo el fomento de la maternidad (Esping-Andersen, 2002) o la que alienta la compatibilización horaria. Estos contextos favorecen la relacionalidad y revierten en familias más fuertes, vecindarios más seguros, escuelas más efectivas y en una vida pública con mayor interacción social (Putnam, 2000, p. 406).

d) Condiciones económicas.

Por "condiciones económicas" nos referimos principalmente a la estabilidad laboral y a la igualdad salarial de los individuos que forman parte de la población activa. Estos factores se correlacionan con el grado de confianza social y en general favorecen el comportamiento prosocial¹¹². (Véase Kawachi et al. 1997, p. 1491; Barro, 1997; Guiso et al., 2011, p. 427; Knack y Keefer, 1997, p. 1282; Uslaner, 2008, p. 108).

Las condiciones económicas favorables, constituidas en una fuente de capital social, son determinadas a partir de diferentes variables. El Estado puede favorecer la

¹¹¹ A pesar de la apriorística utilidad de las políticas citadas es de advertir que la intervención pública puede llegar a deteriorar gravemente el capital social cuando se lleva a cabo en áreas que son manejadas con mayor eficiencia por el sector privado o por la sociedad civil (Fukuyama, 1999; Novak, 1999). La razón estriba en que la habilidad para cooperar se basa en el hábito y la práctica; y si el Estado entra a la organización del "todo", la población se iniciará en la dependencia y al poco perderá sus habilidades espontáneas de trabajo y cooperación.

¹¹² Señalan Kawachi et al. (1997, p. 1491) que el aumento de la desigualdad salarial se resuelve en un incremento del nivel de frustración que puede tener consecuencias en el comportamiento y en la salud.

movilidad de clase, la igualdad de oportunidades, la estabilidad laboral y el respeto a los derechos de propiedad de las personas físicas y jurídicas (Fukuyama, 1999; Knack, 2002, p. 1276; Uslaner, 2008, p. 113).

e) Religión.

La religión y/o los grandes principios religiosos ejercen una influencia significativa en el capital social. Autores como Guiso, Sapienza y Zingales (2011, p. 426) y Paldam (2000) afirman que es una fuente principal en la acumulación de capital social. Putnam (2000) adicionalmente considera la secularización entre las causas que han impulsado su declive en las últimas décadas.

La influencia de la religión en el capital social se concreta a partir de dos vías.

Por una parte, (1) la transmisión de valores. Si la naturaleza de dichos valores es prosocial, en el sentido que favorece la cooperación¹¹³ y el bien común, la religión actúa como fuente de capital social (Barro y McCleary, 2003, 2006; Putnam, 2000; Fukuyama, 1999). De otro lado, (2) su impacto sobre la sociabilidad y el asociacionismo. La religión influye positivamente en ambos motivos tanto porque la naturaleza prosocial de los valores incide en la faceta cognitiva y relacional (confianza y confiabilidad, deseo de socializar) de los sujetos (véase Uphoff, 2000), como por su impulso del asociacionismo (Putnam, 2000, p. 63).

f) Estilo de vida.

El estilo de vida de los individuos y de los grupos es otro factor que afecta a la configuración del capital social, debido a sus implicaciones tanto en las normas y los valores como en las redes sociales.

Entre los elementos caracterizadores del estilo de vida citamos:

- La innovada presión de tiempo y trabajo y el cambio de rol de la mujer; cuestiones que parecen influir negativamente a la participación en actividades asociativas (Putnam, 1995b, 2000) y también, en múltiples casos, al capital social intrafamiliar (Coleman, 1988; Fukuyama, 1995).

- La movilidad residencial, la suburbanización y la expansión residencial. Por un lado, la movilidad residencial, por causa laboral o por inestabilidad familiar, conlleva la pérdida de lazos personales y altera la pertenencia en grupos y asociaciones (Coleman,

¹¹³ Esta cooperación social englobaría tanto el "civismo" como la adecuada configuración de las estructuras sociales básicas.

1988; Glaeser et al., 2002). Por el otro, la suburbanización provoca un mayor aislamiento del individuo respecto al grupo social (Szreter, 2002, p. 11; Adler y Kwon, 2002). Señala R. Putnam (1995b, p. 670) que la vida en villas y ciudades más pequeñas está correlacionada con mayores niveles de confianza y de participación cívica.

- La televisión, la revolución digital (ej. internet, videojuegos) y otros cambios tecnológicos. Estas cuestiones desplazan el tiempo dedicado a la interacción social y también afectan a los elementos cognitivos y relacionales del capital social. Debido a su importancia, serán tratadas en el apartado g).

- Los trastornos en el matrimonio y los lazos familiares, y el aumento del individualismo. Es incuestionable la pérdida de vínculos familiares acaecida en las últimas décadas, que tiene que ver con un aumento en el número de divorcios, de familias monoparentales y en el de gente no casada. Además de los efectos en el capital social micro (red social familiar), señala Putnam (1995b, p. 671; 2000) que los contextos citados inciden negativamente en la percepción de confianza social y en la participación cívica.

- El crecimiento del estado del bienestar. Si bien la relación que se establece entre el capital social y el estado de bienestar es bidireccional, en lo que nos interesa Fukuyama (1995, pp. 313-314, 1999) y Novak (1999) indican que el crecimiento del segundo es una causa principal en la pérdida de participación cívica porque provoca un efecto *crowding out* de la iniciativa privada y en general debilita el peso y la "capacidad" de la sociedad civil.

- Otros factores vinculados al estilo de vida que indica Putnam (2000) en el desglose de causas del deterioro del capital social son: la creciente desilusión con la vida pública y la revuelta cultural contra la autoridad (con el aumento del consumo del sexo sin compromiso, drogas, alcohol, etc.).

g) Los medios de comunicación.

Desde la perspectiva en la que queda afectada la relacionalidad, el consumo de televisión e Internet tiene un coste de oportunidad al reducir las interacciones personales y las actividades colectivas (Putnam, 2000; Ruiz-San Román et al., 2009), familiares y comunitarias; provocando además la sustitución (o *crowding out*) del ocio disfrutado en grupo por el ocio disfrutado en privado (Corneo, 2002; Bruni y Stanca, 2008).

Los medios de comunicación también pueden ser una vía de información cooperativa y positiva en lo colectivo¹¹⁴; pueden fomentar la cohesión dentro de las comunidades y funcionar como canales de información vertical (Fennema y Tillie, 2008, p. 361); y también sirven para mantener el contacto entre personas y colectivos en las redes sociales virtuales y en las comunidades informales de aprendizaje (webs, blogs, wikies)¹¹⁵ (Ruiz-San Román et al., 2009, p. 217; González Reyes, 2009; Antoci, Sabatini y Sodini, 2010).

Desde otro enfoque o segunda perspectiva, los medios de comunicación afectan el capital social porque también crean opinión (Dasgupta, 2005); tienen potencial para promover valores —prosociales o bien anticívicos y materialistas— en la ciudadanía (Putnam, 2000, p. 243), formas de comportamiento y estilos de vida.¹¹⁶ Sus contenidos repercuten, las veces de una forma prescriptora en la percepción social, las actitudes y las creencias, y afectan a los procesos mentales, a la confianza,¹¹⁷ e incluso a la salud psicosomática (Bruni y Stanca, 2008, p. 510; Ruiz-San Román et al., 2011).

A modo de síntesis y adoptando la terminología propia de Glaeser et al. (2002), podemos afirmar que:

Hipótesis 1. El capital social sigue la lógica de los procesos inversores y por tanto está condicionado por la rentabilidad esperada. En este sentido, diversos condicionantes contextuales afectan al capital social individual, medido por la red social del sujeto focal, y al capital social general medido por el nivel de confianza social.

¹¹⁴ Como ejemplo paradigmático, el término *Netroots*, acuñado en 2002 por Jerome Armstrong, sirve para describir el activismo político organizado a través de blogs y otros medios de comunicación en línea, incluidos los servicios de redes sociales y wikis.

¹¹⁵ Siendo en algunos casos verdaderamente útil a la hora de proveer información, oportunidades y bienestar personal (Antoci, Sabatini y Sodini, 2010).

¹¹⁶ La acción de la televisión y de Internet como agentes socializadores difiere en parte. En el segundo caso, el usuario que escoge el contenido se vincula a un evento denominado «de la socialización de referentes» por el que se identifica con unos grupos determinados encontrando así el material necesario para avalar su persona, opiniones, y ahondar en lo que le interesa.

¹¹⁷ Cabe señalar el posible efecto adverso de la televisión en la confianza social, pues parece demostrado que a mayor consumo de este medio crece el escepticismo acerca de la benevolencia y la confiabilidad de las otras personas (Putnam, 1995; Freitag, 2003; Ruiz-San Román et al., 2011).

2.2. La capitalización de las redes personales.

El segundo bloque del modelo atiende al modo en que los individuos capturan los recursos imbricados en su red de relaciones con el propósito de alcanzar unos objetivos determinados (Lin, 1999, p. 32; Pena y Sánchez, 2015) (ver gráfico 1.9.).

Este bloque de capitalización diferencia entre la accesibilidad social y la movilización. Como ya indicamos, Lin insiste en la necesidad de distinguir dos dimensiones: un individuo puede ocupar cierta posición en la estructura social y tener acceso a un conjunto de nodos presentes en su red, y, sin embargo, puede tener o no capacidad de movilización de los mismos para ciertas acciones.¹¹⁸

La medición de la accesibilidad nos proporciona un inventario de los sujetos y recursos accesibles, a priori, para una persona, pero esto no implica que el sujeto focal pueda movilizarlos efectivamente. Por lo tanto, la movilización se debería centrar en los recursos efectivamente movilizados.

En este sentido, se debe advertir que el análisis de los condicionantes de la accesibilidad y la movilización es de gran complejidad dado que tiene un paralelismo causal con los determinantes (necesidades, proximidad relacional del sujeto focal con sus lazos, recursos propios...) de las decisiones individuales. En ambos casos (accesibilidad y movilización) los determinantes no son homogéneos. La movilización requiere ciertas habilidades sociales,¹¹⁹ al igual que la posibilidad de un pago o retorno diferido por el recurso provisto. Variables como la educación, la actividad laboral, el ingreso e incluso el hábitat urbano se encuentran claramente relacionadas con la movilización de tipo experta (Pena y Sánchez, 2015). Por otra parte, los valores, la moral y la reputación juegan un rol decisivo induciendo expectativas de compromiso; al igual que el contexto social, la confianza social y las normas e instituciones culturales, que están ligadas naturalmente a la posibilidad de que sus obligaciones sean reconocidas y pagadas.¹²⁰ Por esta razón, en el segundo bloque de capitalización también actúan los

¹¹⁸ En cualquier caso y tal y como señala Lin (1999b, p. 142), la expectativa general es que cuanto mejores sean los nodos (y recursos) a los que se tiene acceso, mejores serán los recursos que se podrán movilizar con el propósito de unos objetivos determinados.

¹¹⁹ Esta cuestión de los atributos personales (carisma, habilidades sociales, valores personales) se recoge en la definición de "capital social individual" planteada previamente.

¹²⁰ La relevancia de la reputación, la moral y la reciprocidad quedan reflejadas en la definición de capital social individual que proporciona Durston y que dice: «el capital social individual consta del crédito que ha acumulado la persona en la forma de la reciprocidad difusa que puede reclamar en momentos de necesidad a otras personas para las cuales ha realizado, de forma directa o indirecta, servicios y favores en cualquier momento en el pasado» (Durston, 2000, p. 21).

factores contextuales-culturales que afectan como precursores a la creación y solidez de la red social.

Cabe señalar que a partir del Modelo de Lin, nosotros diferenciamos (esquema 1.11) entre la "movilización doméstica", en la que actúa el capital social de lazos fuertes, y la "movilización experta", más asociada al capital social de lazos débiles. Ambos tipos de movilización buscan objetivos diferentes y conllevan, como veremos en el siguiente apartado, distintos efectos.

A partir de lo señalado podemos afirmar que:

Hipótesis 2. En el proceso de capitalización del capital social se debe diferenciar entre el acceso a los recursos imbricados en la red de lazos personales (accesibilidad) y la capacidad para movilizarlos efectivamente (movilización).

2.3. Los efectos del capital social individual: instrumentales, expresivos e instrumentales.

El tercer bloque del modelo planteado hace referencia a los rendimientos sociales e individuales del capital social (ver tabla 1.5.).

A continuación diferenciamos tres resultados o efectos: (1) el retorno instrumental, (2) el retorno expresivo, y (3) el retorno macrosocial (tabla 1.5. y esquema 1.11.).

El retorno instrumental se asocia a la movilización experta o empleo efectivo de la red social de lazos débiles (*bridging social capital*). El retorno expresivo a la movilización doméstica o uso de la red social de lazos fuertes (*bonding social capital*). Y el retorno macrosocial a la utilización de la red social de lazos débiles de naturaleza más vertical (*linking social capital*). Sin embargo y como veremos no se puede hablar de "exclusividad" y los tres tipos de capital social proporcionan efectos tanto instrumentales, como expresivos y macrosociales. Además, estos efectos se encuentran interrelacionados y en ocasiones se refuerzan mutuamente.¹²¹

El doble valor, instrumental y expresivo, del capital social ya es señalado por Aristóteles, cuando afirma que las relaciones y las actividades vinculadas a ellas tienen

¹²¹ Tal y como señala Lin (1999b, p. 40), a menudo los retornos de las acciones instrumentales y expresivas se refuerzan mutuamente. A modo de ejemplo, la salud física y mental ofrece la capacidad de mantener y mejorar el estatus económico, político y social. Asimismo, la salud y la satisfacción vital tienen efectos recíprocos con las ganancias económicas, políticas y sociales.

un valor instrumental porque son "medios" necesarios; y un valor intrínseco porque son los componentes también necesarios de la vida buena (Nussbaum, 1995, p. 433).¹²²

Escribe Aristóteles en *Ética a Nicómaco*:

Se puede recurrir al amado en caso de adversidad, en busca de cuidados en la vejez..., para llevar a cabo cualquier proyecto... (1155^a9 y ss.). Además, el hecho de compartir acrecienta el disfrute de la actividad y fomenta su continuidad. A los seres humanos les es más fácil mantener el compromiso en grupo que en soledad. (Nussbaum, 1995, p. 45).

Tabla 1.5. Efectos del capital social.

Retorno expresivo	Retorno instrumental	Retorno macrosocial
<i>Soporte (material, físico y moral)</i>	<i>Movilidad social</i>	<i>Confianza</i>
<i>Transmisión de vínculos</i>	<i>Difusión del conocimiento</i>	<i>Control social y Civismo</i>
<i>Salud</i>	<i>Acción colectiva</i>	<i>Cohesión social</i>
<i>Socialización</i>	<i>Educación</i>	<i>Demografía</i>
<i>Felicidad y bienestar</i>		<i>Lucha contra la pobreza y la desigualdad</i>
		<i>Promoción de la actividad económica y el bienestar</i>
		<i>Gobernabilidad</i>

Fuente: elaboración propia.

i) Retornos instrumentales.

El retorno instrumental del capital social se vincula principalmente a la movilización experta o uso de la red relacional de lazos débiles (*bridging social capital*). Estos lazos son empleados por el sujeto focal como puentes para alcanzar recursos no poseídos por el mismo ni por su círculo social más próximo (familia y amigos íntimos). Señala Granovetter (1973, p. 1370) que cuantos menos contactos directos e indirectos tenga un individuo más encapsulado estará en su círculo de lazos fuertes, y menor será el *capital social de acceso* que disponga para ser movilizad (Lin, 2008, pp. 52-53).

¹²² Lo que pone en cuestión la teoría neoclásica y evidencia que salirse del principio de maximización (instrumental) del propio interés, dando entrada a otro tipo de motivaciones, auspicia la cooperación y mejora el beneficio individual y colectivo. Escribe Zamagni (1995, p. 18): "el reconocimiento de los otros como un fin en sí mismo y el reconocimiento de los otros como un medio para el fin de la propia preservación son dos caras de un mismo factor. [Y] la contradicción entre una moralidad que requiere la primera actitud y una racionalidad instrumental que requiere la segunda es de este modo eliminada".

Para la acción instrumental, Lin (1999b) identifica tres posibles retornos: el retorno económico (riqueza, ingreso), el retorno político (poder, estatus, influencia) y el retorno social (reputación).

Concretando de forma más precisa, diferenciamos los siguientes efectos.

a) Movilidad social.

Una buena parte del valor atribuido al capital social, en concreto al *bridging social capital*, deriva de su efecto sobre la extensión de la información, las oportunidades y la movilidad social.

A través de los "lazos débiles" el agente deja de estar encapsulado en su grupo social y contacta con otros actores que disfrutan de diferentes características y recursos (Lin, 2008, p. 61). Así, un individuo de familia humilde pero con lazos que traspasan su entorno social cercano, contará con un mayor "capital social de acceso", es decir con un *pool* de recursos más amplio, y potencialmente beneficioso, que emana de la red de sus relaciones interpersonales (Lin, 2008).

Mark S. Granovetter en su artículo "The strength of weak ties" (1973) destacó el papel de los lazos débiles en la difusión de influencia e información no redundante y en la oportunidad de movilidad social. En un estudio basado en entrevistas al azar con profesionales, directivos y trabajadores especializados en la ciudad de Boston advirtió que más de la mitad había encontrado trabajo debido a sus conexiones personales; por medio de la gente conocida (lazos débiles) y no solo a través de los amigos y parientes (lazos fuertes).¹²³

Este capital social "externo" que puentea con otros grupos y sujetos posibilita el mayor rendimiento del capital humano y del capital financiero al traspasar de la redundancia de los lazos fuertes y sus recursos asociados, y capacita al individuo para obtener un mayor provecho de sus habilidades, conocimientos y experiencia; y de sus recursos financieros (Bourdieu, 1986; Burt, 1992; Dasgupta, 2005; Lin, 2008).

¹²³ Señala Granovetter (1973, p. 1371) "Es más probable que aquellos con quienes estamos débilmente vinculados se muevan en círculos diferentes al nuestro, teniendo así una información alternativa o complementaria a la que recibimos", y continúa: "cuanto menor sea el número de contactos indirectos mayor será el encapsulamiento y el desconocimiento del mundo que existe más allá de nuestro círculo de amistad; de este modo, los lazos débiles *bridging* (y los consecuentes contactos indirectos) son importantes".

Frente a la posible "homofilia" y el potencial aislamiento que pueden caracterizar las relaciones intragrupo, la "heterofilia" de las relaciones intergrupo amplía la información y las oportunidades.

b) Difusión del conocimiento.

En el ámbito empresarial y económico, los lazos con otros grupos promueven la difusión tecnológica y del conocimiento, la participación de ideas, las innovaciones y el *know-how* (Wolleb, 2008, p. 382).

En concreto, la cooperación empresarial y la consecuente reducción de los costes de transacción es un motivo recogido con frecuencia en los estudios sobre capital social. Michael Woolcock (2001, p. 68) alude a la utilidad de las alianzas estratégicas entre distintas firmas en el área de las finanzas, la biotecnología y las industrias del software. En general el mercado de la diversidad y el de la complementariedad de las diferentes redes y el de los recursos que se insertan en ellas conducen al afloramiento de un beneficio multiplicado (Dasgupta, 2005, p. 20; Adler y Kwon, 2002, p. 32).¹²⁴

Esta implicación del *bridging social capital* sobre la difusión del conocimiento sigue en realidad la misma lógica que en el caso de su contribución a la movilidad social. La unión a los nodos con los que no se mantiene un vínculo estrecho supone una menor probabilidad de coincidencia en el círculo de relaciones que los rodea; y por tanto una mayor probabilidad de que el conocimiento se extienda a más receptores.¹²⁵

c) Acción colectiva.

La "acción colectiva" se cita con asiduidad en las investigaciones sobre capital social (Adler y Kwon, 2002, p. 17), siendo una de las variables que se emplean para su medición "Collective Action and Cooperation" (Grooetart et al., 2004, p. 34; Guiso et al., 2011, p. 429).

La acción colectiva ha sido descrita como "el esfuerzo para producir bienes colectivos" (Tilly, 1978) y como "la coordinación de dichos esfuerzos" (Tilly and Tarrow, 2007).

En realidad, todas las funciones que desarrolla el capital social en sus distintos entramados relacionales entran dentro del paradigma de la acción colectiva, al estar

¹²⁴ Ello se debe en gran parte al incremento derivado de la productividad.

¹²⁵ Véase Granovetter (1973, p. 1362) cuando expone que "la coincidencia en los círculos de amistad se predice mínima cuando el lazo A-B es inexistente, significativa cuando es fuerte, e intermedia cuando es débil".

basadas de forma directa o indirecta en el principio de la cooperación. Castiglione et al. (2008, p. 3) señalan que las sociedades resuelven sus problemas a través de la acción colectiva, y Ahn y Ostrom (2008, p. 77) apuntan a la "acción colectiva" como un fin principal del capital social¹²⁶. Ésta busca conseguir determinados objetivos, requiriendo en ello la participación de otros que van más allá de la familia y el círculo social inmediato; entrando en el campo del *bridging social capital*.

Ejemplos típicos de acción colectiva son los de aquellos vecinos que se agrupan en cuadrillas para vigilar las casas de la urbanización en la que residen (véase Putnam, 2000, p. 27), preservar de incendios su vecindad geográfica y presionar ante las autoridades el arreglo de las carreteras de acceso y cualesquiera otras tareas que favorezcan y protejan el bienestar del grupo.

La acción colectiva depende tanto de las razones instrumentales como de las motivaciones culturales, cuales son: las normas, los valores y las creencias de una comunidad y el mismo global de la sociedad; que una vez internalizados llaman a que el individuo contribuya en la búsqueda de soluciones cooperativas (véase Knack y Keefer, 1997, p. 1254; Sánchez Santos y Pena, 2005, p. 141; Guiso et al., 2011, p. 410).

d) Educación.

La educación es uno de los temas más abordados por la teoría del capital social (véase Hanifan, 1920; Loury, 1977; Bordieu, 1986; Coleman, 1988; y Putnam, 2000). Su importancia reside en que el capital humano, del que es su constitutivo esencial, es uno de los factores determinantes del crecimiento económico.

El capital humano¹²⁷ consiste en "las competencias, las habilidades y los conocimientos de la fuerza de trabajo acumulados como resultado de la escolarización, la formación continua y la experiencia" (Cameron y Neal, 2005, p. 29). Sus efectos se cuantifican en la producción de bienes y servicios, en la absorción de nuevos conocimientos, en la atracción hacia las innovaciones tecnológicas y en la salud de la población (De la Fuente, 2004).

¹²⁶ Para estos autores la acción colectiva y la confianza son promovidos por tres formas básicas de capital social que son la confiabilidad, las redes y las instituciones.

¹²⁷ Su estudio se remonta a Schultz, quien en 1962 apunta que la inversión en *capital humano* ofrece respuestas a cuestiones e hipótesis tales como el crecimiento económico, la estructura de los salarios y la distribución de los ingresos personales. Autores como Lucas, Becker, Murphy y Tamura, o Romer, Barro y Mankiw, han evidenciado la influencia que el capital humano ejerce en el crecimiento y el desarrollo económico (Savvides y Stengos, 2009). En la misma línea, Robert Barro en su obra *The determinants of economic growth* (1997) apunta el valor económico que genera el alto nivel de estudios y la acumulación de capital humano.

Pero además del conocimiento y la experiencia, los valores que porta el sujeto también son parte esencial del capital humano porque tienen el potencial de favorecer la productividad del trabajo individual y del trabajo en grupo (Fukuyama, 1995, p. 10; Novak, 1999; Barr, 2001; Becker, 1981; Hanushek, 1971, 1987; North, 1994, p. 70; Gui, 2001, p. 158; Etzioni, 2007). Tales valores, o compromisos morales, son en gran medida interiorizados a partir de la interacción con los lazos fuertes de la familia y el círculo social (*bonding social capital*).

Las investigaciones sobre educación de continuo analizan los factores que inciden en el resultado educativo, y entre ellos y de manera constante se sitúan lo que algunos denominan *student inputs*¹²⁸ (Glasman y Biniaminov; 1981), y otros llaman *family background* y *peer group influences*¹²⁹ (Hanushek, 1972; Seijas, 2002). Estos estudios ponen de manifiesto la relevancia educativa que tiene el entorno social inmediato que rodea al sujeto (capital social tipo *bonding*), que influye en su rendimiento. En este sentido, Coleman (1988) apunta que el tiempo y el esfuerzo dedicado por los padres a sus hijos puede compensar las carencias socioculturales de la familia. Asimismo, indica que la estructura del hogar, su composición y su estabilidad residencial¹³⁰ afectan al resultado académico de los más jóvenes, y que los hogares desestructurados y menos estables son más proclives al fracaso escolar.

Otra razón del peso del *bonding social capital* en la generación de capital humano es la debida a la "inversión educativa" que se realiza en los hogares. Ya hemos indicado que en la familia priman las relaciones altruistas. En este sentido, los padres buscan maximizar la utilidad o bienestar de los hijos, invirtiendo en su capital humano; teniendo en cuenta que ello revertirá en un retorno positivo en forma de salario y estatus, beneficiando no solo al percibidor de la inversión sino a la unidad familiar (véase Becker, 1987; Cabrillo, 1997).

Más allá de la familia, los lazos comunitarios más próximos también inciden en la educación. Citamos los vínculos entre los padres de los alumnos que suscitan la clausura y el monitoreo mutuo (Coleman, 1988, p. 113).¹³¹ El *peer group* desempeña un

¹²⁸ Los *student inputs* aproximan aspectos del entorno familiar, las características de los estudiantes y la influencia del grupo de compañeros.

¹²⁹ Es decir, entorno familiar y efecto del grupo de pares.

¹³⁰ Si está compuesto por padre y madre o bien se trata de un hogar monoparental.

¹³¹ El autor analiza la diferencia entre el resultado educativo y el abandono escolar que se produce en las escuelas privadas católicas, las escuelas privadas y las escuelas públicas hallando que las tasas de abandono escolar son más bajas en las escuelas privadas (11,9%) que en las públicas (14,4%), y

papel significativo que es difícilmente escindible de la familia y la comunidad e influye en el estudiante a través de las expectativas y las motivaciones, los valores y las actitudes, los hábitos y las formas de comportamiento que habitan el colectivo (Manski, 2000, p. 23).

ii) Retorno expresivo.

El retorno expresivo del capital social se vincula especialmente a la movilización doméstica o uso relacional de lazos fuertes (*bonding social capital*).

Podemos identificar cuatro retornos expresivos: la salud física, la salud mental, la satisfacción vital y la ayuda recíproca y/o solidaridad. La salud física implica el mantenimiento de la competencia funcional física y la libertad en lo relativo a enfermedades y lesiones. La salud mental refleja la capacidad para soportar tensiones y el mantenimiento del equilibrio cognitivo y emocional. La satisfacción vital indica el optimismo y la satisfacción con diversos ámbitos de la vida tales como la familia, el matrimonio, el trabajo, la comunidad y el entorno vecinal, y conlleva asimismo el reconocimiento e identidad para con el sujeto focal. Por último, la ayuda recíproca es la acción de soporte mutuo de tipo cuasi incondicional e incluso altruista que tiene lugar en la red social de lazos fuertes.

Veamos estos efectos más en detalle.

a) Función de soporte.

La función de soporte es uno de los atributos distintivos del *bonding social capital* y engloba el soporte físico y el material, el tangible y el intangible o emocional.

Portes (1998) apunta al soporte familiar como una de las aplicaciones más significativas del capital social. Concretamente muestra la relevancia de este suceso en las familias de inmigrantes. Dasgupta (2005, p. 21) se refiere al seguro mutuo que proporcionan los lazos de parentesco. Castiglione et al. (2008, p. 5 y pp. 557-558) anotan que una de las funciones económicas del capital social es la de proveer un soporte personal. Nan Lin (2008, pp. 59-60) escribe que compartir el soporte y los sentimientos es la característica principal del capital social a nivel familiar; y finalmente

sustancialmente más bajas cuando aquéllas son católicas (3,4%). Coleman, al igual que Putnam (2000, pp. 302-303) achaca esta disparidad al rol que siempre desempeña la comunidad cohesionada.

Adler y Kwon (2002, p. 18) aluden al "soporte moral y material" que proporcionan los lazos fuertes.

Además de los vínculos de parentesco, los "buenos" vecinos pueden constituir una fuente de soporte, como ya señalan Hanifan (1920) y Putnam (2000, p. 16).

Estas redes de soporte se apoyan en unos principios: la reciprocidad, la cooperación y el altruismo; que a su vez se nutren del afecto, la gratuidad, la intensidad relacional, de los compromisos morales e incluso de la "estrategia" (véase Becker, 1974, 1981; Krackhardt, 1992; Bubolz, 2001).

El altruismo tiende a ser función del grado de proximidad social, tal y como ya advierte Adam Smith (1759) e indican los teóricos del altruismo y de la *Family Economics*. En este sentido, Elias Khalil (2004, p. 113) y Francisco Cabrillo (1996, p. 39) señalan que el grado de proximidad cultiva el interés altruista.

La "función de soporte" se concreta de diversos modos. Puede tomar una forma "material y monetaria", tal como la provisión de comida, alimento y vivienda, los préstamos informales, el pago de los estudios de los hijos, o la ayuda ofrecida a los parientes. Puede tomar forma de "ayuda física", como la atención que los abuelos prestan a los niños o el cuidado a los ancianos que llevan a cabo los miembros más jóvenes de la familia. Por último, también puede tomar forma de "apoyo emocional", por medio de la simple compañía y los recursos psicológicos inmediatos que le sirven al sujeto como una "protección mental" ante las adversidades de la vida.

La función de soporte ejemplifica el valor no cuantificado ni monetarizado de muchas de las actividades que se realizan en el hogar (Durán, 2007).¹³² Existen efectos en el ámbito "micro" porque el hogar supone la internalización de unos costes que tienen un precio de mercado. En el "macro" porque el sistema socioeconómico se sustenta sobre los pilares del Estado, el Mercado y la Sociedad Civil (cuya célula es la familia) (Esping-Andersen, 2002; Etzioni, 2007; Ruiz-San Román, 2001). Una deficiencia en alguno de los tres ha de ser paliada por los otros dos. En lo que nos interesa, esto es lo que sucede con el asistencialismo y el consecuente incremento de gasto público en partidas destinadas a atender áreas que eran "consustanciales" e "internalizadas" por la sociedad civil (véase Etzioni, 2001)¹³³.

¹³² En esta línea, una persona mayor tiende a preferir el cuidado por parte de familiares al que se da, de manera más despersonalizada en un geriátrico, donde no hay la misma intimidad con los cuidadores ni los mismos vínculos relacionales y afectivos (Vinuesa Angulo, 2000, pp. 33-70).

¹³³ También cabe destacar el efecto "estabilizador" de los lazos familiares fuertes, recogido por Alesina y Giuliano (2010). Estos autores afirman que los países con una presencia destacada de este tipo de lazos

b) Bienestar y Felicidad.

La inversión en canales sociales y el stock del capital social inciden en el bienestar del sujeto. La gente con más lazos personales tiende a ser más feliz y a reportar mayor satisfacción vital (Putnam, 2000, p. 27; Dasgupta, 2005; Warren, 2008, pp. 122-123 y 141; Castiglione et al., 2008, p. 5). Tal y como señala Warren (2008, p. 67), "los momentos más felices ocurren en compañía".

El nexo del capital social con el bienestar y la felicidad tiene dos vertientes. El capital social mejora las condiciones socioeconómicas del individuo y por tanto influye en la condición objetiva de su vida. Y el capital social imbrica la producción y el consumo de "bienes relacionales" (amistad, reconocimiento, amor recíproco...) porque uno de sus principales activos es la "red social".

Los bienes relacionales son *outputs* intangibles, de naturaleza comunicativa y afectiva, que emergen de los encuentros interpersonales (Gui, 2000). Diversos estudios (ej. Bruni, 2001, 2007) identifican esta variable entre las más significativas de la "función de felicidad" individual.

Es en el contexto de los lazos fuertes (familia y círculo social próximo - *bonding social capital*) donde a priori los bienes relacionales se recrean con mayor intensidad y calidad (Alesina y Giuliano, 2010). No obstante los conocidos y contactos del individuo (*bridging social capital*) pueden favorecer, e incluso ser decisivos, en la promoción del bienestar subjetivo.

c) Transmisión de vínculos.

Los estudios a menudo destacan el papel del *bridging social capital* como promotor de la extensión de los lazos sociales del individuo y también subrayan que el *bonding* puede constituirse en un freno de los vínculos de la persona con el exterior (Portes, 1998; Woolcock, 2001; Lin, 2008).

No obstante, estos trabajos tienden a prescindir de la relevante función de la "transmisión de vínculos" que lleva a cabo la institución familiar.

Wintrobe (1995) y Dasgupta (2005) consideran que los padres invierten en canales sociales que más tarde transmiten a sus hijos. Estos canales abrigan relaciones tanto con los miembros de la comunidad de pertenencia como con la diversidad de los

se enfrentan mejor al desempleo; y en su consecuencia sufren una menor variación en el consumo general.

conocidos y los contactos (lazos débiles). La "herencia" de las redes de relaciones implica la minoración en el coste de creación y mantenimiento de los canales sociales (Dasgupta, 2005; Bulbolz, 2001, pp. 130-131).

Bourdieu (1986, p. 48), igualmente, remarca que la transmisión de vínculos o "capital social heredado" es beneficioso para la puesta en marcha del capital humano y apunta su utilidad en el rendimiento social y económico de la cualificación educativa. Este autor reivindica la influencia decisiva del mundo familiar en la transmisión del capital cultural y el capital social.

Desde el punto de vista del capital social empresarial y entre las ventajas que caracterizan los "negocios" familiares, la literatura recoge los vínculos y las redes heredadas que se transfieren de generación en generación como un factor de productividad (Alesina y Giuliano, 2010, citando a Pérez-Gonzales, 2004; y Hoffman et al., 2006).

d) Salud.

Existe un consenso en la literatura sobre la influencia del capital social en los indicadores de salud (Putnam, 2000, p. 27; Castiglione et al., 2008, p. 556; Warren, 2008, p. 122).

La pertenencia a redes sociales (sobre todo las basadas en lazos fuertes), y la relacionalidad en general, mejora la salud física y mental de los individuos, los hace menos propensos a sufrir enfermedades psico-físicas, psicosomáticas, y conduce a una recuperación más rápida (Blanchflower y Oswald, 2004; Becchetti et al. 2008, p. 2; Bruni, 2010, p. 396).

La familia, tal y como señala Becker (1974, p. 1076), desarrolla una labor de aseguramiento sobre sus miembros. Los estudios en general indican una correlación bidireccional entre la salud individual y el entorno familiar (Iglesias, Pena y Sánchez, 2013). Un aspecto relevante que tratan los investigadores del bienestar subjetivo revelado es el correspondiente a la "salud mental". Los individuos que viven de forma aislada, sin apenas lazos fuertes, tienden a ser menos felices y están más expuestos a problemas psicológicos, a ciertas adicciones como el alcohol y las pastillas e incluso al suicidio (Pugno, 2007, p. 282). En esta línea, autores como Blanchflower y Oswald (2004) y Stutzer y Frey (2006) señalan que el matrimonio es una institución vital que promueve el bienestar individual y colectivo y actúa como "protector mental".

e) Socialización.

A través de la "socialización", las actitudes desarrolladas en familia y en la comunidad pasan a formar parte de las relaciones externas, reforzando el civismo y las virtudes sociales (Bubolz, 2001; Hooghe, 2008).

La familia es considerada el "agente socializador primario" porque recrea el proceso por el cual se procuran y se tantean las nociones elementales de la justicia, las obligaciones y los derechos, la elocución lingüística, las motivaciones y los modelos de comportamiento (véase Álvarez de Luna, 1986).

En este sentido, Coleman (1988) indica el peso de la familia en la conformación de la personalidad de los hijos. Pierre Bourdieu (1986, p. 48) escribe que el capital cultural es transmitido mediante la socialización y que en esta función el protagonismo le corresponde a la familia. Alesina y Giuliano (2010) apuntan que las creencias personales son de algún modo y siempre determinadas por la familia, dentro de su época histórica, y por la herencia recibida (la cultura). Para Etzioni (2007, p. 81) la socialización consiste en la inculcación de los valores que es una tarea en la que los padres transmiten los debidos "compromisos morales".

De lo antedicho se desprende que el factor operativo de la red de relaciones dentro del capital social hace crecer las virtudes cívicas, la confianza y los compromisos morales (de sí mismo, del mismo capital social).¹³⁴ Quedando en evidencia la interdependencia de las categorías "estructural" y "cognitiva" del concepto capital social.

iii) Retornos macrosociales.

Tal y como venimos planteando, el vínculo que se establece entre el capital social individual y el capital social general es bidireccional.

Determinados aspectos macrosociales influyen en las condiciones precursoras del capital social a nivel micro, así como en su capitalización.

A la inversa, y en este punto, señalamos el efecto que el capital social micro deriva en el capital social general, favoreciendo la cohesión social (Granovetter, 1973; Adler y Kwon, 2002; Uslaner, 2008), el civismo (Putnam, 1993, 2000; Fukuyama, 1995; Etzioni, 2007) y la confianza general (Putnam, 1993; Yamagishi y Yamagishi, 1994; Delhey y Newton, 2003) (esquema 1.11.).

¹³⁴ El sentido de la interrelación no tiene por qué ser siempre positivo; recordemos el *bad social capital*.

Varias funciones y mecanismos producidos en las redes sociales, tales como el apoyo socioeconómico y el sentido de pertenencia, la educación y la socialización, el control social, el papel cohesivo de los lazos débiles y la relacionalidad en general, son responsables en la generación de los efectos arriba planteados.

En concreto, en el apartado 3 de este capítulo y en la sección empírica, centraremos nuestra atención en el efecto de las redes sociales sobre la confianza general, que es uno de los principales indicadores que se emplean para medir el capital social. La teoría ha prestado gran atención al papel que juega el asociacionismo formal en la generación de confianza, y también se ha fijado en cómo los lazos débiles operan en este mismo sentido. Nuestro objetivo será plantear las principales teorías que explican el origen de la confianza y contrastar la influencia que en esta línea juegan las redes de asociación formal, los lazos débiles y los lazos fuertes.

Asimismo, recogemos en lo que sigue otros efectos en el ámbito macrosocial que tienen su origen en el *bonding*, el *bridging* y el *linking social capital*.

a) *Control social*

La literatura sobre capital social enfatiza su rol como fuente de control social o, lo que es lo mismo, su capacidad para promover la observancia de normas (Portes, 1998).

Las normas efectivas constituyen una forma poderosa de capital social, tanto porque facilitan ciertas acciones como porque restringen otras. Por esta razón algunos califican el capital social como mecanismo de cumplimiento social (Guiso et al., 2011, p. 421).

El sociólogo Mark Granovetter (1985) señala a través del argumento del *embeddedness* que el individuo se imbrica en una serie de estructuras y redes de relaciones que alientan o desalientan ciertas actitudes y actividades. James Coleman (1988) se sirve del concepto de "clausura" o cierre normativo para exponer cómo los lazos interpersonales favorecen el comportamiento cooperativo y la honradez en las transacciones de mercado (Coleman, 1988, p. 99). Este autor y otros como Adler y Kwon (2002, p. 293) indican que en ausencia de estos lazos, la creación artificial del monitoreo y los controles formales sería muy costosa.

Las normas y la capacidad para hacerlas cumplir varían de acuerdo a la naturaleza de las estructuras y las redes sociales. La familia y el círculo social (*bonding social capital*) tienen una función de control social muy significativa porque en su seno se desarrollan las actividades de los sujetos que forman parte de la red. Dasgupta (2005)

argumenta que la familia es una institución basada en el cuidado y el afecto por todo lo cual el conocimiento y la observación mutua de todos sus componentes es más sencilla y menos costosa. Por su parte, Ayala Espino (2005, p. 74) apunta que la capacidad de la familia para promover el comportamiento cooperativo es una prueba de valor de su efectividad como institución.

Fukuyama (1995, p. 315) señala que la pérdida de fortaleza y autoridad en las familias y en las comunidades se correlaciona con el crecimiento de la pornografía, la drogadicción, el alcoholismo, la toxicidad..., y prosigue citando a Wilson: "*[...] a medida que la industrialización avanzaba, los jóvenes que antes dejaban sus hogares solo para trabajar en otras casas bajo la supervisión de otros granjeros o artesanos, comienzan a vivir en pensiones de las ciudades, sin lazos familiares ni autoridad. El resultado fue una amplia extensión de las conductas desordenadas. Esto fue seguido por numerosos esfuerzos para avanzar en el control de los impulsos y construir un control interno, auto-disciplina y 'carácter'. Ello incluía escuelas dominicales, asociaciones de jóvenes cristianos, movimientos para la templanza y diversas asociaciones voluntarias, religiosas y laicas, [...]*".

b) Cohesión social.

La cohesión social es un proceso continuo de elaboración de un ensamblaje de valores y retos compartidos e igualdad de oportunidades (en un país), que se basan en los sentimientos de confianza, de esperanza y de reciprocidad que aportan entre el conjunto de sus habitantes (Policy Research Committee of Canada, 1999; Klein, 2011).

Los estudios destacan el papel del *bridging social capital* en la promoción de la cohesión social, el funcionamiento de la democracia y la sociedad civil (Macinko y Starfield, 2001).

Granovetter (1973, p. 1360) ya se expresa al poder cohesivo de los lazos débiles y advierte su relevancia a la hora de favorecer la integración en las comunidades; mientras que los lazos fuertes según este autor dirigen a la fragmentación global. Por su parte, Sánchez Santos y Pena (2005, p. 144) citan el peligro de que los lazos fuertes se conviertan en un obstáculo para el desarrollo local, pudiendo derivar en situaciones de familismo amoral.

Como es lógico, el puenteadado de relaciones entre grupos y comunidades (*bridging social capital*) incrementa la interacción global dentro de una sociedad y conduce a la elevación general de la confianza y la cohesión social (Cheong et al. 2007).¹³⁵

c) Demografía.

La demografía está íntimamente relacionada con la naturaleza y la estructura de los lazos familiares¹³⁶, y por tanto, es por lógica uno de los motivos que debe estudiar el capital social, concretamente el *bonding social capital*.

A pesar de que no todos los autores llegan a las mismas conclusiones en lo referente al vínculo entre demografía y economía,¹³⁷ sí existe un cierto consenso sobre los efectos perversos que imprime el envejecimiento poblacional.

Paul Samuelson (1970) recoge la amenaza que el envejecimiento poblacional supone para el futuro de la sociedad, tanto por razones económicas como el mantenimiento de la demanda de bienes y servicios o por la viabilidad del sistema de protección social. Este autor (*ibid.*, p. 100), al igual que Tamames (1969, p. 15) y el historiador Rondo Cameron (2005, p. 33), se apoya en los demógrafos Dupréel, Sauvy y

¹³⁵ Sin embargo, cabe significar el papel que juegan las normas y valores —en su naturaleza prosocial y con respecto al grado en que son compartidos— en la promoción de la cohesión comunitaria y social; cuestión que ha sido reconocida por sociólogos de la talla de Durkheim, Parsons, Marx y Weber (véase Abercrombie et al., 1986, p. 172; Giner et al., 1988). El mismo Granovetter escribe que los motivos étnicos y religiosos, que implican distintas formas de entender las normas y los valores, pueden conducir a sociedades polarizadas y heterogéneas culturalmente, debilitando la confianza intergrupo. Y una diversidad de estudios (Alesina y Ferrara citados por Guiso et al., 2011, p. 459; Knack y Keefer, 1997) han evidenciado en esta misma línea que la diversidad cultural y la falta de capital social se correlacionan negativamente con la confianza; e incluso con el buen funcionamiento de la democracia (Barro, 1997, p. 72; Putnam, 2000). En cualquier caso, se asevera que ciertos valores como la honradez, el comportamiento cívico, una actitud de apertura y en general la ética universalista facilitan la cooperación, la confianza y causalmente promueven la cohesión social (Guiso, Sapienza y Zingales, 2011; Knack y Keefer, 1997; Uslaner, 2008; Ahn y Ostrom, 2008). Por último, apuntamos que la buena implementación del *bonding social capital* también favorece la cohesión social debido a su repercusión sobre la educación y sobre el bienestar material e intrínseco de los individuos que viven e interactúan en sociedad.

¹³⁶ Más "fuertes" o más "débiles", en cuanto a la estabilidad de las parejas, la vulnerabilidad de los hogares y la homogeneidad o heterogeneidad de las familias (Esping-Andersen, 2002, p. 29).

¹³⁷ Robert Barro (1997) señala la baja fertilidad entre los factores que facilitan al crecimiento. La argumentación que ofrece versa sobre la misma población. Cuando esta crece, la proporción de la inversión económica es empleada para proveer capital para los nuevos trabajadores en vez de elevar el capital por trabajador. Y en un efecto que refuerza lo anterior, un mayor índice de natalidad significa que los recursos incrementados deben ser dedicados a la crianza de hijos en vez de a la producción de bienes (*ibid.*, pp. 22-23). Barro escribe que los resultados sugieren que la caída exógena en los nacimientos incrementaría el nivel de crecimiento per cápita, para finalmente señalar que el crecimiento poblacional no puede ser caracterizado como el más importante freno al progreso económico (*ibid.*, p. 25). En nuestra opinión esta última afirmación es ambigua, quizás porque Barro excluye las influencias negativas que la baja de natalidad deriva en la economía.

Peggy para manifestar la respercusión positiva que la demografía tiene en la economía. Cameron y Neal (*ibid.*, p. 33) recuerdan "la evidencia incuestionable de la expansión física y económica de la civilización europea durante varias de las etapas de su crecimiento demográfico acelerado".

La baja fertilidad y el envejecimiento influyen negativamente en la demanda. El consumo es función del volumen de renta y ésta decrece con la edad, siguiendo el "perfil de ingresos por edad". Es decir, una vez que el individuo finaliza sus estudios la renta tiende a crecer para luego estancarse hacia los cuarenta años y pasar a descender de forma lenta primero y más rápido después; acabando el proceso en el cobro de la pensión de jubilación (Pearce, 1999). De este modo, la senda de los ingresos tiene forma de parábola. A esto hay que sumar la saturación de las necesidades y el perfil menos dinámico de los consumidores de avanzada edad. En este último sentido, Francisco Cabrillo (1996, p. 50) expone que la estructura demográfica influye en la cantidad y en el tipo de bienes de consumo que se demandan.

De igual manera, al detraer el consumo, genera efectos en la producción y por ende en la inversión. Raymond Barre (1977, p. 100) sostiene que la demanda estimula la inversión y citando al demógrafo Dr. Löch afirma que la expansión demográfica actúa con intensidad sobre la demanda de los bienes de producción. En una línea similar, Fernández Leiceaga (2000, p. 24) recoge la estimación que hizo Keynes a partir de una serie histórica que cubría el lapso entre 1860 y 1913, en la que concluye que la mitad de la inversión tiene como motivación principal el incremento de la población.

d) Lucha contra la pobreza y la desigualdad salarial.

El análisis del *linking social capital* conlleva consideraciones implícitas sobre el papel del Estado y otras instituciones formales (Szreter, 2002, p. 6). Un área relevante en la que desarrollan su actividad es la de la lucha contra la pobreza y la desigualdad salarial.

En ocasiones, los lazos fuertes (*bonding social capital*) y los lazos débiles (*bridging social capital*) no son suficientes para sacar al individuo de su situación de necesidad económica.

Una contribución positiva puede llegar de la mano del *linking social capital* que, como ya hemos señalado, versa sobre las relaciones de la ciudadanía con los actores institucionales y sus recursos, tal como el Estado, el gobierno local y determinadas organizaciones privadas como los bancos. Estos agentes pueden impulsar el bienestar y

luchar contra la pobreza y/o la exclusión social (Woolcock, 2001; Grootaert et al., 2004).

Uphoff (1992) recoge diversos proyectos de desarrollo promovidos por las autoridades públicas e indica la deseabilidad de que en su diseño y ejecución participen los pobres, cuestión que favorece el clima de confianza y de lealtad hacia dicho proyecto, enfocándolo de forma más óptima a sus necesidades.

Entre estos proyectos destacan las "microfinanzas" entendidas como servicios financieros (ej. microcréditos) provistos por las organizaciones no gubernamentales (ONGs) e incluso por los bancos que tienen la intención de asistir a las personas que son económicamente activas pero poseen rentas muy bajas y un escaso acceso a los bancos comerciales (Foschi, 2008, p. 470). Las microfinanzas desarrollan un papel importante en el alivio de la pobreza, siendo conocidos los casos del Greemen Bank con sus programas de crédito colectivo y el de la ONG "FINCA Internacional".

Los subsidios, las ayudas al desempleo y las cuestiones como el *day care* son impulsadas por la relación que se establece entre la sociedad civil y las autoridades, y en principio¹³⁸ también benefician el bienestar y la igualdad salarial. La literatura sobre capital social y los estudios sobre Estado de Bienestar señalan que éste es un aspecto muy significativo para la prevención de la pobreza (Esping-Andersen, 2002; Kawachi et al., 1997; Szreter, 2002, p. 12) y la generación de confianza social (Kawachi et al., 1997, p. 1494).

La institucionalización progresiva de los sindicatos y los partidos políticos —si su funcionamiento es correcto— desde finales del siglo XIX ha conducido a la plasmación de un capital social tipo *linking*, en el que los representantes de los ciudadanos mantienen una relación más fluida con las organizaciones gubernamentales; a priori con la intención de procurar la defensa de los derechos sociales y económicos de los trabajadores.

e) Promoción de la actividad económica y del bienestar social.

La relación de los grupos informales con los agentes que tienen capacidad de decisión sirve en la promoción de la actividad económica. El Estado, el gobierno local y ciertas instituciones como los bancos pueden ejercer un papel crucial facilitando con sus acciones el desarrollo de las industrias y la instalación de complejos. En este sentido,

¹³⁸ Estas medidas no están exentas de riesgos, los cuales trataremos más adelante.

Szreter (2002, p. 7) analiza los casos de Silicon Valley (California) y de Tupelo Mississippi, en donde las autoridades cooperan con los grupos empresariales mediante la provisión de infraestructuras y la conveniente regulación de las actividades.¹³⁹

En resumen, se trata de un apoyo político y financiero con un impacto en la eficacia y la sostenibilidad de los proyectos, interpretable como la convergencia de intereses entre el sector público, el sector privado y la sociedad civil (Woolcock, 2001).

De este modo cabe apuntar que son producto parcial del *linking social capital* actuaciones que afectan al bienestar de la ciudadanía (creación de parques, de colegios, de escuelas superiores, guarderías, de centros sociales, de jardines, de puentes...) que parten de una movilización social y acuerdos de estos u otros objetivos ante las autoridades. Putnam (1993)¹⁴⁰ señala que las regiones más cívicas de Italia en las que el compromiso era mayor ofrecían mejor respuesta en temas como la creación de clínicas, o la promoción al desarrollo y la inversión. Knack (2002, p. 772), igualmente, apunta que la presión por parte de la ciudadanía y de ciertos grupos de interés —de naturaleza abierta y que no entren en la categoría de los *rent seekers*— puede resultar vital para que las autoridades asuman determinadas responsabilidades.

f) Gobernabilidad.

La identificación de los individuos con sus gobernantes (conexión implícita) facilita la ejecución y la puesta en marcha de las políticas públicas (Raiser, 2008) y la participación ciudadana en el proceso político (co-gobernanza). Igualmente en la producción de servicios públicos (co-producción); de este modo, los sujetos se conciben como sujetos y no sólo como clientes del estado de bienestar (Lawndes y Pratchett, 2008, p. 284).

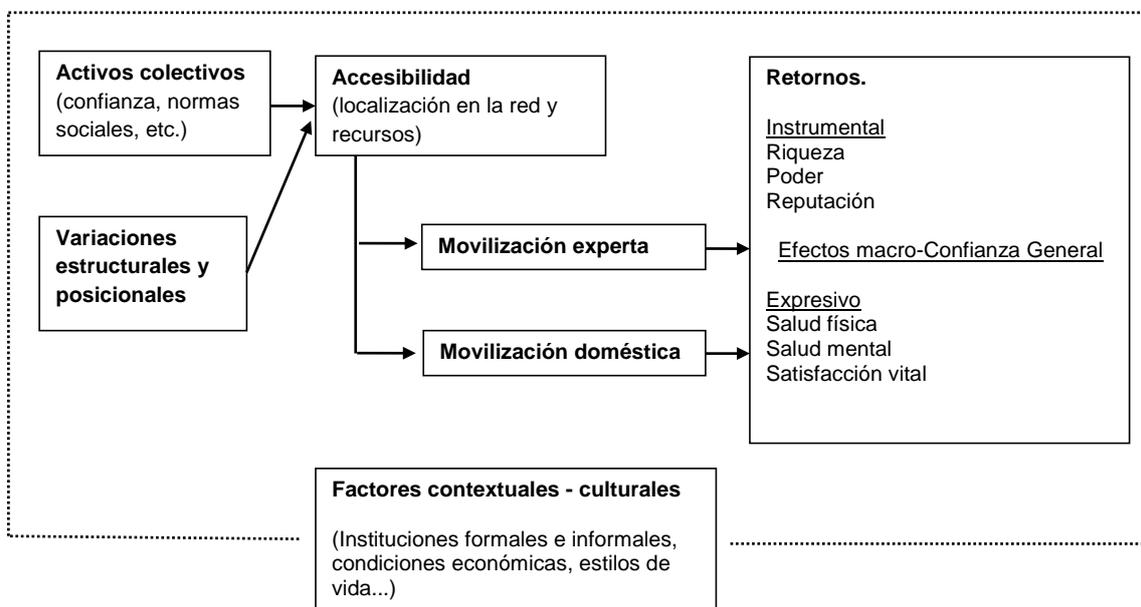
En este sentido tiene relevancia la "identidad" por su efecto sobre la cohesión y la confianza social. En todo contexto social, el sujeto-individuo y el sujeto-grupo tienen una noción de quiénes son y un supuesto de cuál debe ser su comportamiento (Akerlof y Kranton, 2010 p. 4). La correlación de la cohesión social y la homogeneidad cultural con la confianza social (Knack y Keefer, 1997) revierte en el rendimiento gubernamental y en el funcionamiento de las democracias (Uslaner, 2008, p. 111; Knack,

¹³⁹ En casos como el descrito, el *linking social capital* deriva un "efecto derramamiento" pues promueve el desarrollo económico más allá del núcleo de conexión principal.

¹⁴⁰ Citado por Knack (2002, p. 774).

2002, p. 774), en la confianza en las instituciones públicas (Wolleb, 2008, p. 373), y en el rendimiento económico (Barro, 1997, p. 72).

Esquema 1.11. Modelo general del capital social. Operatividad del "capital social individual" y su vínculo con el "capital social general".



Fuente: Elaboración propia a partir de Lin (1999b).

A partir de lo señalado podemos afirmar que:

Hipótesis 3. La estructura de la movilización del capital social distingue entre la movilización de recursos expresivos y la movilización de recursos instrumentales. Ambos proceden de redes distintas ligadas respectivamente al "bonding" y al "bridging social capital".

2.3.1. Los riesgos asociados al capital social.

i) Riesgos asociados al *bonding social capital*.

Hasta el momento nos hemos extendido sobre los efectos, positivos, que el capital social induce en una variedad de campos. Pero esta variable también comporta desventajas que en ocasiones se pueden advertir a priori como riesgos significativos. El terrorismo, el crimen organizado, la exclusión, el clientelismo y corrupción, la ineficiencia económica, la rivalidad étnica, y la injusta distribución de los recursos, pueden estar vinculados al "*bad social capital*" o "capital social negativo" (Warren,

2008, pp. 122-123; Pena y Sánchez, 2009). Tal y como indica Portes (1998), los mismos mecanicismos que operan en el buen capital social pueden servir en sentido contrario, dando lugar a consecuencias negativas.

La literatura apunta al *bonding* como el tipo de capital social que asocia la mayoría de riesgos. Sin embargo diversidad de investigaciones promueven el sesgo analítico; realzan los riesgos del *bonding social capital* (capital social basado en lazos fuertes: familia, amigos, círculo social próximo) mientras enfatizan los beneficios del *bridging*; no teniendo en cuenta que los primeros son los responsables de multitud de funciones socioeconómicas insustituibles.

Centrándonos en el punto que nos ocupa, reseñamos en lo que sigue cuatro riesgos observados asociados al *bonding social capital*.

1) Omisión de información y oportunidades.

Las relaciones de parentesco y amistad son en general más expresivas que instrumentales (Lin, 2008, p. 60). En la familia y en los lazos comunitarios fuertes prima el afecto y el sentimiento, lo que es relevante a la hora de desarrollar ciertas funciones como el soporte económico y físico y la educación de los sujetos.

Sin embargo, la familia como tal es insuficiente para proveer al individuo de una gama de información y oportunidades, recursos y beneficios potenciales que por la contra sí puede encontrar más allá de los "lazos fuertes", en el campo de los "lazos débiles" (Granovetter, 1973).

Por tanto, el primer riesgo del *bonding social capital* es la "exclusividad". El "cierre" hacia lo externo puede perjudicar la operatividad de los sujetos, como el desarrollo de los individuos emprendedores "encapsulados" (Portes, 1998, p. 12; Dasgupta, 2005) que están dotados de un capital humano, dones y conocimientos, que no pueden poner en práctica en la sociedad extensa.

Este riesgo es evidente en los hogares pobres donde la cooperación familiar libra a los individuos de las situaciones de miseria y exclusión, sin lograr ir más allá porque la falta de un contacto confiado con el exterior provoca un significativo coste de oportunidad al descartar la información y los recursos que pudieran llegar a través de los lazos débiles (véase Portes, 1998, p. 12; Woolcock, 2001, p. 67).

2) *Perjuicio a la acción colectiva.*

La presencia de "exclusividad" en el *bonding social capital* suscita otro riesgo que en este caso afecta al bien colectivo. La carencia de lazos con el exterior merma la actividad que pueden desarrollar los lazos informales a nivel comunitario e intergrupo.

La exclusividad disminuye la "acción colectiva". Una villa con poca interacción entre las familias tendrá dificultades a la hora de impulsar acciones de beneficio mutuo y dar solución de los problemas colectivos, como es el caso de un incendio que asola el lugar requiriendo la suma de fuerzas humanas.

3) *Pérdida de confianza social.*

El tercer riesgo que adscribimos al *bonding social capital* se vincula con la confianza. Cuando las relaciones se circunscriben al ámbito de la familia y las amistades próximas se tiende a confiar menos en el exterior; pues la confianza es dependiente del nivel de interacción social (Ahn y Ostrom, 2008).

Los estudios sobre capital social señalan repetidamente que la confianza es altamente significativa para la cooperación y la cohesión dentro de una sociedad (Knack y Keefer, 1997; Guiso et al., 2011). Con lo que una población con poca interacción entre los ciudadanos encuentra disminuidos los beneficios que provienen de la confianza y la reciprocidad.

Este último motivo también se vincula al citado concepto de "familismo amoral" desarrollado por Edward Banfield en su obra *The moral basis of backward society* (1958). El autor identificaba el familismo como una de las principales causas del subdesarrollo del sur de Italia (Alesina y Giuliano, 2010). En concreto, la naturaleza cerrada de los vínculos sociales familiares y sus obligaciones y pactos son un lastre para la promoción del capital social más allá de las relaciones de parentesco (Putnam, 1993; Fukuyama, 1995, p. 56; Adler y Kwon, 2002, p. 26).

4) *Comportamiento antisocial.*

El cuarto riesgo que identificamos consiste en que el *bonding social capital* o capital social basado en lazos fuertes promocióne el comportamiento antisocial.

Putnam señalaba en *Bowling Alone* (2000) que "las redes y las normas asociadas de reciprocidad son generalmente buenas para aquellos que pertenecen a la red, pero los efectos externos del capital social no son siempre buenos por sí mismos". Este autor

ponía de ejemplo las bandas urbanas y las élites de poder que explotan el capital social para fines que son antisociales desde una perspectiva agregada (Warren, 2008, p. 121).

También el familismo amoral, ausente de ética, además de los riesgos citados puede servirse de las relaciones intrafamiliares para promover sus intereses fuera de la familia dando lugar a un cierto grado de externalidad negativa sobre el resto de la población.

Alesina y Giuliano (2010) y Gambetta (1990), aluden a la importante relación que se establece entre la familia y la mafia. Pena y Sánchez (2009) asocian la confianza particularista propia del capital social tipo *bonding* al fenómeno de la corrupción. Y autores como Fukuyama (1995), Putnam (2000, p. 22), Dasgupta (2005, p. 12) Castiglione et al. (2008, p. 2) y Warren (2008), también enlazan el llamado *bad social capital* o capital social negativo con los lazos fuertes y citan los casos sonados del Ku Klux Klan y las bandas callejeras.

ii) Riesgos asociados al *bridging social capital*.

El *bridging social capital* contiene su propia serie de riesgos; que han sido publicitados o popularizados en menor grado.

Warren (2008, p. 138) reflexiona sobre la corrupción política en Italia y apunta que ésta no solo está mediada por el capital social tipo *bonding* sino también por las relaciones entre el funcionariado público y el empresariado (*bridging social capital*). Estos lazos suponen beneficios exclusivos para las partes implicadas que además de no tener justificación pública promueven la mala asignación de los recursos, produciendo así un perjuicio negativo.

En una línea similar, Foschi (2008, p. 473) estudia la relación biunívoca entre el capital social y las microfinanzas y advierte que los impactos negativos pueden surgir tanto del *bonding*, como del *bridging* y el *linking social capital*, implicando así la discriminación y exclusión de algunos individuos y grupos en el proceso de alivio de la pobreza. Igualmente, Adler y Kwon (2002) apuntan que los elementos de la información y la influencia y la solidaridad que están presentes en las redes sociales pueden emplearse para fines no deseables como el comportamiento no-ético y la conspiración.

Señalamos para finalizar, el riesgo que en nuestra opinión supone el excesivo énfasis que a menudo recae sobre el *bridging social capital* en detrimento del capital social tipo *bonding*. El *bridging* no es sustituto del *bonding* pues no puede suplir sus funciones socioeconómicas; en concreto las que se refieren al soporte material, físico y

moral, la generación de bienestar y felicidad, la demografía, diversas formas de acción colectiva, el control social, la socialización, la salud y la educación. Por esta razón indicamos que es un riesgo enaltecer el *bridging social capital* como el fundamento del capital social; más aun cuando el *bonding* constituye el sustrato social, la capa inferior que sostiene todo un entramado de relaciones y de valores de los que el individuo, la familia, la comunidad y la sociedad en su conjunto extraen recursos.¹⁴¹ En la contrastación empírica estudiaremos los efectos de ambos tipos de capital social individual.

iii) Riesgos asociados al *linking social capital*.

En el *linking social capital* señalamos tres riesgos.

El primero consiste en que aquél se convierta en un mecanismo para el favoritismo político y el clientelismo. Por esta razón, señalan Grootaert et al. (2004), son necesarias las condiciones institucionales y las formas de control que minimicen tal posibilidad.

El segundo riesgo tiene que ver con los objetivos y el tipo de actividad que desarrollan los grupos que conectan con las autoridades, pues tal y como indica Knack (2002, pp. 772 y 778) la naturaleza del colectivo puede afectar al rendimiento del sector público; en concreto cuando sus objetivos entran en conflicto con la eficiencia.

Por último, el tercer riesgo lo identificamos en el *crowding out* que la actividad del Estado puede provocar sobre el papel que despliega la sociedad civil. Este motivo tiene presencia en el debate público (Szreter, 2002, p. 25) y sobre el mismo han reflexionado los estudiosos Bruni (2001, 2008), Zamagni (2009), Novak (1999), Etzioni (2001) o Fukuyama (1995). La intervención de las autoridades en determinadas áreas puede conducir a la pérdida de capacidad de la sociedad civil, para asumir un conjunto de funciones que desarrolla de manera más eficiente y a menor coste que el Estado.

¹⁴¹ Señalan Pichler y Wallace (2007, p. 21) que hubo y hay una tendencia a olvidar el capital social informal en los estudios cuantitativos (principalmente el basado en los lazos fuertes), a pesar de que su dimensión es importante y es una de las bases de la cohesión social; ello en parte es debido a que los indicadores del capital social formal son más fáciles de operativizar y aprehender. Ejemplos de esto último es la pertenencia de los individuos a los clubes sociales y organizaciones voluntarias y la densidad y el número de gente que en ellas participa; considerando que de otra parte el grado de confianza social, el grado de civismo, el interés político, la confianza en las instituciones, la confianza en el sistema legal y la calidad del clima de inversión también son indicadores del capital social formal (Raiser et al. 2001, p. 6). Una medida del capital social informal sería la frecuencia del contacto con los familiares, los amigos, con los compañeros y con los vecinos (Pichler y Wallace, 2007).

3. CAPITAL SOCIAL MICRO Y CAPITAL SOCIAL MACRO: TEORÍAS EXPLICATIVAS DE LA CONFIANZA SOCIAL.

El modelo general del capital social, desarrollado en el apartado anterior, es útil a la hora de abordar el vínculo que se establece entre el capital social individual (micro) y el capital social general (macro). Como ya apuntamos, este es un agujero teórico crucial que presenta la literatura.

En este punto nos centraremos en uno de los efectos de naturaleza macrosocial más relevantes que genera el capital social individual: la confianza general. Señalaremos los beneficios que comporta y nos extenderemos en sus teorías explicativas. En concreto nos fijaremos en el papel que llevan a cabo redes sociales (de lazos fuertes, de lazos débiles y de carácter asociativo) en la generación de confianza. Este motivo será objeto de una posterior contrastación empírica que realizaremos en el capítulo III.

3.1. El concepto "confianza" en la teoría del capital social.

Con anterioridad, hemos señalado la naturaleza multidimensional del "capital social", y hemos aludido a la "confianza" como uno de sus principales elementos constitutivos.

La "confianza" aparece en el grueso de las definiciones y estudios científicos sobre capital social (Narayan y Cassidy, 2001, p. 64), y es un importante lubricante del funcionamiento económico y social (Freitag, 2003, p. 217; Simmel, 1950; Paxton, 2007).

La importancia atribuida a la confianza traspasa nuestro enfoque académico, pues todos los científicos sociales (sociólogos, científicos políticos, economistas, psicólogos, historiadores, filósofos, antropólogos) destacan su carácter esencial para el funcionamiento social (Delhey y Newton, 2003, p. 94; Welch et al., 2005).

Tal y como expresa Newton (2001, p. 203), la confianza ayuda a convertir el estado de naturaleza hobbesiano (desagradable y brutal) en un escenario más agradable, eficiente y en su conjunto más pacífico. La vida sin confianza sería intolerable y probablemente imposible.

La vida social está mediada, intervenida, por la cooperación y por una expectativa de comportamiento prosocial en los demás individuos, y ello, a su vez, depende de la confianza en los otros sujetos (Paldam, 2000).

La confianza actúa en el terreno de las relaciones familiares y vecinales, en los vínculos intragrupo e intergrupo, en las redes sociales formales, en los acuerdos empresariales, en las relaciones proveedor-cliente, y en la actividad del "buen gobierno" y las instituciones oficiales (Narayan y Cassidy, 2001, p. 67; Stone, 2001). intención

La confianza consiste en creer que las consecuencias de la acción prevista por alguien serán las apropiadas desde nuestro propio punto de vista (Misztal, 1996; Welch et al., 2005). Sin embargo, sus condicionantes y su funcionalidad varían dependiendo del ámbito (red) donde opere.

En esta línea, la literatura sobre capital social distingue tres tipos de confianza: la confianza particular, la confianza social y la confianza política o institucional (Stone, 2001).

La confianza social o confianza generalizada se define como la confianza en los desconocidos, en aquellos de los que se carece de información (Herreros, 2004, p. 605). En contraste, la confianza particular o confianza especial es la fe o "familiaridad" que se concede a una parte de la gente, habitualmente al grupo de pertenencia del sujeto principal (Paldam, 2000; Uslaner, 2008; Membiela, 2013). Por último, la confianza institucional o política¹⁴² es la que se confiere a instituciones concretas, privadas y públicas, y hacia los sujetos que las rigen; muy habitualmente este tipo de confianza es referida a las instituciones formales de gobierno, incluyendo la intangible equidad de las reglas, los procedimientos oficiales, la solución de las controversias y la asignación de los recursos (Stone, 2001).

A nivel general, la literatura sobre capital social glosa un buen número de consecuencias beneficiosas que la confianza despliega en el conjunto de la economía, de la sociedad y de la política (Welch et al., 2005; Glanville y Paxton, 2007, p. 230), señalando además que este constructo se correlaciona con un buen número de variables que son altamente deseables (Rothstein y Uslaner, 2005, p. 41)

La confianza contribuye al crecimiento económico y a la eficiencia de la economía de mercado, a la adecuada provisión de los bienes públicos, a la igualdad salarial, al respeto de los derechos de propiedad y en general a la prosperidad (Fukuyama, 1995; Arrow, 1999; Delhey y Newton, 2003; Freitag, 2003, p. 227; Wolleb, 2008, p. 373). Una atmósfera de alta confiabilidad reduce los costes asociados a la

¹⁴² Para algunos autores este tipo de confianza es un caso concreto de la "confianza particular" (Paldam, 2000; Uslaner, 2008). Sin embargo consideramos que a efectos del análisis de sus implicaciones resulta apropiada la señalada distinción.

actividad económica, ya que se torna más sencillo confiar en los otros, decreciendo en general los costes de transacción (costes de información, de vigilancia de contratos, de conflicto, etc.) (Sánchez Santos y Pena, 2005, p. 146). La confianza estimula además la inversión y favorece la innovación (Knack y Keefer, 1997, pp. 1252-1253). La confianza insta a la cooperación, la integración, la armonía y la cohesión social; reduce en general cualquier problema asociado a la acción colectiva (Putnam, 2001; Welch et al., 2005); promueve la felicidad, el bienestar y la satisfacción vital de las personas (Fukuyama, 1995) e incluso su salud y longevidad; fomenta la participación cívica y ayuda a la buena formación de la sociedad civil (Delhey y Newton, 2003; Freitag, 2003). La confianza favorece el desarrollo democrático, la participación política, el funcionamiento institucional, el capital político y la eficacia y eficiencia de las políticas gubernamentales (Putnam, 1995; Delhey y Newton, 2003; Uslaner, 2008, p. 111; Freitag, 2003, p. 217; Newton, 2001, p. 212; Welch et al., 2005).

3.2. Orígenes de la confianza social.

Tras destacar los diversos frutos que sirve la confianza general y advertir a su vez el riesgo de tomar este concepto como equivalente al capital social, desgranaremos en lo que sigue las diferentes teorías que explican su origen para situarlas en el contexto de los estudios sobre capital social.

Recordemos que el concepto de confianza social alude a una actitud general o expectativa sobre el comportamiento de los individuos o el sistema social en el que estos se insertan (Luhmann, 1988; Gheorghiu et al., 2009). Es una creencia sobre las correctas intenciones de los otros y su compromiso de cumplir sus obligaciones (Yamagishi y Yamagishi, 1994; Pena y Sánchez, 2014).

Entre los factores promotores de la confianza, la literatura señala: la pertenencia a redes sociales,¹⁴³ el bienestar y la satisfacción personal, la percepción de seguridad pública e institucional, la identidad cultural, el éxito personal, las condiciones socioeconómicas favorables, la igualdad económica y de oportunidades, y la

¹⁴³ Señalan Paxton y Glanville (2007) que la misma confianza particular vivida en estas redes (familia, vecindario, colegas de trabajo, asociaciones) favorece la confianza general; lo que confronta con aquellas posturas que sostienen que los altos niveles de confianza particular vivida en el seno de estas redes lastra la generación de la confianza social. Expresan estos autores que los individuos desarrollan gradualmente una expectativa general de cómo son los otros basándose en sus experiencias de confianza dentro de las redes en las que se imbrican, principalmente su vecindario y su lugar de trabajo.

inteligencia social (Delhey y Newton, 2003; Welch et al., 2005; Glanville y Paxton, 2007).

Ahora bien, las teorías buscan los determinantes últimos. A continuación dividimos estos factores propulsores a partir de las cuatro teorías siguientes que nombramos como: a) Teoría del condicionante institucional, b) Teoría del condicionante cultural, c) Teoría del asociacionismo o *mainstream* del capital social, y d) Teoría de los lazos fuertes y el marco personal.¹⁴⁴

3.2.1. Teoría del condicionante institucional.

Entre los factores creadores de "confianza social" se sitúa lo que denominamos el "condicionante institucional", que engloba el conjunto de las instituciones formales (leyes, regulaciones, reglamentos) e informales (normas, valores, costumbres) así como las organizaciones encargadas de monitorearlas (gobierno, administraciones, instituciones públicas y privadas) que inciden en el funcionamiento social, político y económico.

Con claridad, esta teoría entronca con el neoinstitucionalismo (North, Williamson, Coase), que destaca el importante papel que las instituciones desempeñan en la reducción del riesgo y la incertidumbre asociadas a la vida en sociedad, proporcionando un entorno estable y generando confianza social y eficiencia (Cook, 2003; Ayala Espino, 2005; Paxton, 2007).

En concreto, las investigaciones establecen que la confianza social se ve favorecida por: la calidad de las leyes y las instituciones públicas, la percepción ciudadana de orden social y político,¹⁴⁵ un marco legal estable y la independencia de los tribunales, la honestidad de los gobiernos y la ausencia de corrupción, la democracia sólida, el desarrollo económico, la paz social y la seguridad pública (Newton, 2001; Narayan y Cassidy, 2001; Knight, 2003; Freitag, 2003; Delhey y Newton, 2003; Welch et al., 2005; Rothstein y Uslaner, 2005; Paxton, 2007; Uslaner, 2008). Asimismo y dada la importancia que tienen las políticas desarrolladas por las administraciones (instituciones) en la creación o destrucción de confianza social, cabe reseñar la labor que en esta dirección parecen jugar la igualdad económica y la igualdad de oportunidades (programas universalistas de bienestar social, políticas

¹⁴⁴ Otras clasificaciones análogas en mayor o menor medida se recogen en: Pena y Sánchez (2014), Delhey y Newton (2003), Freitag (2003) y Cook (2003).

¹⁴⁵ Recordamos en este punto el posible efecto adverso de la televisión en la confianza social, que referenciamos en el apartado 2.1.

redistributivas...)¹⁴⁶ (Knack y Keefer, 1997; Rothstein y Uslaner, 2005; Paxton, 2007; Guiso et al., 2011).

3.2.2. Teoría del condicionante cultural.

Las investigaciones que tratan el motivo de la confianza social, suelen incluir entre sus factores explicativos el "componente cultural".

La interrelación es analizada desde diferentes planos.

- De una parte, es un lugar común que la homogeneidad cultural, la identidad, los intereses, las normas y los valores compartidos, son fuente de confianza. Mientras que la diversidad social y cultural, la heterogeneidad y la ausencia de referentes morales comunes en una sociedad, favorecen la desconfianza social (Knack y Keefer, 1997; Hardin y Cook, 2001; Rice y Steele, 2001; Bacharach y Gambeta, 1997; Welch et al., 2005).¹⁴⁷ La razón estriba en que los comportamientos que se derivan de una cultura en común tienden a ser más previsibles, y las expectativas se clarifican, fortaleciendo a su vez la estructura normativa (Zucker, 1986; Coleman, 1990; Freitag, 2003; Goddard, 2003; Paxton, 2007).

- En la creación de confianza también incide, como es obvio, la naturaleza de esas normas y valores que conforman la cultura; es decir su grado de prosocialidad (ej. honestidad / oportunismo; respeto de los compromisos morales...) que recordemos es el tipo de comportamiento que favorece la construcción de relaciones sociales y conduce a la cooperación (Zamagni, 1995; Uslaner, 2008).

- En otra línea, otros investigadores apuntan que la tipología de la cultura, individualista o colectivista, afecta la confianza social. Yamagishi y Yamagishi (1994) indican que culturas más individualistas como la norteamericana generan una mayor confianza general, debido a que en ella los sujetos tienden a establecer puentes relacionales con otros grupos (*bridging social capital*). Por el contrario, en las culturas de corte colectivista como las orientales y en concreto la japonesa, el individuo se integra en su red social rígida de lazos fuertes (*bonding social capital*) que le proporciona un mayor nivel de compromiso y seguridad; mas, en esta inversión tiende a

¹⁴⁶ Rothstein y Uslaner (2005) aluden a este tipo de políticas como las causantes del mayor nivel de confianza generalizada que manifiestan los países escandinavos.

¹⁴⁷ Tal y como señala Uslaner (2008, p. 217) "los valores morales ayudan a superar los problemas de acción colectiva, ya que proporcionan un sentido del idealismo compartido". Por lo tanto, los seres humanos equipados con una cierta moralidad personal adquirida en los comienzos de la vida es probable que estén predispuestos a confiar en las otras personas; en comparación con aquellos individuos que carecen de tal rasgo actitudinal (Freitag, 2003, p. 220).

destruir la confianza social porque produce relaciones "encapsuladas", con alto protagonismo de la cooperación "intra-grupo" a costa de minar la cooperación "inter-grupo" (Ermisch y Gambeta, 2010; Yamagishi y Yamagishi, 1994; Pena y Sánchez, 2014). Por lo tanto, según este enfoque el *bridging social capital* y los lazos débiles serían determinantes de la confianza generalizada (Pena y Sánchez, 2014).

3.2.3. Teoría del asociacionismo o del *mainstream* del capital social.

Esta teoría defiende la existencia de un vínculo entre la confianza social y la participación cívica en asociaciones y organizaciones voluntarias. Se puede identificar como la "teoría del *mainstream* del capital social" por su alta difusión en la literatura (Stolle y Rochon, 1999; Pena y Sánchez, 2014); cuestión que no elimina las numerosas críticas que sobre ella recaen.

Esta tesis, con antecedentes en Tocqueville, Stuart Mill, Durkheim, Tönnies o Parsons, ha sido desarrollada en tiempos modernos por Robert Putnam (1993); y establece que la pertenencia a asociaciones voluntarias alimenta el espíritu cívico y los hábitos de la cooperación, la empatía, la reciprocidad y la confianza, así como la comprensión del interés y el bien común, que el sujeto extrapola a la sociedad (Putnam, 1993; Delhey y Newton, 2003; Cook, 2003, p. xx).¹⁴⁸

Sin embargo y como advertimos, esta teoría es puesta en entredicho. Algunos autores señalan que carece de respaldo empírico y que la relación citada no es nada clara (Knack y Keefer, 1997; Herreros, 2004; Newton, 2001; Rothstein y Uslaner, 2005); otros argumentan que las redes sociales informales de la familia, las amistades, la escuela, el vecindario o el lugar de trabajo, tienen un papel más importante en las funciones que se atribuyen al asociacionismo (Levi, 1996; Newton, 1999; Delhey y Newton, 2003; Freitag, 2003)¹⁴⁹; y otros investigadores citan la controversia Olson-Putnam para indicar que la influencia de las asociaciones sobre los sujetos varía dependiendo de la naturaleza de aquellas (Sánchez Santos y Pena, 2005; Paxton, 2007, p. 48). También se ha esgrimido que el asociacionismo "interconectado" promueve la confianza general, frente al aislado y cerrado en sí mismo que puede llegar a perjudicarla. La razón estriba es que las normas socio-morales, la confianza y los comportamientos cooperativos que se fomentan en una asociación pueden extenderse

¹⁴⁸ Lo que favorece el correcto desarrollo de la sociedad, la democracia y la economía.

¹⁴⁹ Es relevante señalar que tanto las redes formales como las redes informales se han visto afectadas (negativamente) por el desarrollo de la televisión y las nuevas tecnologías, las cuales han debilitado la participación cívica y relacional en general (Putnam, 1995, 2000; Freitag, 2003).

cuando aquéllas se ligan a otras organizaciones; auspiciando a su vez la generación de una red de asociaciones o "comunidad" global, frente a la disociación entre el "nosotros" y los "otros" más propio de las asociaciones aisladas (Paxton, 2007, p. 51). Los individuos tienden a percibir a los miembros de su grupo en términos positivos, apreciándolos más honestos y confiables que los demás. De este modo, la certidumbre y las expectativas de comportamiento confiable se ven incrementadas cuanto mayor es el nexo entre las diferentes organizaciones (*ibid.*, p. 53).

En cualquier caso, parece evidente que el potencial vínculo tendría una naturaleza bidireccional, pues no solo la participación asociativa genera confianza, sino que la confianza favorece la participación en redes sociales, entre ellas las organizaciones voluntarias¹⁵⁰ (Newton, 2001, p. 207; Pena y Sánchez, 2014).

3.2.4. Teoría de los lazos fuertes y del marco personal.

A diferencia de otras teorías que explican el origen de la confianza social basadas en factores de tipo macrosocial, cultural e institucional, la "teoría de los lazos fuertes y el marco personal" desarrolla una perspectiva "micro". En este caso, las raíces de la confianza son buscadas en las características personales del sujeto focal, incluyendo sus rasgos psicológicos y su red de lazos fuertes (Glanville y Paxton, 2007; Pena y Sánchez, 2014).

Los individuos a quienes las cosas "les van bien", los "triunfadores sociales", tienen más confianza social (Newton, 2001); y en ello, la confianza se correlaciona positiva y significativamente con: el ingreso, el estatus, la satisfacción vital, la felicidad, y en general con las experiencias positivas asociadas a la vida (Inglehart, 1990; Putnam, 2000; Delhey y Newton, 2003). También se ha identificado que las personas optimistas y con autoestima y autocontrol tienen mayor confianza social, cuestión que ha llevado a algunos investigadores a ver la confianza como un rasgo de la personalidad (Welch et al., 2005; Glanville y Paxton, 2007). Por último, algunos estudios advierten un vínculo significativo entre la confianza y la educación (Putnam, 1995; Delhey y Newton, 2003); mientras que en otros atributos (sexo, edad) la relación parece menos clara.

Pero una teoría que analiza el vínculo de la confianza con el marco personal del individuo no puede eludir el estudio de su red de lazos fuertes (familia, amigos íntimos); entre otras razones porque las variables: satisfacción, felicidad y las experiencias

¹⁵⁰ Si bien la dirección principal del vínculo radica en la participación cívica como promotora de la confianza general (Paxton, 2007, p. 54).

asociadas a la vida tienen mucho que ver con el entorno relacional en el que participa el sujeto focal.¹⁵¹ En este sentido, cabe resaltar el olvido que la teoría del capital social ha tenido hacia los factores microsociales y en concreto hacia el papel fundamental de la familia como capital social y como generadora de capital social (Bubolz, 2001).¹⁵²

La familia y en general la red de lazos fuertes (*bonding social capital*), proporciona al individuo seguridad y sensación de control y certidumbre respecto al entorno que le rodea, y le capacita para asumir ciertos riesgos; es decir integra al sujeto en la sociedad (Boulding, 1973; Nee y Sanders, 2003; Uslaner, 2008). En la familia se tienen las primeras experiencias acerca de la confianza, que nace con la satisfacción de ciertas necesidades asociadas a la vida, tales como la alimentación, el abrigo, el soporte en general y el afecto (Erikson, 1963; Bubolz, 2001; Freitag, 2003; Glanville y Paxton, 2007; Pena y Sánchez, 2014). En la familia y demás lazos fuertes se aprende, desde la infancia, el resultado de la interacción, de la cooperación y de la reciprocidad, que más tarde el sujeto extrapolará a la sociedad (Bubolz, 2001; Gui y Sudgen, 2005; Pena y Sánchez, 2014). Estos contextos caminan a la par de la socialización en normas y valores que se realiza en el núcleo familiar.¹⁵³ En este último sentido, ciertas actitudes como la propia confianza social pueden transmitirse en la familia (Welch et al., 2005), tal como explica Uslaner (2008b) recogiendo el caso de las personas de origen nórdico que residen en los Estados Unidos y que manifiestan los mayores niveles de confianza en el análisis étnico de este país.

Los estudios encuentran que los sujetos que gozan de una familia más fuerte, los casados y con hijos, tienen mayor confianza social. Asimismo se indica que en las personas que tuvieron una niñez desestructurada y traumas en la infancia, y también en las personas divorciadas, la confianza general es menor; lo que en gran medida se debe a la reducción en la expectativa sobre el comportamiento positivo de los otros (Rotter, 1980; Putnam, 1995; Welch et al., 2005; Paxton, 2007, p. 49; Uslaner, 2008).

¹⁵¹ Incluso con su hábitat de residencia. En este sentido, Paxton (2007, p. 49) señala que aquellos que residen en ambiente urbano pueden mostrar un menor nivel de confianza hacia las otras personas.

¹⁵² Por el contrario se ha apuntado con demasiada frecuencia a contextos negativos tales como el "familismo amoral" (Banfield, 1958; Putnam, 1993; Fukuyama, 1995), explicado en el presente capítulo. Antropólogos, etnólogos, sociólogos, psicólogos, economistas, demógrafos, estudiosos del derecho, historiadores, teólogos y educadores han tratado a la Familia desde diferentes perspectivas y de una forma pluricontextual.

¹⁵³ Como ocurre en el caso de los lazos débiles y el asociacionismo, los lazos familiares, la relacionalidad en el hogar, se ve afectada por el consumo de televisión e internet que realizan los individuos (Putnam, 1995, 2000; Freitag, 2003).

Cabe señalar, por último, que el resultado positivo (potencial) que se deriva de la educación en familia (a nivel emocional y en el plano de los valores) no solo beneficia al sujeto focal haciendo crecer su confianza; sino que ello emana una serie de externalidades positivas más allá de su núcleo. Un individuo con comportamiento prosocial edificará un buen ambiente, favorecerá la cohesión social (Narayan y Cassidy, 2001; Delhey y Newton, 2003) y promoverá la confianza general.¹⁵⁴

A partir de lo señalado podemos afirmar que:

Hipótesis 4. Entre el capital social individual y capital social general existe una relación bidireccional. Las redes sociales, y en particular los lazos fuertes o "bonding social capital", son determinantes de la confianza social.

¹⁵⁴ En ello también incide la función de control social de la familia. Recordemos que una estructura consistente de lazos fuertes tiene una clausura mayor, es decir una capacidad superior para hacer cumplir las normas y para que el sujeto no se desvíe de las mismas (Coleman, 1988; Fukuyama, 1995; Stone, 2001; Goddard, 2003; Salvato y Melin, 2003), favoreciendo, a priori, el comportamiento de tipo prosocial hacia los demás miembros de la sociedad.

CAPÍTULO II

CAPITAL SOCIAL, BIENES RELACIONALES Y BIENESTAR SUBJETIVO REVELADO

1. LOS "BIENES RELACIONALES" Y EL CAPITAL SOCIAL.

1.1. El marco de estudio de los bienes relacionales.

Del modelo anterior se deduce la existencia de una doble funcionalidad del capital social. Ambas interpretables como reducción de los costes de transacción. Nos vamos a centrar en la dimensión expresiva que planteamos a partir de la movilización.

La "red social", que es un activo principal del capital social, proporciona beneficios instrumentales porque es una fuente de recursos útiles para el sujeto; pero igualmente suministra beneficios intrínsecos (Gui, 2005; Laville y Nyssens, 2001, p. 319).

A partir de lo señalado, se observa la reconocida influencia que el capital social desarrolla en las esferas del bienestar y la felicidad individual (Putnam, 2000, p. 27; Woolcock, 2001, p. 80; Dasgupta, 2005; Warren, 2008, pp. 122-123; Castiglione et al. 2008, p. 5; Sabatini, 2009, p. 430). El efecto se produce a través de dos vías: (a) El capital social mejora las condiciones socioeconómicas objetivas de los sujetos, afectando de este modo a su bienestar. (b) El capital social se basa en redes de relaciones interpersonales, siendo la sociabilidad una dimensión necesaria de todo ser humano.

En el enfoque "utilitarista" de las redes sociales, la pertenencia a éstas sólo se entiende y sólo se analiza desde la perspectiva de lo que procuran cuantitativa y materialmente al sujeto, prestándose poca atención a sus efectos psicológicos, sociológicos y morales sobre el agente principal, como a la contribución de la red al capital social agregado. Sin embargo y como señala Kenneth Arrow (2000, p. 3), una gran parte de la recompensa de la interacción social es intrínseca. Que los vínculos interpersonales puedan ser empleados con fines instrumentales no elimina que la relación sea (o pueda ser) un bien en sí misma y no simplemente un medio para alcanzar otros objetivos.

El valor intrínseco (expresivo) de las redes sociales queda recogido en el concepto de *bien relacional* que hace referencia "el lado expresivo/afectivo y no instrumental de las relaciones interpersonales" (Becchetti et al., 2008).

Al igual que ocurre con el concepto de capital social, la expansión de los estudios que tratan el motivo de los *bienes relacionales* se asocia a:

- La incapacidad que muestra la teoría económica tradicional, basada en el individualismo metodológico y la racionalidad instrumental, para dar respuesta a

cuestiones tales como la creciente insatisfacción de los individuos en las sociedades prósperas (Bartolini, 2007, p. 338).

- La percepción generalizada de que el sistema económico requiere para su buen funcionamiento la presencia implícita de unos códigos éticos y morales (North, 1994, p. 231; Etzioni, 2007) y de otras dimensiones sociales como el altruismo y la reciprocidad (Pena y Sánchez, 2006, p. 55) que son la base de una sociedad civil fuerte.

El concepto de *bien relacional* se encuadra de lleno en la Teoría del Capital Social y en el ámbito de la Socioeconomía. También se inserta en el marco de la *Happiness Economics*, una disciplina que estudia la felicidad combinando la economía con otros campos como la psicología y la sociología. De forma más imprecisa tiene cabida asimismo en los estudios de la *Cognitive, Behavioural and Experimental Economics*, en la Economía Civil, la Economía del Bienestar y en la creciente literatura sobre Economía Social y Tercer Sector.

El estudio y desarrollo del concepto *bien relacional* constituye en la actualidad una de las principales vías de investigación de la escuela "Economía di Comunione",¹⁵⁵ en la que destacan los trabajos de Benedetto Gui, Luigino Bruni y Stefano Zamagni.

En lo que hace referencia a los precedentes, la aproximación a la dimensión comunicativo/afectiva y no instrumental de las relaciones interpersonales (bienes relacionales) ya se descubre, con mayor o menor intensidad, en la obra de diversos autores clásicos y modernos. Aristóteles en *Ética a Nicómaco* alude al valor intrínseco de la *philia* y a su trascendencia para la felicidad del ser humano (*eudaimonía*). Rousseau llega a considerar que la sociabilidad es un rasgo esencial de la felicidad. Adam Smith en la *Teoría de los Sentimientos Morales* (1759) y por medio de los conceptos de "simpatía" (*sympathy*), "empatía" (*empathy*) y *fellow-feeling* advierte del valor que tiene la sociabilidad para la felicidad y reflexiona sobre la dimensión relacional de la economía. Los filósofos economistas Vico, Genovesi y Sismondi, representantes del interés italiano por la economía civil, atribuyen un alto valor a la reciprocidad, a la fraternidad y a las virtudes cívicas. Malthus, lejos de los tópicos a los que se asocia su obra, en una línea similar a la de estos economistas italianos y a la que prosigue en los teóricos actuales, asevera que las causas de la felicidad han de indagarse más allá de la riqueza de las naciones (Bruni, 2007, p. 29). A su vez Stuart Mill recoge

¹⁵⁵ Esta escuela, que combina la teoría socioeconómica y la praxis empresarial, nació en 1991 a impulsos de Chiara Lubich, fundadora del Movimiento de los Focolares. Su campo es el de la economía civil, que engloba motivos como el estudio de las relaciones interpersonales, la humanización del mercado y la felicidad pública.

la influencia que en la felicidad tienen variables extraeconómicas como la religión y las relaciones sociales (Iglesias, Pena y Sánchez, 2013); y más recientemente Keynes y Sen, además de atribuir un valor intrínseco a las relaciones sociales son conscientes de que los mercados que construyen la sociedad civil se apoyan en la confianza, el capital social y las virtudes cívicas de los ciudadanos (Bruni, 2008, p. 39).

No obstante, pese a estos hitos, en los siglos XIX y XX y a partir de la revolución marginalista se matematiza la teoría económica y se abandonan las consideraciones planteadas, para optar por la simplificación que promueven los postulados de Bentham y Jevons, con la reducción de la felicidad al placer (utilidad) y desapareciendo la distinción clásica entre medios (riqueza) y fines (felicidad) (Zamagni, 2004, p. 26; Bruni, 2007, p. 41). El paradigma neoclásico tiende a prescindir del orden moral que Smith apuntaba como necesario para la cohesión social y el buen funcionamiento de la economía, y ha rechazado de plano el estudio de los valores y el de las relaciones interpersonales, o bien los ha interpretado bajo el prisma del "economicismo" (Pérez Adán, 1997, p. 29; Hausman y McPherson, 2007; Pena, 2011, p. 1253); es decir, considerando la dimensión relacional de la existencia humana como algo extrínseco, accidental o instrumental (Peiro, 2004).

Esta opción ha desembocado en dos cuestiones fundamentales. De una parte la incapacidad para analizar adecuadamente el valor económico de la dimensión social, y de otra la omisión del valor expresivo de las relaciones interpersonales y su impacto en la felicidad del individuo.

En definitiva, la noción de *bien relacional* se encuadra en el contexto del "ambiente social" y en el análisis del valor intrínseco que proveen las relaciones interpersonales (Antoci et al., 2002). El estudio de esta área favorece la incorporación de la sociabilidad dentro de la formulación económica (Becchetti et al., 2008; Bruni y Stanca, 2008, p. 508).

1.2. El concepto de bien relacional.

La categoría de *bien relacional* fue introducida prácticamente al mismo tiempo por cuatro autores: Martha Nussbaum (1986, 1987), el sociólogo Pierpaolo Donati (1986) y los economistas Benedetto Gui (1987) y Carole Uhlaner (1989).

Para la filósofa de corte neo-aristotélica Martha Nussbaum ([1986] 1995, cap. 12), los *bienes relacionales* recogen "aquellas experiencias humanas en las que la relación es un bien en sí mismo. La amistad, el amor mutuo y el compromiso civil —nos dice la

autora— son tres bienes relacionales típicos en los que la relación en sí misma es el bien". Donati (1986, 1997) apunta que los *bienes relaciones* deben ser considerados más bien como un "efecto" de las relaciones sociales concretas (Bruni, 2008, p. 90). Señala este autor que el bien relacional puede ser producido conjuntamente por los que son al tiempo productores y consumidores, a través de las relaciones que conectan a los sujetos implicados (Donati, 1997, p. 127). Por su parte, Gui (1987) destaca que son "bienes no materiales, que sin embargo no son servicios que se consumen individualmente, sino que están ligados a las relaciones interpersonales...". Finalmente y en una línea similar, Uhlaner (1989) también expresa que los *bienes relacionales* son "bienes que pueden poseerse sólo mediante acuerdos recíprocos que se alcanzan, tras las apropiadas acciones conjuntas, por parte de varias personas (de una forma no casual y no arbitraria)" (1989, p. 254). Los bienes que surgen en intercambios donde cualquiera podría anónimamente ofertar uno o los dos lados del acuerdo (producción o/y consumo) no son relacionales (*ibid.*, p. 255).

En resumen, los elementos comunes a las definiciones planteadas nos indican que en los bienes relacionales: la relación es el bien en sí mismo; son producidos al mismo tiempo por los productores y los consumidores; y son bienes inmateriales ligados a las relaciones interpersonales.

Los autores citados y otros como Luigino Bruni, Stefano Zamagni, Robert Sugden, Pier Luigi Sacco o Paolo Vanin, han continuado con el desarrollo teórico de los bienes relacionales y ofrecen en sus textos ejemplos concretos.¹⁵⁶

En este sentido, son bienes relacionales: la amistad, el amor mutuo y el compromiso civil, el sentimiento de pertenencia a un grupo, la identidad, la aprobación social, el compañerismo, el soporte emocional, la solidaridad y el reconocimiento mutuo (Nussbaum, 1995 [1986], 1987; Uhlaner, 1989, 1995; Bartolini, 2007; Becchetti et al., 2008; Iglesias, Pena y Sánchez, 2013).

Los ámbitos donde se producen y se consumen este tipo de bienes son: el hogar, el lugar de trabajo (ambiente laboral), el mercado, las asociaciones y organizaciones, las reuniones de amigos, la comunidad... (Sacco y Vanin, 2000, p. 230; Laville y Nyssens,

¹⁵⁶ Aunque el concepto "bien relacional" se puede dar por asentado en la literatura de investigación, cabe señalar que en algunos artículos aparece con una amplitud que desborda su núcleo teórico aquí expuesto. En este sentido y a modo de ejemplo, Donati y Prandini (2007, p. 219) se refieren a los bienes relacionales primarios y secundarios como el "soporte interno" y "externo" a la familia, cuestión que abarca más que la sola naturaleza comunicativa y afectiva del constructo. Y Sabatini (2009) se muestra ambiguo cuando equipara los bienes relacionales a la mera interacción social.

2001; Corneo, 2002; Bruni, 2008; Bruni y Stanca, 2008; Mosca, Musella y Pastore, 2006).

Como ejemplos concretos, Benedetto Gui (2000, 2001, 2005) recoge la cálida conversación entre un vendedor y un comprador en el supermercado de un barrio de pertenencia; la charla entre compañeros de asociación que es mediada por las relaciones de reconocimiento y confianza mutua; el trato amable que se establece entre una enfermera y un paciente; la costumbre de reunirse con familiares y con amigos¹⁵⁷; y las conversaciones distendidas en los descansos de trabajo.¹⁵⁸ No obstante, los bienes relacionales tienen presencia más allá de los vínculos afectivos y toda relación social y económica implica de algún modo la producción y el consumo de este tipo de bienes.¹⁵⁹

En este sentido, Benedetto Gui propone analizar toda forma de interacción como un proceso productivo particular al que llama "encuentro".

Sugiere que en un encuentro entre un vendedor y un potencial comprador, entre un médico y un paciente, entre dos compañeros de trabajo o entre dos clientes de una misma empresa (2000, p. 155; 2002, p. 27), además de las *outputs* tradicionales (la transacción, el empuje a una tarea productiva, o la dispensación de un servicio...) se derivan otras salidas intangibles que son los *bienes relacionales* (Bruni, 2008, p. 90).¹⁶⁰ Lo mismo sucede en las relaciones familiares y comunitarias que se enmarcan en encuentros con *outputs* en forma de bienes relacionales o de tipo instrumental, ya sean

¹⁵⁷ Un bien, aclara el autor, cuyo valor solo aprecia con plenitud el que se traslada a otra ciudad.

¹⁵⁸ Leídos los diversos ejemplos de "bien relacional" se advierte la falta de homogeneidad en cuanto a su categorización. Nos preguntamos si es adecuado identificar la "amistad" como bien relacional y asimismo indicar que "cenar con los amigos" es otro bien relacional. Se advierte que "cenar con los amigos" implica la acción que escenifica, recrea y retroalimenta la amistad; más la amistad por sí misma no conlleva el trato continuado. Tener amigos a quinientos kilómetros y contar con su "aprobación social" (otro bien relacional citado con frecuencia) no implica per se la producción y el consumo de bienes relacionales, como sí sucede en "la cena con amigos". Por estas razones, señala Bruni (2008) que "la amistad no puede definirse como bien relacional, sino como una interacción repetida, como una serie de encuentros y de estados afectivos de los cuales uno de los componentes es el bien relacional". Hecha esta advertencia, incluimos, a efectos del desarrollo teórico y dado que así lo han establecido reconocidos investigadores como Nussbaum o Uhlener, la noción de la amistad, el amor mutuo, la aprobación social y la identidad entre los llamados "bienes relacionales"; teniendo en cuenta por lo demás que lo usual es citar estos conceptos con una amplitud que recoge de por sí su "puesta en práctica". Lo que entenderíamos como una "aplicación", es decir y con todas las salvedades pertinentes, el "bien relacional aplicado".

¹⁵⁹ En algunos casos lo que se producirá y se consumirá son "males relacionales", como veremos más adelante.

¹⁶⁰ Gui (2005) clasifica los *outputs* de un encuentro en: 1) La transferencia de derechos de propiedad, 2) La provisión de un servicio, 3) El rendimiento en las tareas dentro de una organización, 4) Los cambios de nivel en el capital humano de los interactuantes, y 5) Los bienes relacionales consumidos en el curso de la interacción.

estos: el soporte físico, la provisión de información, la ayuda económica o el consejo laboral (véase Gui, 2000; Laville y Nyssens, 2001, p. 319).¹⁶¹

A partir de esta caracterización, Benedetto Gui (2000) propone que los "bienes relacionales son *outputs* intangibles de naturaleza comunicativa y afectiva que se originan por medio de las interacciones".

Robert Sugden (2005, p. 53), en una línea similar a Gui, escribe que "los bienes relacionales son los componentes afectivos y comunicativos de las relaciones interpersonales". Para Becchetti et al. (2008) los bienes relacionales se identifican con "el lado afectivo/expresivo, no instrumental, de las relaciones interpersonales"; y de forma análoga, Iglesias, Pena y Sánchez (2013) escriben que el *bien relacional* es "la dimensión expresivo/afectiva, no instrumental, de las relaciones interpersonales". Nosotros, siguiendo la línea que venimos planteando en esta tesis, denominamos a los bienes relacionales como "la dimensión expresiva del capital social".

Al igual que ocurre con la existencia del capital social negativo, también podemos hablar de "males relacionales" (Gui, 2005, p. 30; Sugden, 2005, p. 53).¹⁶² Del mismo modo que los encuentros interpersonales proporcionan "bienes relacionales", existe una posible sombra (Putzel, 1997; Gui, 2005, p. 37) que ocasiona "intercambios interpersonales negativos" (Cauley y Sandler, 1980, p. 602).¹⁶³

La "calidad de las relaciones" (Gui, 2000; Bartolini, 2007; Becchetti et al., 2008; Bruni y Stanca, 2008; Becchetti et al., 2011), que a la postre determina la generación del "bien" o del "mal" relacional, viene dada tanto por el tipo y la intensidad de los lazos (más fuertes o más débiles) que las definen (Prouteau y Woff, 2004; Becchetti et al., 2011, p. 283) como por el sentimiento de agrado o desagrado que suscitan en el sujeto.

La idea de "mal relacional" confirma el rasgo de "fragilidad" que portan de una manera natural los bienes relacionales. Éstos no sólo son "vulnerables" sino que los encuentros interpersonales pueden comportar experiencias negativas.

¹⁶¹ En este punto se observa que aunque la amistad y los vínculos familiares y comunitarios sean el escenario para el consumo y la producción de los bienes relacionales, de ello no se desprende su equiparación terminológica; recordemos que, siguiendo las características de este concepto, es un "hecho emergente" que no coincide con la relación misma.

¹⁶² Solo divergen en lo que se refiere al neutro uso de los vocablos "lado" y "componente".

¹⁶³ Si retrocedemos en el tiempo, este motivo es recogido por Adam Smith en *La teoría de los sentimientos morales* donde expresa los casos en que las relaciones interpersonales implican sentimientos disonantes, frente a aquellos otros en que existe la "correspondencia en el sentimiento".

1.3. Características distintivas de los bienes relacionales.

El estudio de la producción y consumo de los bienes relacionales exige delimitar con más precisión sus principales características. A modo de sistematización, dichas características pueden resumirse como sigue (esquema 2.1.).

a) *Presentan propiedades de bien.* Sin embargo, no es un bien equiparable a una "mercancía" sino que es un bien como valor intangible que da respuesta a una necesidad (de sentido de pertenencia, identidad, amistad...), a pesar de que este valor no tenga a priori un precio de mercado, pues está basado en la "gratuidad" (Bruni, 2008, p. 95).

b) *No coinciden con la relación en sí misma.* Aunque son producidos a través de interacciones, son un resultado emergente de la relación (Gui, 1987, 2000, 2003; Uhlaner, 1989; Pugno, 2007; Colozzi, 2005). Una cena o una reunión social no son en sí mismos "bienes relacionales", pues estos actos no tienen por qué responder a una motivación intrínseca ni dar lugar a experiencias intangibles de naturaleza comunicativo/afectiva. Una cena de negocios puede ser enteramente instrumental, al igual que puede derivar de forma emergente en un bien relacional, como por ejemplo una conversación distendida por ambas partes (Gui, 2000, p. 155).

c) *Suponen reciprocidad.* Esto es, nunca pueden ser consumidos o producidos por un solo individuo. Como señala Uhlaner (1995, 1989) los bienes relacionales solo se pueden disfrutar si se comparten con otros (Sacco et al., 2006). Siendo así, la identidad de cada una de las partes se torna relevante (Gui, 2005; Bruni, 2008, p. 93; Bruni y Stanca, 2008, p. 508). Esto es evidente, por ejemplo, en una relación madre-hijo. Ambos producen y consumen el bien relacional, lo viven en reciprocidad, y la identidad de las partes —la "madre" y el "hijo"— es importante en la existencia del bien. Una madre no lo experimentaría de igual forma con el hijo de una amiga, y ese hijo no lo viviría de igual modo con la madre de un amigo.

d) *Implican simultaneidad.* La producción y el consumo coinciden temporalmente en la participación en una actividad conjunta (Gui, 2000, p. 155; Antoci et al. 2002, p. 3; Sacco et al., 2006). El bien es co-producido y co-consumido al mismo tiempo por todos los sujetos participantes, aunque la aportación al mismo pueda ser asimétrica (Bruni, 2008, p. 94).

e) *Exigen motivacionalidad o autenticidad.* En este tipo de bienes debe existir ausencia de instrumentalidad, ya que adquieren valor a través de la sinceridad o autenticidad; lo que Zamagni (2001) y Bruni (2001, 2008) denominan "gratuidad". Bruni (2007, p. 51) entiende por gratuidad la actitud interior que nos lleva a acercarnos

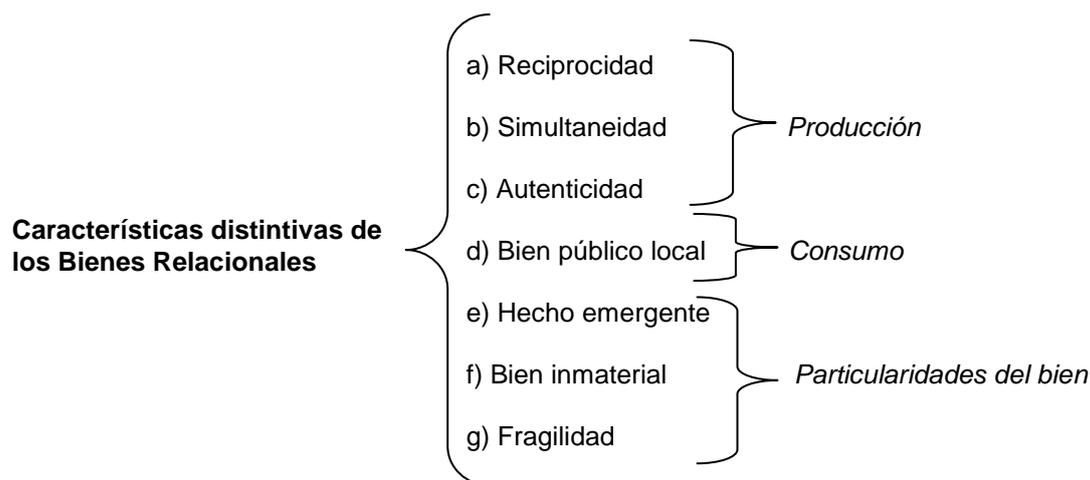
a cualquier persona, a cualquier ser vivo y a nosotros mismos no como cosas para usar, sino con los cuales entrar en relación, respetándolas y amándolas. Por eso existe un lazo muy estrecho entre la gratuidad y las actividades realizadas por motivos intrínsecos (actividades que llevan recompensa en sí mismas). Para este autor (*ibid.*, pp. 95-96) "Un bien es relacional si la relación no se 'emplea' para otra cosa, si es vivida como bien en sí misma, si nace de motivaciones intrínsecas". La relación es un bien en sí misma aunque ésta tenga lugar en el intercambio de bienes y servicios (Nussbaum;1986, cap. 12). Este tipo de bienes no puede ser comprado ni impuesto y son en esencia "no contractuales" (Gui, 2000; Pugno, 2007, p. 5).

f) *Son un caso particular de bien público local* (Corneo, 2002). Son bienes públicos en la medida en que no existe rivalidad ni exclusión para los que están en el contexto de la relación (Sacco y Vanin, 2000, pp. 230-231; Pugno, 2007, p. 5). Estos bienes entran en la función de utilidad de dos o más personas (Uhlener, 1989) y el incremento del consumo rara vez provoca congestión, sino que es más común el efecto contrario (Gui, 2000, p. 153; Gui, 2001, p. 157; véase Sacco et al., 2006). Sin embargo, son diferentes de los bienes públicos tradicionales ya que su producción y consumo son simultáneos y se hacen de manera conjunta (Uhlener, 1989; Sacco y Vanin, 2000). La gente no puede disfrutar la ventaja de un bien relacional sin participar en su producción pues no tiene sentido consumir una relación solo; mientras que los bienes públicos sí pueden ser disfrutados en soledad (Sacco y Vanin, 2000, pp. 230-231). Así, mientras el concepto de bien público es básicamente individualista, la "relación" es lo que constituye la naturaleza de los bienes relacionales; siendo estos "anti rivales" más que "no rivales" (Becchetti et al. 2008, p. 5) al ser compartidos interpersonalmente y existir "interferencias" en su consumo (Bruni, 2008, p. 93).

g) *Son vulnerables o frágiles* porque se disfrutan en reciprocidad (Bruni y Porta, 2007) y, por tanto, no dependen del individuo —solo— sino que están a merced de las opciones que realizan los demás (Bruni, 2008, p. 103; Iglesias et al., 2013). La producción y el consumo de bienes relacionales dependen de nosotros, de los otros y también de diversos factores del entorno que facilitan o dificultan su emergencia. Por eso Nussbaum (1995, p. 449) escribe que "es prácticamente imposible que un vínculo estable no sea afectado por la fortuna de un modo u otro". Su producción-consumo se ve influido por variables de tipo sociocultural, institucional y económico que son las mismas que repercuten en el capital social, ya sea edificándolo (destruyéndolo) o

modificándolo.¹⁶⁴ Junto a ello, es preciso considerar la existencia de *males relacionales*. Así, la vulnerabilidad se refleja también en las experiencias negativas en el individuo.¹⁶⁵ Tal y como plantea Pugno (2007), dichas experiencias decepcionantes se acumulan en el tiempo desencadenando un círculo vicioso en el que los sujetos tienden a reducir su disposición hacia los otros.

Esquema 2.1. Características distintivas de los *bienes relacionales*.



Fuente: Elaboración propia.

1.4. Los bienes relacionales, ¿input, output o activo del capital social?

1.4.1. Los bienes relacionales como "activo" del capital social.

"Los activos [...] proporcionan corrientes de beneficio que hacen los procesos productivos futuros más eficientes, más efectivos, más innovadores [...]. El capital social es una acumulación de varios tipos de activos sociales, psicológicos, culturales, cognitivos e institucionales, que incrementa la suma [o la probabilidad] de comportamiento cooperativo mutuamente beneficioso [lo que hemos denominado 'activo socioeconómico']. Este comportamiento es productivo para otros al igual que para uno mismo. Beneficia a otros y no sólo a uno mismo, siguiendo el origen latino de la palabra 'social'" (Uphoff, 2000, p. 216).

¹⁶⁴ Un ejemplo claro es la presión de tiempo y trabajo presente en nuestros días, que dificulta la interacción social familiar.

¹⁶⁵ Al caracterizarse como bien público local (no rivalidad y no exclusión), los bienes relacionales también sufren el problema del gorrón o *free rider*, pues existen individuos que no cooperan (positivamente) en la producción de estos bienes, beneficiándose sin embargo del ambiente relacional generado por los demás, e influyendo en él negativamente.

Los "bienes relacionales" son *activos* constitutivos del capital social porque favorecen el comportamiento cooperativo generador de beneficio mutuo. Este beneficio tiene su reflejo en la reducción de los costes de transacción en el plano económico y social.

La visión de los bienes relacionales como activos del capital social se corresponde de una parte con su identificación como "bien económico" (Sacco y Vanin, 2000, pp. 230-321; Sacco et al., 2006), y de otra con su acepción como bien que incrementa el bienestar subjetivo de los individuos (ej. Bruni, 2008a, 2008b, 2010; Becchetti et al., 2008).

Las interacciones sociales tienen lugar en los ámbitos de mercado y de no mercado (Gui, 2000, pp. 143-144; Iglesias, Pena y Sánchez, 2013); es así que en el lenguaje de Macneil (1987) virtualmente todos los contratos en la vida real son de algún modo "relacionales".

Dicho de otro modo, toda interacción económica es social, y lo que facilita las interacciones sociales facilita las económicas.¹⁶⁶

Por esta razón importa la calidad de las relaciones y el ambiente humano y social (Gui, 2000, 2001; Zamagni 2004; Williamson, 1996, p. 275); que se nutran en gran medida a través de la producción y el consumo de los bienes relacionales.

Las relaciones interpersonales, ya sea en los ámbitos de reciprocidad y cooperación como el de la familia, la comunidad y la empresa o en el del mercado donde tiene lugar el intercambio de bienes y servicios, poseen un valor instrumental y económico, tal y como demuestra la teoría del capital social. Sin embargo, los agentes están interesados en las relaciones que sean intrínsecamente agradables; pudiendo los resultados de estas interacciones modificar la actividad de los sujetos (Sacco y Vanin, 2000, p. 233; Bruni, 2008, p. 90). Si la relación no promueve un "bien relacional", dando lugar incluso a un "mal relacional", el vínculo que proveía el valor instrumental y económico podría disolverse. Dicho de otro modo, el interactuante valora los encuentros interpersonales en función de todas las entradas y salidas, y una de esas salidas es de naturaleza comunicativo/afectiva (Gui, 2005; Pugno, 2007, p. 264).

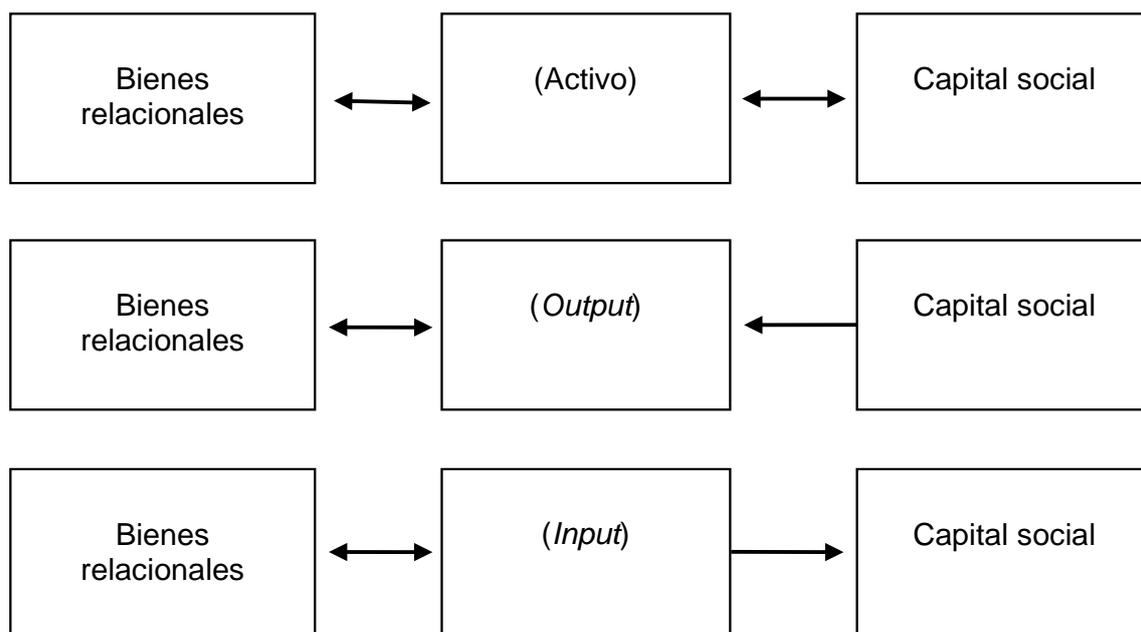
La misma "funcionalidad instrumental" de las relaciones sociales es influida por activos con valor intrínseco. Por esta razón autores como Sacco y Vanin (2000) y

¹⁶⁶ A la inversa, la interacción económica genera efectos sociales. A modo de ejemplo, los bienes de Veblen (bienes de lujo, posicionales) están ligados al consumo conspicuo y a la búsqueda de estatus, y desarrollan un efecto social.

Nussbaum (1995) apuntan el "valor instrumental" de los "bienes relacionales", en la línea que lo hace Amartya Sen (1987) cuando señala al valor instrumental de la "ética".

Los bienes relacionales acrecientan el comportamiento cooperativo por lo que aquí los identificamos como un "activo" del capital social; como también lo son la confianza, las normas, los valores o la red social (esquema 2.2.).

Esquema 2.2. Los bienes relacionales: activo, *input* y *output* del capital social.



Fuente: Elaboración propia.

1.4.2. Los bienes relacionales como "*input*" del capital social.

Prosiguiendo con Uphoff, los activos cognitivos y estructurales que integran el capital social están intrínsecamente conectados, son altamente interdependientes y se refuerzan mutuamente (Uphoff, 2000, pp. 218-220).

De este modo, los "bienes relacionales", que en el punto anterior fueron considerados un "activo" del capital social, también pueden ser vistos como un *input* dado que repercuten positivamente en otros activos del capital social por diversas razones (esquema 2.2.).

a) Los bienes relacionales contribuyen al reforzamiento de las normas y los hábitos cooperativos, de la reciprocidad y de la confianza (activos de capital social), y en su consecuencia favorecen la acumulación de capital social (Sacco y Vanin, 2000, p. 232; Sacco et al., 2006; Gui, 2005; Donati y Prandini, 2007, p. 220; Dur y Sol, 2009).

b) El disfrute de los bienes relacionales refuerza el valor atribuible a las relaciones sociales, familiares, de amistad o de conocimiento; redes (activos estructurales) que son un activo constitutivo del capital social (véase Laville y Nyssens, 2001, p. 319). Posicionándonos en el reverso, y como señala Pugno (2007), las malas experiencias relacionales y la consiguiente insatisfacción individual pueden reducir la disposición a la sociabilidad (capital social) provocando un círculo vicioso que lleve la pérdida de todo trato o contacto.

c) Los bienes relacionales influyen de manera positiva en la felicidad del individuo. Los individuos que gozan de un mayor nivel de bienestar tienden a mostrar una actitud (activo cognitivo) más inclinada hacia la sociabilidad (Stutzer y Frey, 2006); cuestión que a la postre incrementa la acumulación y el stock de capital social.

d) La participación asociativa y el voluntariado, *proxies* del capital social, pueden venir impulsados por la expectativa/motivación relacional o lo que es lo mismo por el potencial disfrute de los bienes relacionales (Gui, 2000; Proteau y Woff, 2004; Mosca et al., 2006). Es evidente que el sentimiento anticipado de un efecto favorable de la relacionalidad en nuestro bienestar sirve como motor de la participación social.

e) La producción y el consumo de bienes relacionales llega a generar lo que Meade (1952) definió como "externalidad ambiente". Todos los agentes se benefician cuando los demás sujetos producen bienes relacionales. Al contrario, la presencia de comportamientos amenazantes y coercitivos induce un impacto negativo en la sociedad dado que en este caso la externalidad se encarna o abona lo que se denomina "mal público" (Caruso, 2011, p. 457).

1.4.3. Los bienes relacionales como un "output" del capital social.

i) Los bienes relacionales: un output del componente estructural (red social) del capital social.

Tal y como ya señalamos, Gui (2000, 2003) definió los *bienes relacionales* como "outputs intangibles de naturaleza comunicativa y afectiva, producidos a través de encuentros interpersonales". Este mismo autor (2003) señala que el capital social de una comunidad puede ser visto como el resultado final de los millares de encuentros que se producen entre los miembros que la componen.

Entre las características definitorias de los bienes relacionales citamos la "simultaneidad" y la "reciprocidad" (Bruni, 2007); es evidente que ambas hacen de la relacionalidad (red social) un paso previo y necesario a su existencia. Los bienes

relacionales son producidos (potencialmente) a través de la interacción en cualquier esfera de la vida social; en la familia, las amistades, el *peer group*, las asociaciones, la actividad deportiva, el lugar de trabajo y en otros contextos (Gui, 2001; Sacco, Vanin y Zamagni, 2006; Mosca et al., 2006; Becchetti et al., 2008; Caruso, 2011, p. 457).

Por esta razón, el declive del capital social en los países occidentales, reflejado el deterioro relacional y en el crecimiento del individualismo y el materialismo (menos lazos familiares, comunitarios y asociativos¹⁶⁷) (Putnam, 2000; Bartolini, 2007; Pugno, 2007), tiene una repercusión negativa en la producción y el consumo de los bienes relacionales¹⁶⁸; elevándose en su consecuencia el nivel de soledad en la vida de los sujetos.

Al contrario y como indican Sacco et al. (2006) un incremento del capital social favorecería el disfrute de bienes relacionales, porque las organizaciones propias de la sociedad civil, ya sean la familia, la comunidad, o el tercer sector, constituyen una infraestructura ideal para producir este tipo de bienes (Donati, 1997; Zamagni, 2004, p. 29; Becchetti et al., 2008).

Igualmente, las relaciones económicas que son producto del intercambio de bienes y servicios también pueden ser calificadas de encuentros en los que: además de la acción instrumental a que se haya dado lugar se produzca una salida u *output* intangible de tipo comunicativo y afectivo. Gui (2005) pone el ejemplo de un establecimiento de barrio donde, además del intercambio económico, los interactuantes disfrutaban del bien relacional que emerge del vínculo ya establecido en encuentros anteriores; a este contexto el autor lo denomina "capital relacional".

ii) Los bienes relacionales, un output del componente valorativo (normas y valores) del capital social.

La relevancia del componente valorativo del capital social (dimensión cognitiva) se debe a que perfila el grado de prosocialidad de las preferencias y las elecciones del individuo, del grupo y de la red; y de este modo delinea el signo de las externalidades sociales.

¹⁶⁷ Cabe señalar que aunque sea la tendencia, ésta no es biunívoca, observándose al mismo tiempo la expansión de cierto tipo de asociaciones como ocurre por ejemplo con algunas de carácter deportivo.

¹⁶⁸ Señala Pugno (2007, p. 276) que cuando la gente está decepcionada por las relaciones personales cercanas reacciona reduciendo el tiempo dedicado a los bienes relacionales, minorando su disposición hacia los mismos y/o el nivel de los beneficios que espera obtener de su producción y consumo.

El buen capital social se dota de motivaciones que van más allá de lo instrumental, recogiendo las disposiciones éticas y altruistas, los compromisos morales y en general los "valores". Los beneficios tangibles y extrínsecos que derivan de la simple presencia de valores y actitudes prosociales tienen su reflejo en la reducción de los costes de transacción económicos. También se producen beneficios de corte "expresivo"; entre los que se cita el disfrute de los "bienes relacionales".

Hemos visto que una característica distintiva de estos bienes es que adquieren su valor a partir de la autenticidad y la sinceridad (Becchetti et al. 2008, p. 6). En los bienes relacionales el bien es la relación en sí misma y para que esto suceda el vínculo debe constituirse sobre la base de las motivaciones intrínsecas. Los bienes relacionales solo pueden ser alcanzados mediante la "gratuidad" (Bruni, 2007, p. 17); siendo lo importante en este caso la disposición, los rasgos, la inclinación y las intenciones de los sujetos con los que se interactúa (Caruso, 2011, p. 457).

Así, Martha Nussbaum (1995, p. 432) señala que los "bienes relacionales", como el amor mutuo y la amistad, descansan en los atributos de la generosidad, la justicia y la amabilidad. Mientras que Benedetto Gui (2000, p. 155), en la misma línea, apunta como *inputs* de los "bienes relacionales" las motivaciones, las actitudes y la simpatía.¹⁶⁹ Todos estos elementos incrementan la confianza, favoreciendo la cooperación y por tanto la producción y el consumo de bienes relacionales.

En este sentido, cuanto mayor sea la prosocialidad de los citados elementos cognitivos del capital social mayor será la "calidad" de los bienes relacionales producidos y consumidos; pues tal y como escribe Nussbaum (1995, p. 445) "el amor de mayor calidad e importancia entre los seres humanos es el que se basa en el carácter y el concepto del bien".¹⁷⁰

Junto a la existencia de un adecuado componente valorativo (capital social), también es relevante en este proceso de producción y consumo de bienes relacionales el

¹⁶⁹ Por el contrario, los valores instaurados en la sociedad occidental de los últimos años tienden a sobrevalorar el ingreso y el status, y a subestimar la utilidad relacionada con la satisfacción del consumo de necesidades intrínsecas (tiempo gastado con la familia y amigos, y en ocio) (Frey y Stutzer, 2005, tomado de Becchetti et al., 2008, p. 7).

¹⁷⁰ Es sencillo percibir la dificultad que supone disfrutar de un bien relacional en compañía de una persona irrespetuosa, adversa, violenta o carente de valores prosociales. En ello se da el caso de la "externalidad social" (Gui, 2000); una persona que es vanidosa y que alude con orgullo a los bienes que posicionan su estatus (bienes posicionales) daña la atmósfera social en un encuentro interpersonal. Es asimismo evidente que una organización como el Ku Klux Klan posee unas normas y valores que a pesar de ser "compartidos" no son verdaderamente prosociales, cuestión que dificulta que los bienes relacionales producidos y consumidos en los encuentros interpersonales dentro de la organización gocen de plenitud.

grado en que los valores son compartidos. Cualquier grupo suele participar de un conjunto de normas, valores e intereses (Coleman, 1988). Es más, su persistencia en el tiempo depende en gran medida del grado de homogeneidad en estos aspectos (Becker, 1974, 1981; Sacco et al. 2006),¹⁷¹ que es una cuestión que facilita la correspondencia de sentimientos y la conciencia mutua que se tiene de ello y alienta el afecto entre los sujetos que participan en el encuentro (véase Sugden, 2005, p. 68).¹⁷²

Por último, los valores y los compromisos morales también son un *input* indirecto de los bienes relacionales si favorecen la colaboración del sujeto en la construcción de redes y estructuras sociales como la familia y la comunidad (Etzioni, 2007) que son uno de los escenarios principales que hacen emerger y madurar este tipo de bienes.

Esto nos lleva a señalar el capital social como una variante del capital moral.

1.5. Los bienes relacionales en los diferentes tipos de capital social: *bonding*, *bridging* y *linking*.

Partiendo de las definiciones anteriores, los bienes relacionales parecen estar más directamente vinculados con el *bonding social capital* (red social de lazos fuertes). No obstante el *bridging* y el *linking social capital* se ligan, en ocasiones de manera decisiva, con este tipo de bienes.

1.5.1. Los bienes relacionales y el *bonding social capital*.

El criterio que hemos seguido a la hora de clasificar el capital social viene dado por la cercanía del contacto de referencia y la alta o baja frecuencia de la interacción con el mismo (Wolleb, 2008; Fennema y Tillie, 2008, p. 353). Hemos señalado la correspondencia que existe entre los "lazos fuertes" y el capital social tipo *bonding*. Este último recoge la relación entre los familiares, los amigos cercanos y los grupos sociales que viven en proximidad¹⁷³ con un nivel significativo de implicación emocional (Woolcock, 1998, 2002; Raiser, 2008, p. 495).

Los bienes relacionales son producidos y consumidos en cualquier esfera de la vida social. Sin embargo existen actores privilegiados. La importancia que ostenta el *bonding social capital* para la producción (*output*) de estos bienes se debe a que:

¹⁷¹ Pensemos en el caso evidente del matrimonio.

¹⁷² Estas cuestiones ya fueron tratadas por Aristóteles (véase Nussbaum, 1995, p. 444) y Smith (1759).

¹⁷³ Una comunidad con un alto grado de cohesión y cercanía entre los componentes puede ser considerada *bonding social capital* (Wolleb, 2008).

a) La familia y las amistades constituyen a priori el escenario en el que reside el grueso de las interacciones personales del sujeto; lo que es debido a la cercanía y la frecuencia del contacto que es una condición sine qua non para la producción del bien relacional.

b) Los vínculos familiares y de amistad son "lazos fuertes" que se caracterizan por su elevada expresividad y por el alto grado de implicación emocional. Por esta razón, la naturaleza "auténtica" y no "instrumental" de los bienes relacionales se aprehende como innata en esta estructura social primaria (véase Becchetti et al., 2011, p. 283)¹⁷⁴.

c) El *bonding social capital* implica una cierta "homogeneidad" en los sujetos, ya sea en el plano moral como en el socioeconómico (Putnam, 2000; Castiglione, 2008; Durlauf, 2008), con lo que facilita la interacción interpersonal y por ende la producción y el consumo de bienes relacionales.

Los bienes relacionales que son producidos y consumidos en la familia y en el círculo social próximo también se configuran en un "input" del *bonding social capital* cuando el último se formaliza por medio de la cohesión interna, la confianza particular y la disposición virtuosa. En este sentido, autores como Donati y Prandini (2007, p. 209)¹⁷⁵ y Caruso (2011, p. 457) señalan las implicaciones que ejerce el entramado relacional que rodea al sujeto, e indican que una socialidad estable y positiva unida a un sentido de pertenencia e integración, impulsa la conducta prosocial en el individuo, lo que a la postre beneficia tanto al entramado del que forma parte como al conjunto de la sociedad por medio de la acción de las externalidades.¹⁷⁶

Los bienes relacionales también son un "activo" del *bonding social capital* porque promueven la conducta cooperativa beneficiosa. Los recursos y las funciones socioeconómicas que lleva a cabo la familia (soporte físico, económico y emocional, la socialización, la educación y el control social...) emergen como un producto de los lazos de cooperación y de reciprocidad. Los bienes relacionales refuerzan dicha

¹⁷⁴ Los investigadores citan a Smith (1759) y expresan que la intensidad de los lazos relacionales y de las experiencias vividas incide en el sentido y el valor de los bienes relacionales.

¹⁷⁵ Estos autores (*ibid.*, p. 221) señalan que el ambiente familiar es fundamental en la creación de las características personales y relacionales que forman la base del capital social secundario.

¹⁷⁶ El mismo Coleman definió el capital social como "el conjunto de recursos que es inherente en las relaciones familiares y en la organización social comunitaria y que son útiles para el desarrollo social y cognitivo de los niños y de los jóvenes" (1990, p. 300; véase Laville y Nyssens, 2001, p. 317). Entre tales recursos se encuentra la dimensión comunicativo/afectiva de la relación interpersonal (los bienes relacionales).

cooperación favoreciendo la calidad de la interacción interpersonal y la satisfacción de los sujetos implicados. Sacco y Vanin (2000) identifican este contexto como una "combinación positiva de relaciones satisfactorias y cooperación (socioeconómica) estable"¹⁷⁷.

La ayuda que se presta en las familias patriarcales, en una sociedad en la que la familia nuclear es promocionada como un sinónimo de progreso y libertad, es un buen exponente de lo indicado. Los "mayores" ejercen una función de soporte (ej. abuelos-nietos) que es a priori facilitada por los bienes relacionales que emanan del "encuentro" interpersonal que tiene lugar. Otro caso diferente es el anotado por Nussbaum (1995, p. 450) cuando se refiere al insustituible valor que la familia tiene en la socialización y en la educación del individuo y que ha sido modulado por el amor y la intimidad, y no por un mero interés diluido.

Las relaciones con familiares y amigos (*bonding social capital*)¹⁷⁸ portan un valor instrumental porque son un "medio" necesario para la vida, y además contienen un valor intrínseco debido a que son componentes de la "vida humana buena" (Nussbaum, 1995, p. 433). Pero la misma funcionalidad instrumental pierde pujanza cuando no se acompaña de una cierta autenticidad y expresividad (que en este caso actuarían como activo del capital social).

En resumen, la conexión de los bienes relacionales con el *bonding social capital* es muy significativa, a pesar de que la atmósfera relacional del entramado pueda divergir e incluso llegar a mostrarse hostil o traumática (mal relacional). Las funciones socioeconómicas insustituibles que lleva a cabo el *bonding*, y que tienen un efecto expresivo e instrumental, hacen deseable la buena configuración de este tipo de capital

¹⁷⁷ Estos autores también señalan que la insatisfacción conduce a la disolución de los vínculos sociales, de lo cual puede resultar el fracaso de los proyectos (o acciones cooperativas en cualquier esfera social). Es evidente que en las sociedades actuales el crecimiento de los "males relacionales", también incluidos en los vínculos familiares, debilita el capital social.

¹⁷⁸ Es necesario aseverar que la naturaleza de los lazos familiares los hace, en principio, más fuertes que los lazos de amistad (Lin, 2008). Por esta razón, Nussbaum considera inadecuado traducir *philia* por "amistad". Esta estudiosa de Aristóteles aclara que el filósofo griego discute vínculos de diversos grados de hondura e intimidad, pero cuando habla de *philia* incluye los que son afectivamente más intensos. "En efecto, la *philia* no es tanto anhelo intenso y apasionado cuanto un hacer el bien desinteresadamente, un compartir y una reciprocidad; no tanto locura, cuanto una rara especie de equilibrio y armonía" (Nussbaum, 1995, p. 433). La red familiar es de este modo diferenciable del círculo social del sujeto tanto en las funciones que desarrolla y en los recursos que ofrece al individuo cuanto en los bienes relacionales que genera. Como ya indicamos, autores como Nan Lin (2008, pp. 59-60) llegan a separar los lazos familiares —considerados "muy fuertes"— de los de amistad, denominando a los primeros *binding social capital* y a los segundos *bonding social capital*. Otros investigadores como Lawndes y Pratchett (2008) hablan de "*bonding social capital* en el nivel familia".

social; e implica la necesidad de un análisis normativo y estructural de los factores que influyen en su estabilidad.¹⁷⁹

1.5.2. Los bienes relacionales y el *bridging social capital*.

El *bridging* es el capital social basado en los lazos débiles (Raiser, 2008; Fennema y Tillie, 2008) y descansa en el haz de relaciones que traspasan la frontera que contiene nuestro más íntimo círculo social; consiguiendo por tanto una mayor heterogeneidad tanto en el plano socioeconómico como en el cultural (Putnam, 2000; Durlauf, 2008). El *bridging* presenta su máxima eficacia y eficiencia cuando interseca el máximo número de las esferas que un sujeto pueda manejar: el espacio de trabajo, el vecindario, la comunidad educativa, las asociaciones, los clubes, la actividad deportiva, los eventos culturales; y también el comercio, la cooperación interempresarial, la prestación de servicios...¹⁸⁰

La definición de *bienes relacionales* que ofrece Gui (2000) (*outputs* intangibles de naturaleza comunicativa y afectiva que son productos de las interacciones) nos señala que el *bridging social capital* juega su papel en la generación de estos bienes (Sabatini, 2009, p. 433); pudiendo incluso llegar a ostentar el "protagonismo" cuando el individuo carece de lazos fuertes o éstos tienen una baja calidad.¹⁸¹

En resumen, los bienes relacionales son un "*output*" del *bridging social capital* porque emergen de las relaciones que le son propias. No obstante, con frecuencia ésta no es la vía inmediata dado el mayor carácter instrumental de este tipo de lazos.

Los bienes relacionales también son un "*input*" del *bridging social capital*. La salida en forma de bienes (males) relacionales que tiene lugar en las interacciones propias del *bridging* suscitan que el vínculo se mantenga, se fortalezca, o cuando la experiencia relacional sea inversa, se debilite. En una comida de negocios que describe

¹⁷⁹ Véanse los factores contextuales-culturales (fuentes) del capital social, enumerados en el Capítulo I.

¹⁸⁰ Es evidente que en estos escenarios coexisten los lazos fuertes y los lazos débiles. Muestra de ello es el caso de los vecinos que guardan un elevado grado de proximidad social. Asimismo podemos contar con un amigo cercano en nuestro equipo de fútbol. Sin embargo, estos campos amplían el espectro de los contactos del sujeto y es muy probable que abunden los lazos más débiles.

¹⁸¹ Este último podría ser el caso del individuo que por motivos laborales se traslada a otra ciudad en la que a priori carece de vínculos interpersonales. Al entrar en una asociación tendrá la oportunidad de interactuar con otras personas (*bridging social capital*) que co-producirán y co-consumirán junto a él una serie de bienes relacionales. En este sentido y a pesar de que los bienes relacionales de mayor calidad brotan de los lazos fuertes, es importante señalar que el *bridging* puede jugar un papel complementario y/o sustitutivo en la generación de los bienes relacionales. Es inevitable pensar que, en cualquier caso, el *bridging* no puede reemplazar el papel del *bonding* en la provisión de estos bienes debido a la menor proximidad y al menor grado de interacción y a la menor autenticidad e implicación emocional en el vínculo (véase Becchetti et al., 2009, p. 283).

Benedetto Gui (2000), dos ejecutivos sostienen una charla amistosa (bien relacional) que va más allá de un mero tratamiento instrumental; esta situación promueve la confianza (activo cognitivo) e incrementa la consistencia del *bridging social capital*¹⁸² entre los sujetos y por tanto entre las empresas que representan (capital social interempresarial). Asimismo, en la actividad deportiva, en las organizaciones, en el barrio residencial..., el consumo y la producción de los bienes relacionales actúan positivamente sobre diversos activos estructurales y cognitivos del capital social, incidiendo en la acumulación de capital social de red a modo de un subproducto (Sabatini, 2009, p. 433) y fomentando una actividad relacional incubadora de capacidades cognitivas y no cognitivas en los individuos; tales como la perseverancia, la motivación, la autoestima, el auto-control, la concienciación, la prudencia....¹⁸³

Las experiencias negativas que también pueden surgir en la interacción interpersonal (males relacionales) (Sugden, 2005, p. 68) debilitan el vínculo social, llegando incluso a destruir el capital social o haciendo variar su "calidad". Si la relación de A con B deja de estar motivada intrínsecamente y A pasa a comportarse de forma instrumental, siendo ello percibido por B, el disfrute de los bienes relacionales, que requiere de "autenticidad", decaerá y con ello debilitará el capital social de la diada, pasando a tener la calidad de "mínimo" o "elemental" en la terminología de Uphoff (2000).

Los bienes relacionales también actúan como un activo del *bridging social capital* porque contribuyen a incrementar la suma (o probabilidad) de comportamiento cooperativo entre miembros de grupos distintos; es decir, incrementan el "activo socioeconómico" del entramado relacional reduciendo así los costes de transacción.

En el campo laboral, un clima interpersonal que se nutre en base a la producción y el consumo de bienes relacionales, favorece la productividad de los trabajadores (Gui, 2005; Sacco y Vanin, 2000),¹⁸⁴ mejora el intercambio de información y el conocimiento, acrecienta la cooperación y el altruismo, y da lugar a un incremento

¹⁸² También puede ocurrir que los bienes relacionales fortalezcan el capital social, pudiendo incluso pasar de *bridging* (lazo débil) a *bonding* (lazo fuerte). De hecho, este proceso es el habitual en la generación de la amistad. Nadie nace siendo "amigo de" sino que se llega a la amistad tras una serie de circunstancias entre las que es determinante el disfrute recíproco del bien relacional que surge en el encuentro interpersonal.

¹⁸³ El autor indica sus efectos favorables sobre la caída de la criminalidad.

¹⁸⁴ Señala Gui (2005) que la calidad de dichas interacciones también afecta a la satisfacción en el trabajo y en su consecuencia al esfuerzo, al absentismo y a la facturación.

general de la eficiencia.¹⁸⁵ En este sentido, los bienes relacionales funcionan a modo de compensaciones que motivan "no monetariamente" a los trabajadores, esto es, conllevan un valor instrumental porque afectan el rendimiento económico de la empresa¹⁸⁶ (Sacco y Vanin, 2000; Dur y Sol, 2009, p. 253; Mosca et al., 2006¹⁸⁷).¹⁸⁸

Algo similar sucede en el contexto escolar. Los bienes relacionales mejoran el ambiente que se respira en las aulas y afectan positivamente a la satisfacción y el rendimiento de los alumnos; siendo un "activo" del *bridging social capital*. Tal y como propone Goleman (2010, p. 384), los maestros que crean un entorno empático y sensible hacen mejorar las calificaciones de sus discípulos y estimulan sus ganas de aprender. En el otro extremo, señala que aquellos adolescentes que se encuentran inmersos en un clima general de insultos y rechazos sienten la experiencia escolar como un suplicio (*ibid.*, p. 411).

Si nos movemos a otra esfera propia del *bridging social capital*, la comunidad residencial, los bienes relacionales también facilitan la acción colectiva en cuanto a la solución de problemas y respecto al desarrollo de iniciativas que promueven al beneficio conjunto. Mientras que en el terreno de lo deportivo, los bienes relacionales tienden a beneficiar el trabajo de equipo y el funcionamiento de la agrupación (véase Caruso, 2011, p. 457)¹⁸⁹.

Los bienes relacionales también actúan como "activo" del capital social tipo *bridging* en el marco del puro juego económico. Dos establecimientos expendedores de un mismo servicio con una atmósfera relacional divergente, decantarán, *ceteris páribus*, la elección del cliente hacia el que le ofrezca un mayor disfrute intrínseco en la interacción que media en la transacción. Esta es la circunstancia de la peluquería y el supermercado que cita Gui (2000, 2003) y la de la conexión médico-paciente que recoge Bruni (2008, pp. 52-54), en donde además del servicio profesional se percibe un clima

¹⁸⁵ Se desarrolla un buen "capital humano de grupo" (Chillemi y Gui, 1997; Gui, 2001; Gui, 2005).

¹⁸⁶ El efecto es además retroalimentativo dado que el clima social positivo favorece a su vez el consumo y la producción de bienes relacionales (Gui, 2001, p. 155).

¹⁸⁷ Estos autores advierten que en el sector no lucrativo, a igual trabajo, los sujetos cobran (y están conformes cobrando) salarios más bajos que sus homólogos en aquellas organizaciones que tienen ánimo de lucro.

¹⁸⁸ Además, se ha evidenciado un descenso del absentismo laboral. Asimismo, la satisfacción laboral y el compañerismo inciden en la menor presión de los trabajadores en busca de un salario al alza (Dur y Sol, 2009, p. 294).

¹⁸⁹ Señala este autor que incluso a los ojos de la economía, que tiende a dejar de lado el hecho social, los comportamientos negativos tales como la coerción, el comportamiento agresivo y la competición extrema son improductivos e incluso destructivos.

"amical" y un *fellow feeling*¹⁹⁰ (Sugden, 2005, p. 66) o correspondencia de sentimientos entre profesional y cliente; una disposición que yendo más allá del exclusivo trato instrumental auspicia el entendimiento y la calidad del servicio prestado.

1.5.3. Los bienes relacionales y el *linking social capital*.

La "identidad" revela que en todo contexto (social, religioso, étnico, ocupacional) los sujetos tienen una noción que, en razón de unas creencias, los identifica, los asocia y les señala el comportamiento debido (Akerlof y Kranton, 2010, p. 4; Sánchez Santos y Pena, 2012). El concepto de identidad se relaciona con las normas sociales y con las motivaciones. Señalan Akerlof y Kranton que los individuos se sienten más felices cuando hacen lo que se espera de ellos (aprobación social) y cuando actúan de acuerdo a ciertos patrones que influyen sus decisiones y comportamientos fuera¹⁹¹ y dentro del ámbito económico.¹⁹²

La "identidad colectiva", ya sea en los niveles micro, meso o macro, constituye un bien relacional porque en aquella se perciben sus características distintivas: la identidad se disfruta en reciprocidad; es producida y consumida al mismo tiempo (simultaneidad); se basa en ciertas motivaciones intrínsecas (normas y valores); los sujetos involucrados son reconocibles; es una especie de "bien público local" pues no existe rivalidad ni exclusión y además no puede ser disfrutada en soledad; y no coincide con la relación en sí misma sino que es una experiencia intangible de naturaleza comunicativo/afectiva.

La identidad como "bien relacional" puede abordarse en sus funciones de *output*, *input* y *activo* del *linking social capital social*.

La identidad es un *output* del *linking social capital social* porque es un sentimiento participado dentro de un grupo comunitario o red (categoría estructural del capital social) teniendo a menudo la adhesión a unas determinadas normas y valores

¹⁹⁰ Sugden (2005, p. 66) señala la utilidad instrumental que tiene el sentimiento de compañerismo y camaradería en la guerra, pues mantiene la moral y el espíritu de los soldados; actuando como un "activo" del capital social.

¹⁹¹ Toda acción social, según se estudia en la teoría del capital social, desarrolla algún tipo de implicación económica.

¹⁹² Nan Lin (2008, p. 60) apunta a la identidad que emana de instituciones y colectividades como la iglesia, el clan y el club y señala el "sentimiento de pertenencia" de los componentes; este autor se refiere a este tipo de capital social como "*belonging social capital*".

compartidos (categoría cognitiva del capital social) (véase Adler y Kwon, 2002, pp. 21 y 32; Herrero, 2002)¹⁹³.¹⁹⁴

La identidad es un *input* del capital social porque favorece la solidez de la red social y sus atributos estructurales, su cohesión y su confianza interna, retroalimentando además su base moral (activos relacionales y valorativos del capital social) (Crane, 1994; Stürmer and Simon, 2004; Castiglione, 2008, p. 562).

Por último, la identidad también es un *activo* del capital social porque auspicia la cooperación y reduce los costes de transacción asociados a la incertidumbre. Esta cuestión que en los niveles micro y meso se llama "movilización colectiva", y a nivel macro es "cohesión social", implica el mejor rendimiento institucional y la adecuada gobernabilidad.¹⁹⁵ (Véase Turner et al., 1987, p. 65; Sugden, 2005, p. 66; Pitchford, 2008)¹⁹⁶.

2. ECONOMÍA Y FELICIDAD.

2.1. El problema de la Felicidad.

Si nos remontamos a Aristóteles, la felicidad es el bien supremo del hombre (*EN*, I, 2) y el objetivo último de toda acción humana. Como es lógico, este tema ha sido objeto de análisis en múltiples disciplinas y, desde la antigüedad,¹⁹⁷ una cuestión principal para los filósofos, los escritores e investigadores de las diferentes ramas del saber (la psicología, sociología, economía, ciencias de la salud, literatura...) (Diener, 2000, p. 34; Haller y Hadler, 2006, p. 170; Gasper, 2009).

En general, los científicos sociales se ayudan de un conjunto de indicadores que describen el bienestar y la calidad de vida de los sujetos, de las comunidades y de la

¹⁹³ José Herrero: *Identidad colectiva y grupos étnicos* (2002). Señala este autor (véase también Kononenko y Karpova, 2012, p. 80) que en la conformación de la identidad también participan la ideología, los ritos, las tradiciones, las creencias, las costumbres, la memoria colectiva y las leyes.

¹⁹⁴ Castiglione (2008, p. 562) indica que desde el punto de vista de la cohesión social es relevante atender al problema de la identidad, con frecuencia olvidada en la teoría del capital social; señala este autor que la identidad tiene su importancia tanto en las versiones estructurales como en las versiones culturales del capital social, debido a su implicación sobre las normas, las actitudes, las obligaciones y las expectativas que habitan el proceso de funcionamiento social.

¹⁹⁵ Reiteramos la importancia de tener en cuenta el grado de prosocialidad de las normas sociales que constituyen la identidad.

¹⁹⁶ Señalan los primeros que la coordinación y la cooperación dentro de los colectivos es un subproducto de la "percepción mutua por los miembros de un grupo de que sus intereses son intercambiables".

¹⁹⁷ Tal y como indica Ruut Venhoveen (en Strack et al., 1999, p. 7), citando a Dodge (1930), "las teorías sobre 'la vida feliz' han permanecido más o menos al mismo nivel en el que los griegos las dejaron".

sociedad en su conjunto (DiTella et al., 1999; Strack, Argyle y Schwartz, 2001, p. 1), con una variedad de enfoques y orientaciones teóricas (Ryan y Deci, 2001, p. 141; Haller y Hadler, 2006, p. 171).

Adoptando la perspectiva de Haybron (2003, pp. 314-317) podemos proponer cuatro razones por las que las ciencias sociales deben atender el motivo "felicidad": (1) A menudo las consideraciones acerca de la felicidad entran en la deliberación sobre una gran parte de las decisiones importantes de nuestra vida, tal como la búsqueda de pareja o los estudios que elegimos. (2) Nuestra propia situación y la de las personas del entorno es con frecuencia evaluada en términos de felicidad; ¿son mis hijos felices? (3) La felicidad infiere una clara predicción sobre el comportamiento; la gente más feliz es más agradable como compañera de trabajo y ocio. (4) En último término, la felicidad es el factor último determinante del comportamiento; alguien puede evitar tomar una decisión porque se siente más/menos feliz.¹⁹⁸

2.2. Economía y felicidad. Una introducción al estudio de la *Happiness Economics*.

Los estudios de Economía han renovado su interés por el tema de la "felicidad";¹⁹⁹ lo que en gran medida se debe a una paradoja de dos polos, en uno de los cuales se posiciona la mejora de las condiciones de vida y en el otro el incremento del malestar en las sociedades prósperas; cuando ambos, según la "regla" y el supuesto básico de la microeconomía de "no saciabilidad" debían estar positivamente correlacionados (Bartolini, 2007, p. 339; Pugno, 2007, p. 263; Dolan et al., 2007, p. 95).

Este último punto que en lo que sigue será el objeto de nuestra atención se concreta en el estudio de la *Happiness Economics*,²⁰⁰ un campo de investigación multidisciplinar que atrajo a los sociólogos R. Veenhoven y Z. Baumann, a los

¹⁹⁸ Véase Haller y Hadler (2006, pp. 170-171). En este mismo artículo (p. 177), los autores recogen la reflexión de Nozick (1989, p. 137) que expresa que la felicidad es importante para nosotros tanto porque es pareja de una sensación agradable como porque una vida feliz se considera una vida buena. Tal y como indica Bruni (2010, p. 392), Sócrates, Platón y Aristóteles y todas las escuelas clásicas de filosofía (epicúreos, estoicos) exploraron las diversas dimensiones de la felicidad.

¹⁹⁹ Este motivo parecía ser una labor exclusiva de los psicólogos y los sociólogos (Van Praag, Fritgers y Ferrer-i-Carbonell, 2001). En la presente tesis se defiende la correlación positiva entre el capital social (variable socioeconómica) y la felicidad.

²⁰⁰ Señala Sarracino (2008, p. 450): Este nuevo enfoque "se basa en nociones más amplias de la utilidad y el bienestar, incluyendo funciones interdependientes de utilidad, utilidad procedural, y la interacción entre las influencias racionales y no racionales en la determinación del comportamiento económico" (Graham, 2005, p. 42).

psicólogos D. Kahneman y Ed. Diener, a los economistas B. Frey, A. Stutzer, R. Layard, A. Oswald, B. M. S. Van Praag y B. Bruni, y al científico político R. Lane, entre otros.²⁰¹

El debate contemporáneo en torno a la felicidad retoma la línea de pensamiento clásica en la que ésta no era considerada sinónima de renta (Bruni, 2007, p. 44). Esta *reconsideración* de nuevos elementos (determinantes) ajenos al bienestar material es un paso importante que rompe con los preceptos neoclásicos ampliamente arraigados en la teoría económica tradicional, en la que por reducción se asume que el bienestar de los individuos depende de los niveles de renta (Pena, Sánchez y Membiela, 2013).²⁰²

El punto de partida de este debate presenta un hito clave en 1974 cuando Richard Easterlin plantea la "Paradoja de la Felicidad" —también conocida como "Paradoja de Easterlin"— que alude a la correlación pequeña o insignificante, en el largo plazo, entre renta y bienestar de las personas o entre bienestar económico y bienestar general (Bruni, 2008, p. 82; Bartolini y Bilancini, 2009, p. 199).²⁰³ Tres años antes, los psicólogos Brickman y Campbell (1971) trasladando la "teoría de la adaptación" al campo de la economía habían apuntado que la mejora en las circunstancias objetivas de vida sólo produce efectos temporales en el bienestar de las personas. Con posterioridad a Easterlin, un torrente de estudios empíricos ha tratado de dar explicación a la Paradoja de la Felicidad a través de diversas teorías: la "teoría de la posición relativa", la "teoría de la adaptación o de la noria hedónica", la "teoría de la personalidad" y la "teoría de la utilidad marginal decreciente del dinero".

Partiendo del modelo expuesto en el capítulo I, nuestra perspectiva se centrará en el estudio de la interrelación entre las dimensiones relacionales y la felicidad.²⁰⁴

La perspectiva relacional resulta en cierta medida innovadora. Ahora bien, en el siglo XVIII Antonio Genovesi de Nápoles y Pietro Verri de Milán, dentro de la

²⁰¹ Tal y como apunta Bruni (2010, p. 389), ha habido muchos economistas heterodoxos y críticos (ej. Myrdal, Galbraith, Hirschman) con la corriente dominante de la economía neoclásica. Sus trabajos fueron una fuente de inspiración para los sociólogos y los científicos sociales, fomentando así el incremento de los proyectos de investigación en la definición de los indicadores sociales. El propósito era encontrar soluciones de funcionamiento capaces de cuantificar el concepto "calidad de vida" con objeto de llegar a definir y promover la responsabilidad social.

²⁰² Relevante, dado que puede tener implicaciones en la política económica y social (Iglesias, Pena y Sánchez, 2013; Stutzer y Frey, 2010). En este sentido, la función social-objetivo habitual tiende a ser reduccionista, persiguiendo el crecimiento económico y la minimización de ciertos asuntos como la inflación y el desempleo; o bien auspiciando mejoras en el estado de bienestar (bienestar objetivo-material de los individuos) (véase DiTella et al., 1999; Vivenza, 2007, p. 3; Stevenson y Wolfers, 2008).

²⁰³ Más adelante se expondrán con precisión los supuestos centrales de la Paradoja de Easterlin.

²⁰⁴ Tal y como expresan Diener y Seligman (2004) "es un error valorar el dinero por encima de las relaciones interpersonales".

tradición humanista de la economía civil, ya definieron la economía como "ciencia de la felicidad pública". Estos autores, situados dentro de la línea aristotélico-tomista (o *eudemonista*²⁰⁵) de pensamiento, consideraban la felicidad un subproducto de las virtudes²⁰⁶, atribuían una gran relevancia a la relacionalidad "auténtica" o "no instrumental". Estos entendían que la economía sólo era "civil" si ayudaba al fin último de la felicidad (Ryan y Deci, 2001, pp. 145 y 154; Helliwell, 2006; Bruni, 2007, p. 30).²⁰⁷ Por su parte, la tradición clásica inglesa personificada por Smith, Ricardo y Malthus también estableció la distinción entre "felicidad" y "riqueza" aun a pesar de la mayor atención prestada a la última y a su mayor carga "científica". Buena muestra de ello es la *Teoría de los sentimientos morales* (1759) en la que Smith realiza un enfoque relacional de la persona humana y expresa que no hay felicidad sin la práctica de la virtud (Becchetti et al., 2011, p. 276):

"Por más egoísta que se pueda suponer el hombre, existen evidentemente en su naturaleza algunos principios que le hacen interesarse por la suerte de otros y hacen que la felicidad de éstos le resulte necesaria, aunque no derive de ella más que el placer de contemplarla [...]". (TSM, I, 1),

La idea que subyace en ambas tradiciones clásicas, la latina y la inglesa, es en cierto modo la de un vínculo general entre felicidad y sociedad cooperativa; una relación que en la actualidad es apuntada por los autores Kenny (1999) y Sacco y Vanin (2000) y representa uno de los ejes del presente trabajo. Este vínculo se evidencia a través de las nociones empleadas por los clásicos: *simpathy* (simpatía), *fellowship* (compañerismo), amistad, redes de asociación, asistencia recíproca o *fede pubblica* (confianza pública).

La ruptura con estas líneas de pensamiento que integraban las virtudes y el mundo de las relaciones interpersonales con el estudio de la economía ha socavado la capacidad de ésta última para dar con el mejor resultado socioeconómico y ha supuesto la tergiversación del propio concepto de felicidad.

²⁰⁵ El *Eudemonismo*, como explican por ejemplo Ryan y Deci (2001, pp. 143-5) y Bruni y Porta (2007, p. xiii), transmite la creencia de que el bienestar consiste en el cumplimiento o realización de uno mismo o de su verdadera naturaleza. En la investigación actual, el eudemonismo es contrapuesto al hedonismo como uno de los dos enfoques principales en el campo de los estudios de felicidad en economía.

²⁰⁶ Esto incluye la consideración "no-instrumental" de los otros sujetos; a diferencia del consecuencialismo neoclásico que reduce la motivación humana al propio interés.

²⁰⁷ En una línea similar se expresaron años más tarde los filósofos-economistas franceses Rousseau, Condorcet o Sismondi. Este último escribió que: "El incremento de las riquezas no es el objetivo de la política económica sino el medio por el que alcanzar la felicidad en su conjunto" (Sismondi, 1819, pp. 18-19; tomado de Bruni, 2007, p. 27).

El punto de ruptura se establece con la entrada en escena del utilitarismo benthaniano,²⁰⁸ desarrollado metodológicamente por Jevons y Edgeworth.²⁰⁹ Con esta propuesta se produce una doble reducción: la felicidad es reducida al placer y éste es equiparado con la "utilidad" (Bruni, 2007, p. 28). De este modo, maximizar la felicidad era maximizar el placer y éste se convertía en el objeto de la economía, desapareciendo así la distinción entre "felicidad" y "riqueza". A esta línea de pensamiento la denominamos "utilitarista-hedonista"²¹⁰ y en la actualidad tiene su continuación en la teoría de la elección racional y la economía neoclásica que constituyen el *mainstream* o corriente principal de la teoría económica moderna.²¹¹

Los estudios desarrollados en el marco de la *Happiness Economics* ponen de manifiesto la existencia de más factores que los puramente económicos en la determinación de la felicidad. Es más, se da la paradoja ya señalada que en ocasiones un mayor bienestar material no acarrea mayor felicidad (ni en la intensidad de la correlación ni en el signo de la misma) (Drakopoulos, 2005). El estudio de la felicidad, al igual que el del capital social, conduce entonces a cuestionar la base filosófica y social de la teoría económica actual e invita a la consideración de otras líneas de pensamiento,²¹² planteadas desde ámbitos como los de la Behavioural Economics, la Economía Ética, la Economía Civil, la Socioeconomía y la Teoría del Capital Social.

²⁰⁸ Jeremy Bentham es universalmente conocido entre los filósofos por ser el padre fundador del utilitarismo y el predecesor de la Teoría de la Elección Racional entre los economistas (Guidi, 2007, p. 68). Su obra más popular es *Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (1789) en la que escribe que la utilidad es sinónimo de la propiedad de todo objeto que en potencia pueda proporcionar beneficio, ventaja, placer, bien o felicidad.

²⁰⁹ Para Edgeworth (*Mathematical Psychics*, 1881, pp. 7, 16) la felicidad es un parónimo del placer y por tanto la maximización de la felicidad sería la maximización del placer. Mientras que Jevons (*The Theory of Political Economy*, 1871, introducción) define la economía como la ciencia de la utilidad, que nos señala el "cálculo del placer y el dolor"; (tomado de Bruni, 2007, p. 39).

²¹⁰ La equiparación del placer hedónico con la felicidad tiene una larga trayectoria. Aristipo, filósofo griego del siglo IV antes de Cristo, enseñó que la meta en la vida es experimentar el máximo de placer y felicidad (Ryan y Deci, 2001, p. 144).

²¹¹ Tal y como indican Dolan, Peasgood y White (2007, p. 95), en los últimos cien años, los economistas neoclásicos han inferido que la utilidad de un individuo se deriva de los bienes y servicios dados por las decisiones que toma —la preferencia revelada— en su comportamiento de mercado. Esto se basa en la premisa de que la utilidad individual o el bienestar es el grado de satisfacción de las preferencias del sujeto. Si se supone que los individuos son racionales, están bien informados y buscan maximizar su utilidad, entonces las decisiones que llevan a cabo son las que, por definición, aumentan al máximo la utilidad esperada. Sin embargo, los economistas y los psicólogos se han manifestado cada vez más preocupados por el hecho de que las preferencias a menudo no son una muy buena guía del bienestar asociado a la consecuencia de las opciones tomadas; y están recurriendo a formas alternativas de pensar y a nuevos modos de medir la utilidad.

²¹² Citamos entre otras la de Amartya Sen y la Economía Humanista, centrada en el concepto de *capabilities*, y el "Eudemonismo" (véase Bruni, 2008, 2010).

2.3. Algunas precisiones conceptuales. Qué es la Felicidad.

Tal y como hemos apuntado, el enfoque tradicional de la ciencia económica plantea una percepción reduccionista de la felicidad; en la que se equipara a la noción de *utilidad*.²¹³

Numerosos economistas han seguido la vía de la simplificación, empleando de manera indistinta las expresiones *felicidad*, *bienestar subjetivo*, *satisfacción*, *calidad de vida*, *utilidad* y *bienestar* (Bruni y Porta, 2007; Bruni, 2010, p. 390; Easterlin, 2001, p. 465; Veenhoven, 2006). Es preciso concretar estos términos (véase tabla 2.1.).

La felicidad es un constructo subjetivo y no es "unidimensional" sino un fenómeno complejo y multifacético (Diener et al., 2004; Iglesias, Pena y Sánchez, 2013). Las nociones citadas que se vinculan a la "felicidad" se centran en alguno de sus componentes estructurales, se correlacionan con la misma, o poseen una naturaleza más objetiva y evaluable desde la posición del observador. Cabe señalar por lo demás que el empleo de la terminología dependerá también de factores como la disciplina científica en uso (economía, psicología, ciencias de la salud, sociología, política social, filosofía...), los objetivos que se persiguen, y los valores en los que hacen hincapié (Veenhoven, 1991, cap. 1; Gasper, 2009; Haller y Hadler, 2006, p. 170).

a) Utilidad.

Hemos visto que el enfoque tradicional de la teoría económica considera al individuo "racional" y preocupado por la maximización de su utilidad (Gasper, 2009). Si seguimos los postulados de Jeremy Bentham, Edgeworth y Marshall la noción de *utilidad* se equipara al flujo hedónico del placer y el dolor, es decir a la "cualidad hedónica de la experiencia" (Stutzer y Frey, 2010). Consecuentemente, la felicidad de un individuo en el tiempo se entiende como la suma de las utilidades momentáneas a lo largo de dicho periodo; esto es, la integración temporal de la utilidad momentánea (véase Kahneman y Krueger, 2006, p. 4).

Sin embargo, la crítica a esta visión surge de forma inmediata. Tal y como se desprende del análisis que acabamos de realizar, el constructo felicidad o bienestar subjetivo revelado no es reducible al placer (utilidad) y se distancia sustancialmente de las propuestas del enfoque hedónico. A modo de ejemplo, señala Zamagni (2004, p. 28)

²¹³ En cierto modo, se puede afirmar que la Economía entiende a los individuos como seres "autistas", dado que la felicidad es dependiente del entorno social y la simplificación del *mainstream* neoclásico elude tal dimensión (véase Gasper, 2009).

que "la reducción de la felicidad a la utilidad genera problemas porque un amplio número de interacciones sociales o decisiones existenciales principales adquieren significación gracias a la falta de instrumentalidad".

Los estudios recientes diferencian entre varios tipos de utilidad y esta cuestión posibilita un análisis más amplio de su vínculo con el concepto felicidad. Desglosaremos cuatro tipos de utilidad: la *utilidad de decisión*, la *utilidad experimentada*, la *utilidad recordada* y la *utilidad procedural* (de procedimiento).

- *Utilidad de decisión.*

La utilidad de decisión es la satisfacción percibida (*ex ante*) (aspiración) asociada a la elección entre varias alternativas (Easterlin, 2001, p. 464; Klein, 2011).²¹⁴

- *Utilidad experimentada.*

La utilidad experimentada de un resultado es definida por la calidad e intensidad de la experiencia hedónica asociada a dicho resultado (Kahneman y Snell, 1992, p. 188; tomado de Pugno, 2007, p. 272). Es la satisfacción conseguida (*ex post*) por el resultado de la elección (Easterlin, 2001, p. 464; Klein, 2011).

- *Utilidad recordada.*

La utilidad recordada recoge el sentido en que el individuo recuerda la experiencia después de que ésta haya acabado. Viene a ser la visión retrospectiva de la experiencia como un todo; en el que el sujeto además de reunir la corriente de experiencias, las integra, corrige y sesga (Kahneman y Krueger, 2006, p. 5).

- *Utilidad procedural.*

La utilidad procedural (de procedimiento) alude al bienestar que la gente gana por vivir y actuar bajo procesos institucionalizados que interiorizan e incrementan la sensación positiva del yo mismo; dirigiéndose a las necesidades innatas de la autonomía, la relacionalidad y la competencia (Frey et al., 2004, p. 381). La gente no solo valora los resultados actuales, esto es *el qué*, sino también las condiciones y procesos que dirigen a la consecución de los resultados, esto es *el cómo* (*ibid.*, p. 377).²¹⁵

²¹⁴ Kahneman (2000) (tomado de Pugno, 2007, p. 272) realiza un mayor desglose y diferencia la "utilidad de decisión" de la "utilidad predecida". Esta última se refiere a "las creencias individuales sobre la utilidad experimentada del resultado en algún momento futuro" y la utilidad de decisión es "el peso asignado a ese resultado en la decisión". Cuestión que abre la puerta a un mayor complejo de motivaciones que aquellas que en específico guían la decisión concreta.

²¹⁵ Tal y como expresan Hausman y McPherson (2007), los economistas no deberían ignorar que los deseos (individuales) de participar en ciertos eventos provienen de algo más que del simple disfrute de sus consecuencias inmediatas.

Desglosados los diferentes tipos de utilidad, el problema de equiparar el concepto *utilidad* al de *felicidad* proviene del hecho de que los economistas asuman que la utilidad de decisión, la utilidad experimentada y la utilidad recordada son lo mismo. Ello tal vez carezca de relevancia si el interés reside solo en atender a las elecciones que determinan el comportamiento (utilidad de decisión). Pero si interesan los efectos del comportamiento sobre el bienestar, entonces conviene realizar un desglose realista de la composición y funcionamiento del constructo utilidad (véase Easterlin, 2001, pp. 473-474; Zamagni, 2004, pp. 21-22).

Así, cuando un individuo corre un maratón la utilidad de decisión que le impulsa a realizar esta actividad no es la misma que la utilidad que experimenta durante el momento en que dicha actividad es realizada, en la que sin duda sufre un intenso agotamiento físico y mental; y tampoco coincide con la utilidad (*procedural*) que el sujeto experimenta por el hecho de haber participado en dicho acto.²¹⁶

Si por la contra reducimos el concepto de utilidad al "placer" y equiparamos la utilidad de decisión a la utilidad experimentada, entonces nos encontraríamos que en este caso los efectos sobre el bienestar serían sustancialmente negativos, dado que solo tendríamos en cuenta los efectos hedónicos (de dolor más que de placer) experimentados durante la carrera; resultando que el individuo carece de "racionalidad" desde el punto de vista neoclásico; dado que esta teoría no maximiza la utilidad en base al dolor.

Sin embargo, hemos visto que el bienestar subjetivo es un constructo más extenso que la mera experiencia hedónica y acoge una dimensión cognitiva además de la dimensión afectiva.

Por esta razón y como argumentan Frey y Stutzer (2002) y Klein (2011), el bienestar subjetivo es un concepto mucho más amplio que la *utilidad de decisión*, e incluye la *utilidad experimentada* al igual que la *utilidad procedural*.²¹⁷

²¹⁶ A la inversa, un sujeto que enciende su televisor tiene una utilidad de decisión que difiere de la utilidad experimentada, de su utilidad recordada y de la utilidad procedural. Tal cual y como se desprende de las investigaciones (véase Bruni y Stanca, 2008; Frey et al., 2005) que muestran el impacto negativo del consumo de la televisión sobre la satisfacción vital de los individuos; hasta el punto que los entrevistados suelen declarar que desearían ocupar menos tiempo en esta forma de ocio (utilidad procedural). Este motivo demuestra la falta de autocontrol y la utilidad (experimentada) mal pronosticada; defiriendo ésta de la utilidad de decisión; y en consecuencia evidencia la lógica de la *bounded rationality*, es decir, de una racionalidad limitada a la hora de maximizar individualmente la utilidad, lo que implica que las elecciones no reflejen necesariamente las verdaderas preferencias (Kahneman y Krueger, 2006, p. 3).

²¹⁷ En una línea no muy alejada, Amitai Etzioni (2007) desde el punto de vista de la Socioeconomía distingue entre dos tipos de utilidad: la basada en el placer y la basada en los compromisos morales; lo

b) Calidad de vida.

En lo que atañe a la *calidad de vida*, la literatura sobre el tema tiende a la divergencia pues parece que en algún contexto se refiere a la calidad de la sociedad y en otros casos a la felicidad de los ciudadanos (Veenhoven, 2006).

El WHOQOL Group (1995) expresa que es "la percepción que un individuo tiene de su lugar en la existencia, en el contexto de la cultura y del sistema de valores en los que vive y en relación a sus objetivos y expectativas, sus normas y sus inquietudes. Se trata de un concepto muy amplio que está influido por la salud física del sujeto, su estado psicológico, su nivel de independencia, sus relaciones sociales y su relación con los elementos esenciales del entorno".

A partir de esta definición se intuyen dos vertientes dentro del concepto *calidad de vida*: "de una parte la presencia de las condiciones que se consideran necesarias para una vida buena, y de otra la práctica del vivir en cuanto tal" (Iglesias, Pena y Sánchez, 2013). Sin embargo y a pesar de que en la *calidad de vida* conviven componentes de corte objetivo y subjetivo, es posible afirmar que la carga objetiva —normativa y ética— es mayor (Bruni, 2010, p. 389). Ello se advierte en el vínculo que diversos autores establecen entre la "calidad de vida" y el Índice de Desarrollo Humano desarrollado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Este indicador se construye a partir de tres dimensiones esenciales: la renta, la educación y la salud (Iglesias, Pena y Sánchez, 2013) y atiende a cuestiones de carácter objetivo tales como la calidad democrática, los derechos, las condiciones de trabajo o la habitabilidad.

La aproximación "calidad de vida" está profundamente vinculada a la teoría de las capacidades de Amartya Sen (*capability approach*), que en los años ochenta dio origen a la "lista de necesidades humanas fundamentales" y que ha influido en el debate en torno al citado IDH (Bruni, 2010, p. 389).

En esta línea, expresa Sen (1979, p. 475) que una persona muy necesitada, pobre, explotada, con sobrecarga de trabajo y enferma, puede sentirse satisfecha con su suerte por el condicionamiento social (por religión, propaganda política, presión cultural, adaptación); muy a pesar de que la satisfacción e incluso la felicidad no justifique su degradada situación. Por ello es esencial la consideración de que el estándar de vida (o calidad de vida) no puede, no debe, ser indiferente a la naturaleza de la vida que lleva el

que supone un importante distanciamiento respecto a la teoría económica tradicional que parece que solo toma en cuenta el mismo placer.

individuo (Becchetti et al., 2009, p. 275). En este sentido, lo subjetivo no debe prevalecer sobre lo objetivo.

En definitiva, es un término empleado cuando se habla de un "contexto": la comunidad, la localidad o la sociedad; es decir en un nivel superior al del sujeto individual; y es utilizado principalmente en las disciplinas de la sociología, la política social y la economía humanista (Gasper, 2009; Veenhoven, 2006).

c) Bienestar.

El *bienestar* "es un constructo abstracto con connotaciones subjetivas, pero que está correlacionado con factores económicos objetivos. Así, el bienestar individual alude a la conciencia que tiene cada individuo de haber cubierto sus necesidades privadas. Por su parte, el bienestar social estaría originado por el hecho de que un elevado porcentaje de los individuos, que se integran en un determinado grupo social, satisfagan sus necesidades" (Iglesias, Pena y Sánchez, 2013).

El bienestar objetivo²¹⁸ es una medida de variables observables —p. ej. la esperanza de vida— que para nosotros y para un tercero imparcial cumplen con las normas explícitas de la buena vida (Argyle, 2001; Veenhoven, 2006); estando vinculada esta noción a la de "calidad de vida".

En resumen, hablamos de "bienestar" cuando siendo las condiciones de vida (objetivas) positivas, la apreciación subjetiva de la vida también es positiva (Zapf, 1984, p. 25). Dentro de esta percepción general se distinguen varias de las dimensiones del bienestar: el bienestar económico, el bienestar psicológico y el bienestar social. En cada una de estas vertientes se resalta la valoración que el individuo realiza de su situación económica, de los estados afectivo-emocionales y psicológicos y de su funcionamiento social (Iglesias et al., 2013).

d) Felicidad.

La *felicidad*, a diferencia de la calidad de vida y el bienestar, posee una naturaleza subjetiva a pesar de que en ella influyen factores objetivos. El debate en torno al significado de este constructo no está resuelto (Veenhoven, 1991, cap. 2). Su naturaleza —confusa— no ha sido definida de un modo uniforme y aprobado por todos los teóricos (Bruni, 2010, p. 390). La felicidad es un término ambiguo con significados

²¹⁸ En inglés *well-being*; o *welfare* cuando se refiere al mero bienestar económico.

aplicativos tan distantes como el placer, la satisfacción vital, las emociones positivas, una vida con significado, o una sensación de plenitud (Diener y Seligman, 2004; Bruni y Porta, 2007, p. vii).

Los economistas rehúyen la definición única aunque proponen la medición empírica en base a la respuesta de cuestionarios (Bruni, 2010, p. 390). Diversos estudios han evidenciado que en estos indicadores existe una tensión entre la idea "hedónica" de la felicidad (en la que ésta es el resultante de evitar el dolor y buscar el placer)²¹⁹ y la idea neoaristotélica o "eudemonista" (un enfoque que enfatiza objetivos no materiales tales como la sociabilidad y las motivaciones intrínsecas [Ryan y Deci, 2001], y la realización del verdadero potencial o destino de uno [*daimon* en terminología griega] [Ryff, 1989; Ryan y Deci, 2001, p. 141]).

Debido a la problemática que suscita la conceptualización de la felicidad, diversos autores (Easterlin, 2001; Frank, 1997; Layard, 2005; Sarracino, 2008; Stutzer y Frey, 2010) establecen, como vía de simplificación, una identidad entre la felicidad y el bienestar subjetivo revelado o satisfacción expresada; consistiendo el último en un estado de bienestar general y permanente que incluye componentes "afectivos" y "cognitivos" (Iglesias, Pena y Sánchez, 2013).

e) Bienestar Subjetivo Revelado.

El bienestar subjetivo se identifica con un estado de bienestar general y permanente que incluye las dimensiones afectiva y cognitiva, siendo a la vez sintético e identificable con la noción más estricta de felicidad (Ahuvia y Friedman, 1998; Iglesias, Pena y Sánchez, 2013).

Veenhoven (1991) define el bienestar subjetivo revelado (BSR) como el grado en el que los individuos juzgan la calidad general de sus vidas como favorable. Es la evaluación global de la vida de una persona en la que se enfatiza el cálculo individual, no el juicio de los expertos, e incluye la valoración de la satisfacción (general y específica), el afecto positivo (alegría, emociones positivas...) y el afecto negativo (depresión, ansiedad, emociones negativas...) (Díaz Llanes, 2001; Diener, 2000, p. 34; Argyle, 2001; Ryan y Deci, 2001, p. 144; Diener et al. 2004, pp. 189, 191; Pugno, 2007, p. 263).

²¹⁹ Señalan Ryan y Deci (2001, p. 144; citando a Kuvovy, 1999) que los psicólogos que han adoptado la visión hedónica han tendido a centrarse en una concepción amplia del hedonismo que incluye las preferencias y los gustos de la mente y el cuerpo.

Tabla 2.1. Qué es la Felicidad. Precisiones conceptuales.

CONCEPTOS	PARTICULARIDADES
<i>Utilidad</i>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Utilidad de decisión</i>: satisfacción percibida ex ante a la elección. - <i>Utilidad experimentada</i>: intensidad de la experiencia hedónica. - <i>Utilidad recordada</i>: retrospectiva de la experiencia como un todo. - <i>Utilidad procedural</i>: evaluación conforme a los procesos institucionalizados.
<i>Calidad de vida</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Condiciones objetivas para la buena vida. - Condiciones subjetivas: salud física y mental del sujeto, nivel de independencia, relaciones sociales y con el entorno.
<i>Bienestar</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Necesidades básicas cubiertas. - A los factores económicos objetivos se une la apreciación subjetiva positiva.
<i>Felicidad</i>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Idea hedónica</i>: placer, emociones positivas, evitar el dolor... - <i>Idea neoaristotélica</i>: vida con significado, sensación de plenitud, motivaciones intrínsecas y sociabilidad.
<i>Satisfacción vital</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Juicio cognitivo y retrospectivo que el individuo hace de su vida. - Importan los objetivos y valores.
<i>Dominios de satisfacción</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluación cognitiva en los diversos ámbitos de la vida. - $SG = \sum SD_1 + \dots + SD_n$
<i>Bienestar subjetivo revelado</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Estado de bienestar general y permanente que incluye las dimensiones afectiva (emociones positivas y negativas, estados de ánimo) y cognitiva (satisfacción vital). - Sintético e identificable con la noción estricta de felicidad. - Autodeclarada: cálculo individual, no juicio de expertos. - Ítems sobre felicidad y satisfacción vital.

Fuente: Elaboración propia.

Así, el bienestar subjetivo es un constructo con dos dimensiones autónomas,²²⁰ una "afectiva" y otra "cognitiva" (Alhuvia y Friedman, 1998; Diener, 2000; Diener et al., 2004; Seligman, 2004; Pena y Sánchez, 2013; Stutzer y Frey, 2010). La medición²²¹ se ejecuta a través de cuestionarios auto-reporte a partir de los cuales es posible obtener indicadores de la evaluación que los individuos hacen de su propia satisfacción vital y felicidad (Stutzer y Frey, 2006, p. 6).

Dimensión afectiva y dimensión cognitiva del BSR.

Diener et al. (2003) dividen en cuatro los componentes específicos que proporcionan información sobre el bienestar subjetivo del individuo: el "afecto positivo", el "afecto negativo", la "satisfacción" y el "dominio de satisfacción".

a) "Afecto positivo" y "afecto negativo".

Para Diener et al. (2004, p. 191) el afecto agradable y desagradable refleja las experiencias básicas de placer y/o dolor asociadas a los acontecimientos de la vida de una persona; las evaluaciones afectivas se entienden bajo la forma de *emociones* y *estados de ánimo*.²²² Las emociones son consideradas reacciones de corta duración vinculadas a eventos específicos o estímulos externos, mientras que los estados de ánimo consisten en sentimientos afectivos más difusos que pueden no estar ligados a situaciones específicas.²²³ Estos autores y otros como Kahneman y Krueger (2006) citan entre las emociones básicas (agradables y desagradables): la alegría, la satisfacción, el amor, el sentimiento de felicidad, la tristeza, el enfado, la preocupación, el estrés, la frustración. Asimismo señalan que a pesar de que no es deseable padecer emociones negativas de forma continua y duradera, éstas al igual que aquellas de signo positivo, juegan un papel funcional y adaptativo; "la persona feliz y adaptable debe tener estados de ánimo que fluctúen hasta cierto grado como una reacción a los acontecimientos

²²⁰ En este sentido, el bienestar subjetivo es una especie de concepto paraguas para diferentes medidas que pueden ser distinguidas a lo largo de dos dimensiones: la afectiva y la cognitiva (Stutzer y Frey, 2010).

²²¹ El motivo de la medición empírica de la felicidad, entendida como bienestar subjetivo revelado, se abordará más adelante.

²²² Autores como Ryff (1989, p. 1970) y Klein (2011) expresan que la felicidad se puede operacionalizar empíricamente como un balance de afecto positivo y afecto negativo; e indican que es cuestionable que la *eudaimonía* sea traducible por felicidad. Dicen que es mejor definir la *eudaimonía* como "los sentimientos que acompañan el comportamiento en la dirección de, y consistente con, el verdadero potencial de uno" (Waterman, 1984, p. 16). El *Daimon*, entonces, es un ideal que sigue la vía de la excelencia, la de la perfección y el esfuerzo. Sin embargo, otros autores apuntan que tanto en la felicidad como en la satisfacción vital entran mecanismos afectivos y cognitivos (Strack et al., 1991).

²²³ En este punto los autores citan a Morris (1999).

buenos y malos" (Diener et al., 2004, p. 206).²²⁴ En términos de bienestar subjetivo, parece ser que la frecuencia, el "número", de las experiencias emocionales, diarias, mensuales, anuales... es más importante que la intensidad de las mismas (*ibid.*, p. 194; Diener, 2000, p. 37).

b) Satisfacción vital: un concepto vinculado.

Si los componentes afectivos reflejan lo inmediato, es decir las experiencias básicas asociadas a los acontecimientos en curso de la vida de las personas, la *satisfacción vital* consiste en un juicio cognitivo en el que el individuo "examina las circunstancias de su vida, sopesa la importancia de sus condiciones, y luego evalúa la vida en una escala bipolar, desde la *insatisfacción* hasta la *satisfacción*" (Diener et al., 2004, p. 196; véase también Alhuvia y Friedman, 1998, p. 153).

Así y tal como lo proponen Diener, Scollon y Lucas (2004), "[...] el bienestar afectivo (emociones, estados de ánimo), a solas, no parece ser suficiente para la mayoría de las personas cuando se proporciona una evaluación general de sus vidas. La gente no parece querer experiencias puramente hedonistas de afecto positivo. En su lugar, desea que esas experiencias se vinculen a resultados específicos que reflejen sus objetivos y valores". Se trata por lo tanto de una valoración compleja.

La "satisfacción vital" es la apreciación subjetiva que el individuo hace sobre su propia vida (Iglesias, Pena y Sánchez, 2013; Argyle, 2002); pero este concepto es diferenciable y no sinónimo al de la "felicidad" (Bruni y Porta, 2007, p. xviii), a pesar de que ambos se correlacionan (Haller y Hadler, 2006, p. 178; Iglesias, Pena y Sánchez, 2013; Kahneman y Krueger, 2006).²²⁵ En concreto, el primero es visto más como un resultado de un proceso de evaluación en el que se incluyen nuestras aspiraciones materiales y logros,²²⁶ mientras el segundo se advierte como el resultado de nuestras experiencias y emociones positivas, particularmente de las relaciones sociales cercanas (*ibid.*, pp. 169-170), poseyendo una carga afectiva mayor (Argyle, 2002; Iglesias et al., 2013). Por otra parte, la satisfacción vital es un juicio retrospectivo (Helliwell y Putnam, 2004, p. 1435) que en la mayoría de los casos es construido a posteriori cuando

²²⁴ Señalan estos investigadores que incluso las personas felices tienen estados de ánimos positivos y negativos, y que la felicidad no se debe equiparar con un "éxtasis ininterrumpido" (*ibid.*, p. 206).

²²⁵ En este sentido, multitud de estudios concretan la medición de la felicidad a partir de la pregunta sobre satisfacción vital: "Considerando el conjunto de su vida, ¿cuál es su grado de satisfacción?" (Bruni y Stanca, 2008, p. 512; Stanca, 2008).

²²⁶ Señalan además Haller y Hadler (2006, p. 169) que los factores macrosociales como la riqueza de la nación, la distribución del ingreso, la extensión del estado de bienestar y la libertad política son también relevantes; en particular para la satisfacción.

se cuestiona sobre el mismo y en parte es determinado por el estado actual del encuestado, por su memoria y el contexto inmediato (Kahneman y Krueger, 2006).

c) Dominio de satisfacción.

El siguiente componente del bienestar subjetivo se corresponde con el *dominio de satisfacción* que refleja la evaluación cognitiva que una persona hace en los diversos ámbitos de su vida (Diener et al., 2004, p. 198). La satisfacción asociada al ámbito laboral, la asociada al ámbito familiar (o matrimonial), a la amistad, al ocio, a la salud o a las finanzas y al estándar de vida material (Praag, Fritgers y Ferrer-i-Carbonell, 2001). Los dominios de satisfacción también proporcionan información sobre las elaboraciones que los sujetos hacen para enjuiciar su satisfacción vital (global), esto es, ofrecen información detallada acerca de aspectos específicos de la vida del individuo. Señalan Heady, Veenhoven y Wearing (1991), que la satisfacción vital se puede percibir en cierto modo como una integración de los diferentes dominios de satisfacción, al modo de SG (satisfacción general) = $\sum SD_1 + \dots + SD_n$.

Diener et al. (2004) anotan que las personas felices tienden a resaltar aquellos dominios específicos de sus vidas que van mejor, mientras que las infelices destacan aquellos que no van bien. En este sentido cabe aclarar que no se puede hablar de una simple suma de dominios dado que pueden estar puntuando de diferente manera.

Vínculos entre la dimensión afectiva y la dimensión cognitiva del BSR.

Desglosados los cuatro componentes de naturaleza afectiva y cognitiva que demarcan el bienestar subjetivo revelado: el afecto positivo, el afecto negativo, la satisfacción vital y los dominios de satisfacción, se plantea el debate sobre el vínculo que se establece entre las diferentes esferas.

Diener et al. (2004) y Ahuvia y Friedman (1998, p. 153) apuntan que los cuatro componentes antes descritos están moderadamente correlacionados a pesar de ser constructos operativamente distintos y de proporcionar información impar sobre la calidad subjetiva de la vida (véase los ítems de la tabla 2.2.). Es sencillo imaginar que una persona con alto puntaje en sus dominios de satisfacción gozará de una mayor satisfacción vital que otra con un bajo puntaje. Por el contrario, resulta más difícil suponerle a un individuo altos niveles de satisfacción vital cuando cuenta con elevado grado de afecto negativo y bajo nivel de afecto positivo (es decir, con un "balance afectivo" negativo). Se debe tener en cuenta que la construcción del juicio cognitivo de satisfacción vital se asienta sobre unas etapas previas, en las que los sucesos externos

inferen emociones (componente afectivo) pasando a la memoria después de ser afectadas por un conjunto de filtros que son: las normas culturales, los valores y las creencias, las teorías implícitas, el concepto sobre uno mismo..., que modelan su percepción de lo que denominamos bienestar subjetivo (Diener et al., 2004, p. 202). Por lo tanto, a partir de la experiencia afectiva acumulada los individuos hacen valoraciones que afectan su nivel final de satisfacción.

Existe una relativa interdependencia de las dimensiones afectiva y cognitiva del bienestar, pero ambas pueden comportarse de modo divergente (*ibid.*, 2004; Kahneman y Krueger, 2006, p. 14).²²⁷

Diener et al. (2004) aclaran este punto a través del ejemplo de una persona que cuida de su cónyuge enfermo de alzhéimer. Esgrimen la más que posible discrepancia entre el signo del afecto y el juicio cognitivo en el cuidador, que puede llevar a cabo una existencia falta de alegría, con frustraciones y dificultades, con falta de afecto positivo e incluso con la presencia de afectos negativos, lo que no obsta para que se aprecie a través de su labor y evalúe su vida como positiva.

La razón es que la información sobre la que basa la construcción de los juicios cognitivos está más condicionada que las experiencias afectivas (reales) asociadas en frío a los acontecimientos en curso que vive el sujeto. Incluimos aquí el sentimiento de hacer lo correcto, la actuación conforme a unas metas elevadas y el comportamiento acorde a unas normas culturales que valoran tareas como el cuidado de ancianos y desvalidos. Estos aspectos hacen que los individuos estén dispuestos a sacrificar el afecto positivo (momentáneo) por otros objetivos que ellos valoran y que pueden ser de muy largo plazo. De lo que se desprende que, con la cautela debida, las personas desean sentirse felices por las razones correctas.²²⁸

Lo expuesto nos reafirma en la crítica al énfasis excesivo atribuido a la visión hedónica de la felicidad. Existen con claridad aspectos no materiales muy importantes en la configuración del bienestar subjetivo que son recogidos por la dimensión cognitiva

²²⁷ También debe considerarse que la cultura y la personalidad del sujeto pueden atribuir una mayor importancia a los componentes afectivos frente a los cognitivos (caso de la cultura individualista) o a los componentes cognitivos frente a los afectivos (caso de la cultura colectivista). El aspecto cognitivo llevado a una posición extrema produce individuos que algunas culturas entienden como "realizados" y otras como simplemente "egoístas".

²²⁸ La "máquina de la experiencia" de Nozick (1974) proporciona el ejemplo de un afecto positivo que no es suficiente. Pocos individuos desean conectarse a una máquina en un laboratorio que suministra sensaciones positivas y emociones gratificantes, tal como la exitosa escritura y publicación de una novela, el exitoso comportamiento en un acto social, la popularidad en un club de amigos... El incidente sería artificial y sin sentido, además de una pérdida de tiempo. Los individuos quieren que sus sentimientos de felicidad estén justificados.

y que tienen que ver con la satisfacción vital, el significado de la vida, el compromiso y la gratificación. Todo ello nos acerca a la tradición aristotélica de la felicidad.

Siguiendo esta línea, Seligman et al. (2004, p. 1380) apuntan que a partir de la revisión de la literatura se identifican tres componentes de la felicidad:²²⁹ 1) el placer o emoción positiva, 2) la gratificación, y 3) el significado.

Tabla 2.2. Ítems para la medición de la satisfacción vital y la felicidad.

SATISFACCIÓN VITAL	Me gusta cómo van las cosas
	Mi vida me va bien
	Mi vida es sencillamente correcta
	Querría cambiar muchas cosas de mi vida
	Ojalá tuviera una vida diferente
	Tengo una buena vida
	Estoy feliz con mi vida
	Me siento satisfecho con lo que está pasando
	Tengo lo que quiero en mi vida
	Mi vida es mejor que la de muchos niños, hombres y mujeres
FELICIDAD (Afecto positivo)	Estoy animado/a
	Hay cosas que me interesan
	Me lo paso bien con otras personas
	Me siento orgulloso/a con alguna cosa que he realizado
	Me lo paso bien
	Estoy contento/a
	Estoy ilusionado/a con alguna cosa
	Tengo ganas de reír
	Tengo ganas de sonreír
	Soy feliz
FELICIDAD (Afecto negativo)	Estoy triste
	Tengo miedo
	Tuve un mal momento con alguien
	Me siento ridículo/a
	Estoy aburrido/a de todo
	Siento que complico la vida a los demás
	Tengo ganas de llorar
	Me siento desgraciado/a
	Me siento solo/a
	Tengo un problema con alguna persona

Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz Llanes (2001).

Los individuos que buscan la felicidad a través de las emociones positivas entrarían en la adjetivación "vida agradable". Los sujetos que buscan la felicidad a través de las gratificaciones, del pago material e inmaterial, entran en lo que se denomina la "buena vida". Los que buscan la felicidad a través de su creencia en un algo trascendente se agruparían en lo que se califica la "vida con sentido".

²²⁹ Una división similar se encuentra en Frey y Stutzer (2002) y en Klein (2011).

La integración de estas tres rutas de la felicidad conduce hacia la "vida plena" (Seligman et al., 2004).

2.3.1. La medición empírica del bienestar subjetivo.

La medición de la felicidad (o bienestar subjetivo revelado) es una constante en las investigaciones que se han llevado a cabo en los últimos años.

La felicidad es subjetiva y "autorevelada" y empírica porque se puede medir (Bruni, 2010, p. 384; Stutzer y Frey, 2010, p. 10).

Los trabajos de Richard Easterlin, además de abrir oficialmente el debate en torno a la felicidad, son citados de continuo como inspiración en los sistemas de medición empírica. La investigación de Easterlin plantea dos procedimientos, en los que en general subyace el mismo concepto de felicidad (Easterlin, 1974, p. 92). El primero consiste en una encuesta *Gallup-poll* en la que se hace la pregunta directa:²³⁰ "En general, ¿cómo de feliz dirías que eres: mucho, bastante, o no muy feliz?". Mientras el segundo procedimiento es más sofisticado y consiste en una escala Cantril²³¹ que atañe al miedo de la gente, a sus esperanzas, desesperanzas y su satisfacción, en 14 países diferentes; donde los entrevistados revelan su satisfacción en una escala de numérica que va desde el 0 al 10 (Easterlin, 1974, p. 91; Ferrer-i-Carbonell y Fritgers, 2002; Bruni, 2010, p. 389).

Hoy, la Encuesta Mundial de Valores²³² ofrece una amplia serie de indicadores de bienestar subjetivo o de felicidad revelada que permiten acercarnos a la evaluación global que los individuos hacen de su circunstancia personal y de toda la sociedad en su conjunto.²³³ Así, la felicidad o bienestar subjetivo son abordados en términos

²³⁰ En lo anterior y lo que sigue nos permitimos preservar los ítems de las encuestas según han sido recogidos por los primeros traductores. En otros casos, hemos preferido ofrecer el sentido más veraz o al menos más léxico que tiene en el castellano normalizado.

²³¹ Inventado por el psicólogo humanista y precursor de los estudios cuantitativos Hadley Cantril (1965). También es popular la Escala Likert denominada así por *Rensis Likert*, quién publicó en 1932 un informe donde describía su uso. Es una escala psicométrica comúnmente utilizada en cuestionarios, siendo la escala de uso más amplio en las encuestas de investigación social. Al responder a una pregunta de un cuestionario elaborado con la técnica de Likert, se especifica el nivel de acuerdo o desacuerdo con una declaración (elemento, ítem o reactivo o pregunta).

²³² Señalan Iglesias, Pena y Sánchez (2013) y Bartolini y Bilancini (2010, p. 203) que en la actualidad se dispone de una muy amplia base de datos a escala internacional (80 países) —representando más del 80% de la población mundial— para un período superior a 25 años en oleadas de cinco años. Para el caso español, disponemos ya de cinco oleadas (1981, 1990, 1995, 2001, 2007, 2012). Recogiéndose información sobre las variables económicas, culturales y políticas que se observan en una muestra de 300 a 4.000 personas en cada país.

²³³ Recordemos que el bienestar subjetivo revelado es definido como "una evaluación general de la vida de una persona" (Diener et al. 2004, p. 191; tomado de Bruni, 2010, p. 390).

cualitativos a través de la cuestión (v10) "¿Diría usted que es... muy feliz, bastante feliz, no muy feliz o nada feliz?" (Iglesias, Pena y Sánchez, 2013; Stevenson y Wolfers, 2008). Mientras otra de las preguntas dice: "Considerando todas las cosas, ¿cómo de satisfecho estás con tu vida en su conjunto a día de hoy?" (Usualmente en escala de 1 a 10 siendo 10 el nivel más alto) (Bruni y Stanca, 2010, p. 512; Heady et al., 1991). La primera cuestión puede ser considerada una medida de las emociones mientras la segunda es asumida como una medida cognitiva de la evaluación de la vida (Klein, 2011).

Estas dos preguntas son el camino dominante para medir el bienestar subjetivo.²³⁴ Existen sin embargo variaciones en la forma de preguntar y en el lenguaje empleado. Así por ejemplo, en la General Social Survey (GSS) de los Estados Unidos, desde 1972, se dice: "Tomando todo junto, como dirías que están las cosas a día de hoy, ¿dirías que eres muy feliz, bastante feliz o no muy feliz?" (DiTella et al., 1999; Easterlin, 2001, p. 466; Kahneman y Krueger, 2006, p. 6). Mientras que, cada año, la encuesta anual del Eurobarómetro (Eurobarometer Survey Series) pregunta: "En conjunto, estás muy satisfecho, bastante satisfecho, no muy satisfecho, o no del todo satisfecho con la vida que llevas? (Blanchflower y Oswald, 2004) (esquema 2.3.).

Este conjunto de medidas, basadas en muestreos representativos constituyen una *proxy* atractiva para analizar el bienestar individual al ofrecer una mezcla de juicio cognitivo y estado emocional (Stutzer y Frey, 2010, p. 7). En general, los investigadores coinciden en que estos indicadores de auto-evaluación²³⁵ subjetiva, aunque no perfectos, reflejan en lo sustancial los sentimientos de bienestar de los entrevistados (Easterlin, 2001, p. 466), poseen un grado de validez que ha proporcionado información a lo largo de numerosas investigaciones (Diener, 2000, p. 35), y es probable que sigan siendo los más frecuentemente utilizados; pues "estas medidas son rápidas y fáciles, suficientemente sensibles y tienen una fiabilidad y una validez sustancial" (Diener et al., 2004, p. 210).²³⁶

²³⁴ Tal y como indican Iglesias, Pena y Sánchez (2013), "este sistema [...] frente a las tradiciones de imputación y apriorísticas, como es el mismo IDH (Índice de Desarrollo Humano), constituye una alternativa en la que se prioriza la valoración que el propio individuo realiza de su vida.

²³⁵ Estas autorevelaciones (*self-report*) son a veces designadas felicidad "declarada" o "revelada" para subrayar la posibilidad de que pueden no reflejar con exactitud el verdadero estado de los sentimientos de los encuestados (Easterlin, 1974, p. 90).

²³⁶ Señalan estos mismos autores que a pesar de que pueda cometer errores, la gente emplea información pertinente y emite juicios de satisfacción estables y significativos (*ibid.*, p. 197).

Sin embargo no son perfectas. Ello se debe a que en el momento de formular las respuestas, los encuestados responden: influenciados por la consideración acerca de lo que es adecuado o "socialmente deseable" (por ejemplo que la norma social de la cultura en que vive el sujeto establezca que la felicidad es algo bueno); influenciados por la presencia del entrevistador (su sexo, su simpatía/antipatía...); e influenciados por el contexto en el que la pregunta es formulada (por ejemplo si al interrogado se le hacen dos preguntas sucesivas vinculadas inquiriéndosele por su ingreso y acto seguido por su felicidad) (véase Easterlin, 1974, p. 97; Diener, 2000, p. 35; Diener et al., 2004, p. 208).

A pesar de las imperfecciones que hemos citado, a las medidas de autoevaluación se les atribuye una validez general.²³⁷ En otra línea, varios autores recomiendan que, en aras de ofrecer una imagen más completa del bienestar subjetivo, estas medidas sean complementadas con otros métodos de medición que recojan los distintos componentes de la felicidad. En esta línea, Carol Ryff (1989, p. 1073) apunta la escala de balance afectivo desarrollada por Bradburn (1969), que contaba con diez ítems, con cinco elementos de afecto positivo y cinco elementos de afecto negativo. Kahneman y Krueger (2006) citan el Experienced Sampling Method (ESM), y el Day Reconstruction Method (DRM), desarrollados para recoger información sobre los sentimientos y emociones experimentados por la gente en tiempo real (la dimensión afectiva de la felicidad); Diener (2000, p. 35) y Diener et al. (2004, p. 209) recogen el PANAS (Positive and Negative Affect Scale) que también mide el afecto positivo y negativo, y el SWLS (Satisfaction With Life Scale) que calcula la satisfacción vital a partir de la sintonía de los encuestados con diversas afirmaciones, como: "En general mi vida se acerca a mi ideal" y "Hasta ahora he conseguido las cosas importantes que deseo en la vida".²³⁸

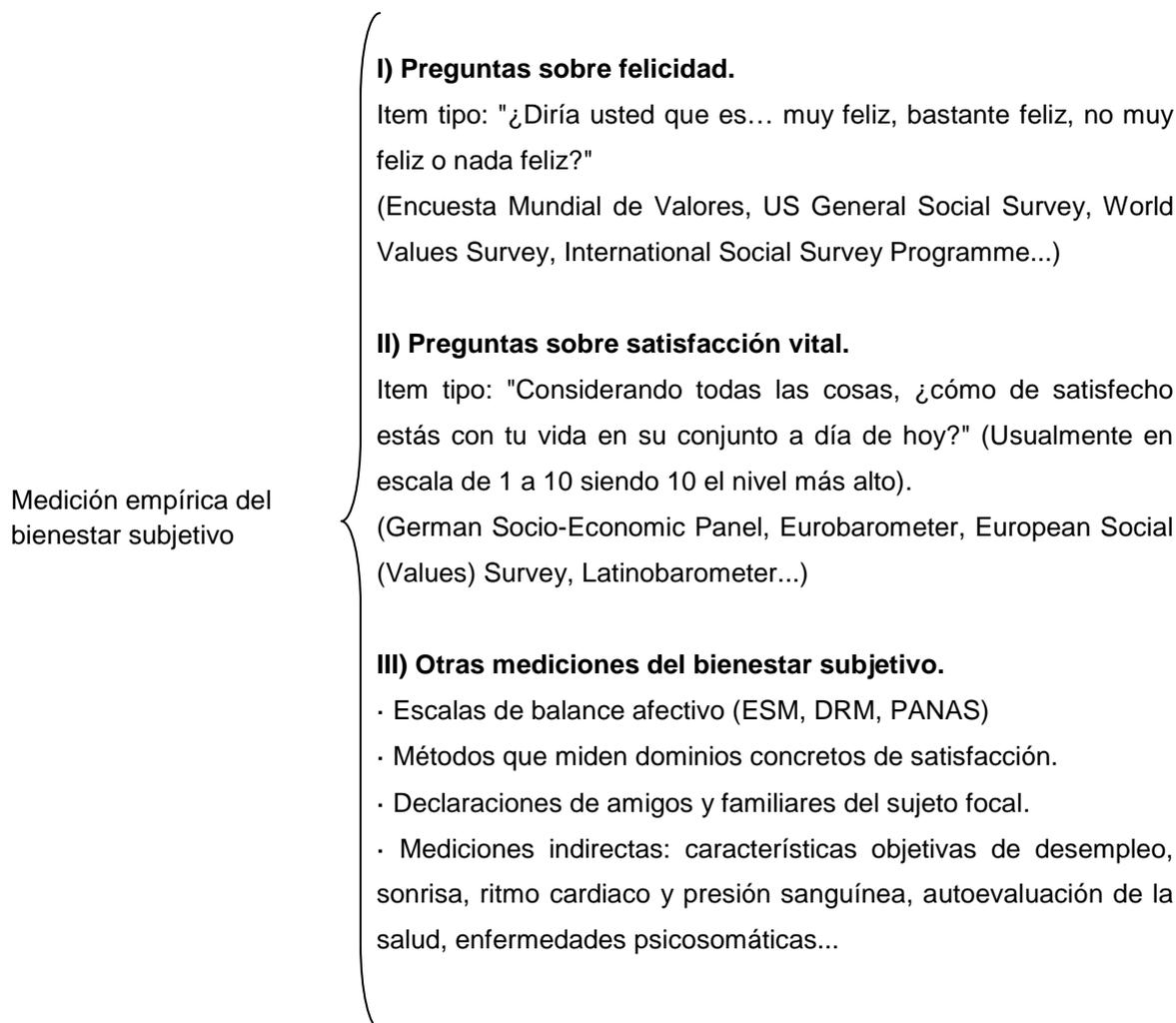
También existen métodos que miden dominios concretos de satisfacción (Ryff, 1989; van Praag y Ferrer-i-Carbonell, 2001; Diener et al., 2004). Mientras otros son desarrollados a partir de las declaraciones que amigos y miembros de la familia hacen de la felicidad del sujeto que es objeto de estudio; estas medidas muestran una

²³⁷ Los encuestados tienen además poco problema en contestar a las preguntas. En la GSS de 1998, por ejemplo, menos de un 1% de los sujetos rechazó dar una respuesta o contestó "no sé"; en contraste, el 17% de los individuos rechazó el ítem sobre sus ingresos (Kahneman y Krueger, 2006, p. 6).

²³⁸ Tal y como señalan Diener et al. (2004, p. 209) depende de lo que se desee medir. Si el investigador se interesa por las variaciones del bienestar relativas al corto plazo, se pueden elegir unos cuestionarios de emoción que pregunten sobre la última hora, el último día, o la semana pasada.

moderada convergencia con las que se basan en las auto-evaluaciones hechas por los propios individuos (Diener et al., 2004, pp. 209-210).

Esquema 2.3. Medición empírica del bienestar subjetivo.²³⁹



Fuente: Elaboración propia.

Por último, la felicidad puede ser medida de forma indirecta teniendo en cuenta que existe evidencia de su correlación con otras variables (Blanchflower y Oswald, 2002, pp. 2-3; Diener et al., 2003, p. 210; Kahneman y Krueger, 2006, p. 7; Frey y Stutzer, 2010, p. 7; Stevenson y Wolfers, 2008): las características objetivas como el desempleo; la memoria de la persona de sus eventos de vida positivos y/o negativos; determinados rasgos de la personalidad; los cálculos de la felicidad de la persona

²³⁹ En lo que atañe a las encuestas citadas, véase Dolan, Peasgood y White (2007).

realizados por amigos o miembros de su familia; la duración y frecuencia de la llamada "sonrisa de Duchenne", etc.²⁴⁰

2.4. Determinantes del bienestar subjetivo revelado.

Los llamados "dominios de satisfacción" ofrecen una panorámica sobre el conjunto de los componentes globales que afectan a la felicidad y a la satisfacción vital. Tal y como señalamos, estos dominios se refieren a la evaluación que hace el individuo de los ámbitos concretos de su vida y que por lo general son: el laboral, el familiar (y/o matrimonial), la espiritualidad, la amistad, al ocio, la salud, las finanzas, el estándar de vida material...

Es importante señalar que a pesar de las diferencias culturales entre países, los investigadores encuentran un "leguaje común", lugares comunes que determinan lo que a nivel mundial se entiende por felicidad (Easterlin, 2001; Van Praag, Fritgers y Ferrer-i-Carbonell, 2001). Entre ellos el estado de casado, las relaciones sociales, la salud, la ocupación y el grado de religiosidad (Diener, 2000; Helliwell, 2007; Iglesias et al., 2013).

A continuación, pasamos a analizar en detalle los efectos de estos y de otros factores que recogen los investigadores actuales (esquema 2.4.).

i) Características personales.

a) La personalidad.

El temperamento-personalidad aparece como uno de los factores determinantes del bienestar subjetivo. Los investigadores señalan que los rasgos estables de la extroversión, el optimismo y la autoestima se correlacionan positivamente con la felicidad y la satisfacción vital, mientras que el neuroticismo y el pesimismo son unos contrapesos, unos factores inversos en el constructo bienestar subjetivo (Diener, 2000; Easterlin, 2001; Ryan y Deci, 2001, p. 149; Heady et al., 2001; Diener et al., 2003; Helliwell y Putnam, 2004, p. 1435; Kanheman y Krueger, 2006; Dolan et al., 2007, p. 99; Bruni y Stanca, 2008, p. 511; Mochón y Ahn, 2007; 2010).

²⁴⁰ También con: sonreír con los ojos; medidas del ritmo cardiaco y de la presión sanguínea en respuesta al estrés; enfermedades psicosomáticas como desórdenes digestivos y dolores de cabeza; autoevaluación de la salud; movimientos musculares; tiempo de recuperación en enfermedades y heridas; medidas de resistencia de la piel en respuesta al estrés; medidas de electroencefalograma de la actividad frontal del cerebro; temperatura corporal y de los dedos; amplitud de la respiración; y las expresiones verbales que aludan a las emociones positivas.

b) La salud.

Richard Easterlin (1974; 2001, p. 467) advierte que la salud incide en la felicidad, apuntando que en las encuestas los individuos revelan que este factor es uno de los tres que consideran más relevantes; siendo los otros, la preocupación por las circunstancias materiales y por la familia.²⁴¹ La literatura define que la autoevaluación de la salud física y psicológica es uno de los determinantes fundamentales del bienestar subjetivo (Heady et al., 1991; Diener, 2000; Helliwell y Putnam, 2004, p. 1435; Haller y Hadler, 2006, p. 169; Dolan et al., 2007; Rodríguez-Pose y Von Berlepsch, 2012; Iglesias et al., 2013; Pena, Sánchez y Membiela, 2013).

No obstante, se ha encontrado que algunas personas tienen objetivamente mala salud y sin embargo manifiestan un alto bienestar subjetivo, mientras que otras que no muestran signos de enfermedad somática declaran un bajo bienestar subjetivo (Ryan y Deci, 2001, p. 152). El proceso de adaptación a una enfermedad en el tiempo puede presentarse con tendencias al alza y a la baja en las que el individuo se encuentra más/menos afectado por el condicionante "salud". En cualquier caso y como expresan Dolan et al. (2007, p. 97) poniendo como ejemplo el caso de las discapacidades, tal adaptación nunca llega a ser completa. De hecho se puede llegar a hablar de una cierta relación de endogeneidad entre la salud y el bienestar subjetivo.

c) El estado civil.

El estado civil es otro de los factores que la literatura establece como un determinante directo y muy relacionado con el bienestar subjetivo (Helliwell y Putnam, 2004; Stutzer y Frey, 2006; Haller y Hadler, 2006, p. 184; Becchetti et al., 2008; Bartolini y Bilancini, 2010, p. 209; Rodríguez-Pose y Von Berlepsch, 2011; Pena, Sánchez y Membiela, 2013).

En concreto, la gente casada reporta de forma generalizada mayor felicidad y satisfacción vital que aquellos que se encuentran solteros, divorciados, separados y viudos. En las parejas que cohabitan el efecto sobre el bienestar depende de la percepción que sus componentes tengan sobre la estabilidad de la relación; siendo en cualquier caso inferior a la del matrimonio. Por su parte, los casados en segundas nupcias declaran una felicidad menor a la que dicen tener los casados por primera vez.

²⁴¹ Buscando diseccionar ambos conceptos y tratando de ofrecerles un campo de juego que no tenga ninguna zona intersecada.

(Véase Cabrillo, 1996; Helliwell y Putnam, 2004; Haller y Hadler, 2006; Blanchflower y Oswald, 2004; Mochón y Ahn, 2010).

Los estudios inciden en los efectos depresivos que promueven los estados ajenos al matrimonio. Estar casado proporciona soporte emocional al sujeto y funciona a modo de protector mental, favorece la autoestima, capacita la división del trabajo y los intercambios mutuamente provechosos, regula las relaciones sexuales, mejora la situación financiera y facilita engendrar hijos en un ambiente potencialmente más estable. Por el contrario, los otros estados se asocian a la permanencia, cuando no caída, en el individualismo y la soledad que son unas situaciones vinculadas a la depresión y en su caso extremo al suicidio; acompañándose en su proceso de otros posibles efectos colaterales, que en lo que ahora interesa se plasman en la posible pérdida del bienestar que debe rodear a los hijos (Stutzer y Frey, 2006; Dolan et al., 2007, pp. 106-107;²⁴² Helliwell, 2007, p. 484; Pugno, 2007, p. 266).

Los profesores Blanchflower y Oswald (2004) llegan a calcular que un sujeto en estado de matrimonio duradero ha recibido una prima nominal, simbólica, equivalente, de 100.000 dólares al año cuando se auto-observa en los estados alternativos de separación y viudedad.

Por último, cabe señalar que la felicidad y la satisfacción que reporta el matrimonio, así como su estabilidad, depende fuertemente de la homogeneidad en los valores y creencias que comparte la pareja, cuestión muy relevante en la que se extienden autores como Gary Becker (1974, 1981), Francisco Cabrillo (1996) y más recientemente Stutzer y Frey (2006).

d) Autonomía.

La autonomía personal entendida como libertad individual percibida, es otro de los factores que los estudios indican como determinante del bienestar subjetivo (Ryff, 1989; Ryan y Deci, 2001; Haller y Hadler, 2006; Dolan et al., 2007).

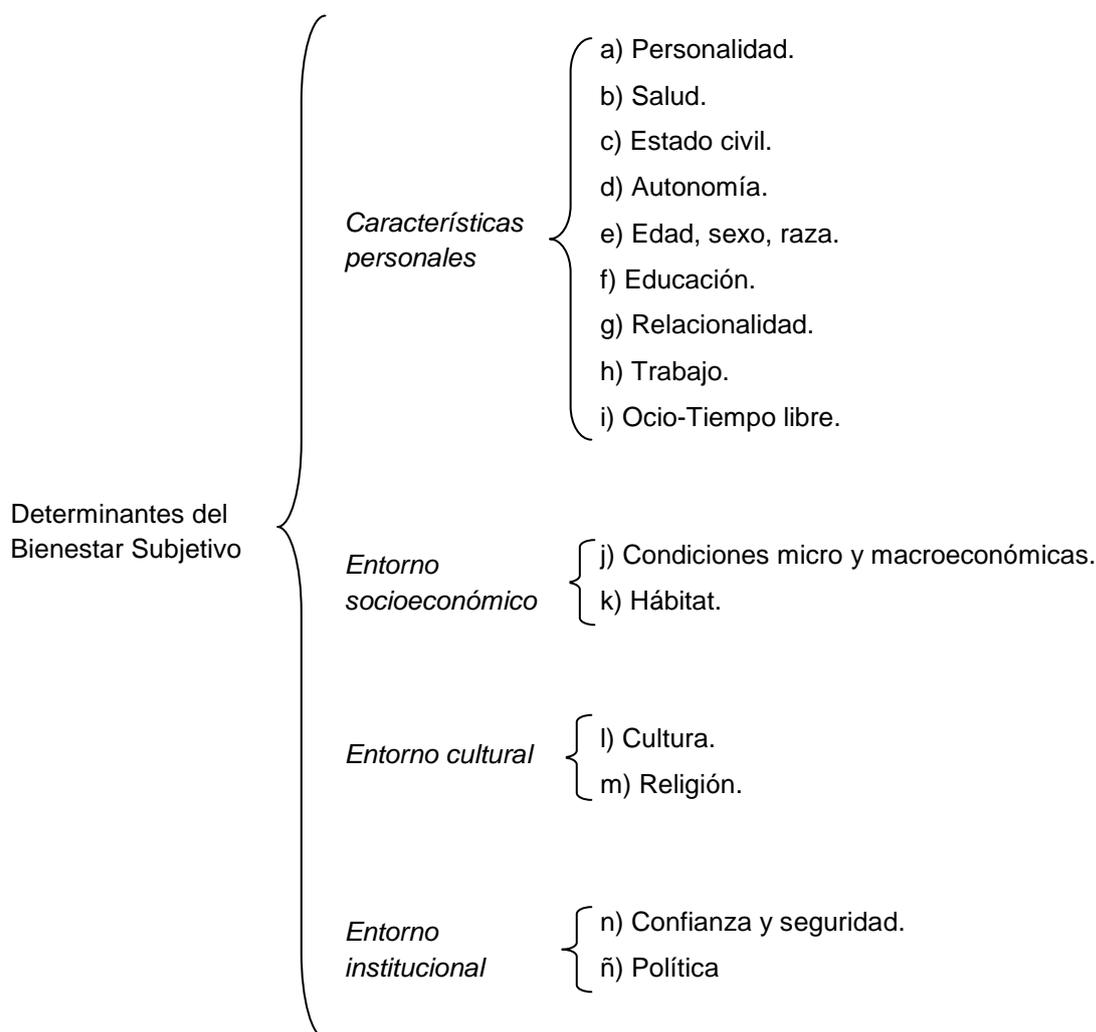
Siguiendo a Rawls (1971), los "bienes primarios" son aquellos que demandan los individuos para desarrollar su vida cualquiera que sea su fin; concretamente, se trata de medios de uso general que ayudan a todos los miembros a promover sus objetivos vitales, y comprenden las *libertades*, las oportunidades, la renta y las bases sociales. En

²⁴² Señalan estos autores y también Frey y Stutzer (2000) que los hijos que viven en familias monoparentales tienen un bienestar subjetivo que es menor al de aquellos otros que pertenecen a un hogar en el que viven el padre y la madre.

esta línea, el enfoque de las *capabilities* de Sen (1985, 1993), en el contexto del desarrollo humano, apunta a una teoría de la libertad como "capacidad", entendida ésta como oportunidades para conducir la vida según los objetivos individuales.

La autonomía a priori influye sobre el bienestar porque capacita al sujeto, le ofrece un mayor número de propósitos a los que puede acceder y la posibilidad de permanencia y crecimiento una vez que se ha asentado en uno de ellos (Ryff, 1989).

Esquema 2.4. Factores determinantes del bienestar subjetivo.



Fuente: Elaboración propia.

e) *Edad, sexo, raza.*

e.1) *Edad.*

Existe evidencia en la literatura en cuanto que la felicidad y la satisfacción vital no son consistentes a lo largo del ciclo de vida, siguiendo por la contra un patrón

cuadrático, en forma de U. (Di Tella et al., 1991; Van Praag et al., 2001; Blanchflower y Oswald, 2004; Helliwell y Putnam, 2004, p. 1440; Dolan et al., 2007, p. 98; Rodríguez-Pose y Von Berlepsch, 2011; Iglesias et al., 2013; Pena, Sánchez y Membiela, 2013).

Los niveles de bienestar subjetivo tienden a ser más altos en los individuos jóvenes y en los sujetos de mayor edad, decreciendo en el estrato de mediana edad (Mochón et al., 2012).²⁴³

Tal y como exponen Haller y Hadler (2006, pp. 183-185), la juventud es una etapa de nuevos retos y experiencias, de oportunidades y esperanzas; por su parte, la población jubilada también disfruta en mayor medida de sus aficiones y de las relaciones familiares, sufriendo además una reducción en sus aspiraciones materiales, esto es, se reduce el gap entre los logros y las aspiraciones personales (Mochón y Ahn, 2010, p. 10).²⁴⁴ Al contrario, el estrato de mediana edad se halla más cargado de obligaciones y de problemas.

e.2) Sexo.

El vínculo entre el sexo (masculino o femenino) y el bienestar subjetivo no es del todo claro. Varios estudios establecen que las mujeres son más felices que los hombres y algunos autores concluyen que dicha correlación es notoria (Haller y Hadler, 2006, p. 182; Dolan et al., 2007; Rodríguez-Pose y Von Berlepsch, 2011; Ryff, 1989).

Sin embargo, otros investigadores no encuentran una ligazón significativa y afirman que no existe un efecto evidente del sexo sobre la felicidad y la satisfacción vital del individuo (Inglehart y Rabier, 1986; Louis y Zhao, 2002; Helliwell y Putnam, 2004; Mochón y Ahn, 2010, p. 9; Pena, Sánchez y Membiela, 2013).

Algunos estudios abren un potencial de análisis al señalar que en los últimos años el bienestar subjetivo de las mujeres se ha visto reducido cuando sin embargo han entrado casi por completo en el mercado laboral y han avanzado en las diferentes áreas de la vida. Una de las razones que se esgrimen es que la felicidad de la mujer obedece en mayor medida a los determinantes de tipo relacional que a los dados por la ocupación

²⁴³ Dolan et al. (2007, p. 98) señalan que la satisfacción vital más baja se experimenta en el tramo que va de los 32 a los 50 años, dependiendo del estudio. Por su parte, Helliwell y Putnam (2004, p. 1140) apuntan que en todas las muestras el efecto de la edad de la sección transversal es más bajo en los grupo de edad 35-44 y de 45-54, y suele ser más alto para los mayores de 65 años. Van Praag et al. (2001) concretan que el mínimo de satisfacción vital ocurre de media a la edad de 53 para el Oeste y a la de 48 para el Este.

²⁴⁴ Recordemos que dicho gap es determinante del bienestar subjetivo del individuo.

laboral y el desempeño público (Alesina y Giuliano, 2010; Haller y Hadler, 2006, p. 182).

e.3) Raza.

La raza es otro factor que algunas investigaciones identifican como predictivo del bienestar subjetivo (Easterlin, 1974, p. 103; Oswald, 1997; Helliwell y Putnam, 2004, p. 1442; Blanchflower y Oswald, 2004).

En concreto, Thoits y Hewitt (2001) y Dolan et al. (2007) señalan que los blancos tienden a mostrarse más felices que los afroamericanos. El motivo que esgrimen algunos autores es que la diferencia racial está recogida en los atributos socioeconómicos y en el desigual nivel de confianza social.²⁴⁵

Es posible que ésta sea una de las razones, pues tal y como exponen Blanchflower y Oswald (2004),²⁴⁶ la divergencia en el bienestar subjetivo se ha estrechado en los últimos años, al tiempo que lo hacían las citadas diferencias raciales. Sin embargo, esta afirmación no es concluyente porque el grupo étnico de los hispanos también ha reportado en sucesivas muestras altos niveles de bienestar subjetivo, aun cuando sus circunstancias materiales son en muchos casos inferiores a las de los blancos americanos (Dolan et al., 2007, p. 99).

f) Educación.

El vínculo entre "educación" y bienestar subjetivo es heterogéneo, dispar; aun en los estudios que tienen un enfoque similar. Así, podemos encontrar diversas propuestas en algún caso contradictorias. Algunos estudios precisan una relación positiva entre el nivel educativo y el bienestar subjetivo resultante (Oswald, 1997; Veenhoveen, 1991, p. 17; Diener et al., 1999; Blanchflower y Oswald, 2004).

En otros se afirma que la educación se asocia con menores niveles de felicidad (Clark, 2003); o bien se indica que el mayor nivel de satisfacción vital se vincula, entre otras variables, a una educación de nivel medio (Stutzer, 2004).

Algunas investigaciones no encuentran un efecto significativo de la educación sobre la felicidad (Haller y Hadler, 2006, p. 192; Pena, Sánchez y Membiela, 2013).

²⁴⁵ Este puede ser el caso de la menor confianza que siente la población de color hacia la policía y las autoridades en general, y la existente en el campo laboral (Helliwell y Putnam, 2004, p. 1442).

²⁴⁶ Estos autores llegan a estimar que para "compensar" en términos de bienestar el hecho de ser negro habría que tomar 30.000 dólares extra por año.

También se ha señalado que el impacto positivo de la educación sobre la felicidad y la satisfacción vital es más evidente en aquellos países con ingresos bajos (Fahey y Smyth, 2004; Ferrer-i-Carbonell, 2005).

Por último, varios estudios expresan que los efectos positivos de la educación sobre el bienestar subjetivo son indirectos e instrumentales, actuando esta variable sobre el capital humano y social, sobre la renta y la salud, que son varios de los factores determinantes de la felicidad y la satisfacción vital (Helliwell y Putnam, 2004, p. 1440). Con este último argumento no coinciden investigadores como Rodríguez-Pose y Von Berlepsch (2012) que arguyen que una educación superior se correlaciona con niveles más altos de bienestar subjetivo; incluso después de controlar el ingreso y la salud.

g) Relacionalidad.

Las relaciones sociales (capital social) son una necesidad básica (Diener et al., 2003; Haller y Hadler, 2006) y un determinante principal en la felicidad de los individuos (véase entre otros Argyle, 2001; Bruni, 2001; Dolan et al., 2007; Pugno, 2007; Bartolini y Bilancini, 2010; Iglesias et al., 2013).

Para los psicólogos y para la mejora del bienestar subjetivo, la toma en consideración de las relaciones interpersonales, de confianza y de apoyo, es cada vez más notable (Ryff, 1989, p. 1071; Veenhoven, 1991, pp. 16, 21; Ryan y Deci, 2001, p. 154; Bruni, 2010). A esta manera de expresar el arraigo y la integración se la denomina "encontrar tu sitio en la sociedad" (Pichler, 2006, p. 423).

Existen relaciones de diversa naturaleza y como vimos en el capítulo dedicado al capital social, se pueden clasificar siguiendo la tipología de los lazos fuertes y los lazos débiles.

Es un lugar común en la literatura que las interacciones en el seno de la familia, con los amigos, los vecinos, la comunidad y con los compañeros de trabajo incrementan la felicidad y la satisfacción de los individuos,²⁴⁷ mientras que la soledad y la falta de contacto social hacen decrecer el bienestar subjetivo (Helliwell y Putnam, 2004, p. 1435; Helliwell, 2007; Dolan et al., 2007, p. 106). Sin embargo, las investigaciones establecen que la calidad, la cantidad y la naturaleza de los vínculos son factores a tener en cuenta (Bruni, 2008; Bartolini y Bilancini, 2010, p. 199; Iglesias et al., 2013). Los

²⁴⁷ También a través de los efectos indirectos producidos en el área de la salud física y mental y en el apoyo material (factores determinantes del bienestar subjetivo); cuestiones a las que hemos aludido con anterioridad.

"lazos fuertes" (interacción social informal con familiares y amigos cercanos) se caracterizan por la sociabilidad auténtica, el afecto, la no-instrumentalidad, la expresividad, la intimidad y la homogeneidad; elementos que hacen que su contribución al bienestar sea a priori superior al de los lazos débiles (que se pueden denominar por su símil aplicativo: los conocidos, los contactos...) (véase Easterlin, 2001, p. 467; Ryan y Deci, 2001; Kahneman y Krueger, 2006; Dolan et al., 2007; Bruni, 2010; Alesina y Giuliano, 2010).

Las razones citadas también modelan de una manera diferente la contribución de la pertenencia del individuo a las organizaciones y las asociaciones. Una vez más, los estudios advierten que la pertenencia a organizaciones sociales de tipo altruista y no utilitarista (asociaciones religiosas, ong's, organizaciones caritativas, culturales y deportivas) favorece positivamente la felicidad y la satisfacción vital, mientras la interacción social formal en el seno de organizaciones políticas, profesionales o sindicales (asociaciones tipo Olson, modelo *rent-seekers*) no guardan un vínculo tan claro con el bienestar subjetivo, hallándose en muchas ocasiones una correlación de tipo negativo (Ellison, 1991; Haller y Hadler, 2006; Bruni y Stanca, 2008, p. 521; Rodríguez-Pose y von Berlepsch, 2012; Pena, Sánchez y Membiela, 2013).

Para finalizar este subapartado, cabe señalar que la relacionalidad, como factor determinante del bienestar subjetivo, se encuentra vinculada —en el mayor parte de los casos bidireccionalmente— con los demás factores que hemos estudiado: la personalidad, la salud, el estado civil, las características personales de sexo, edad y raza, la religión, el trabajo, el hábitat, la política, el ocio y tiempo libre, la confianza y la seguridad, la educación, las condiciones micro y macroeconómicas y la cultura (esquema 2.5.).

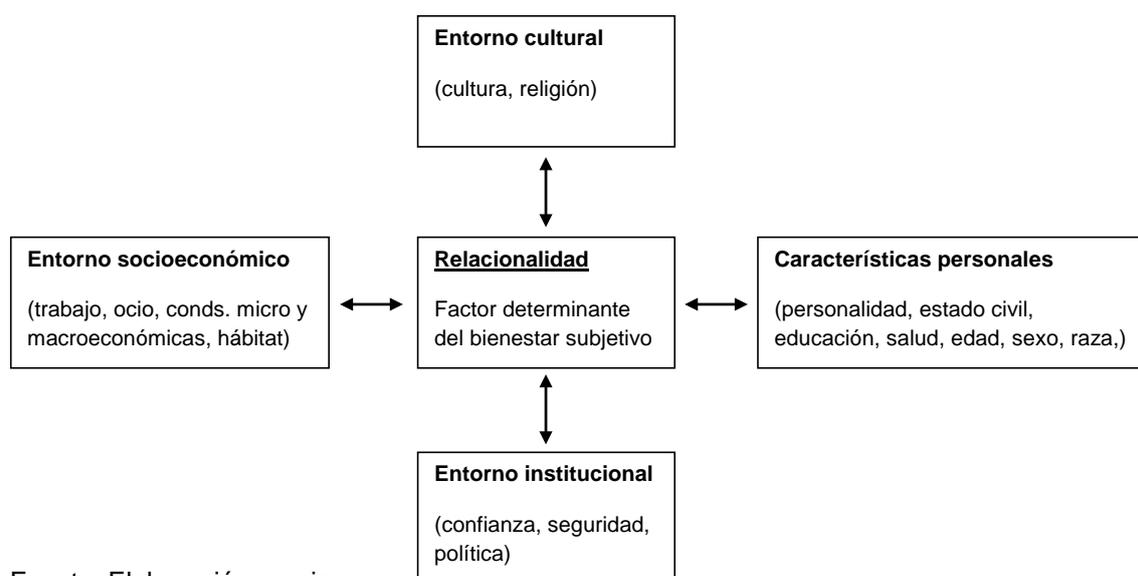
h) Trabajo.

La dimensión laboral es otro determinante de la felicidad y de la satisfacción vital (Heady et al., 1991; Easterlin, 2001; Diener, Oishi y Lucas, 2003, p. 404; Haller y Hadler, 2006; Dolan et al., 2007; Stutzer y Lalive, 2001; Van Praag et al., 2001; Iglesias et al., 2013).

En general se afirma que la ocupación favorece el bienestar subjetivo, mientras que el desempleo conduce a un significativo deterioro del mismo. Tal y como expresan Frey y Stutzer (2002) y Haller y Hadler (2006, p. 180), desde sus inicios la sociología ha demostrado teórica y empíricamente que el trabajo y la ocupación se sitúan entre los

elementos más importantes para el camino que conduce a la realización de la persona. La estabilidad en el empleo y la carrera proporcionan estructura y continuidad a la vida diaria, constituyen una de las principales áreas para el desarrollo de los conocimientos y las capacidades, suministran una regularidad de ingresos siendo la base para el apoyo material de la propia vida y la de las personas dependientes, y son fuente de autoestima y estatus social.

Esquema 2.5. La relacionalidad como determinante del bienestar subjetivo y su vínculo con otros factores.



Fuente: Elaboración propia.

Los investigadores matizan ciertos aspectos, vinculados al mundo laboral y a su relación con el bienestar subjetivo. En el efecto del trabajo sobre la felicidad y la satisfacción de los individuos influyen aspectos no financieros tales como el clima y la confianza laboral, el gusto por el trabajo realizado, la dependencia o independencia laboral, la situación geográfica del empleo y las presiones sociales; de los cuales los investigadores llegan a calcular una equivalencia monetaria compensatoria (Easterlin, 2001; Helliwell, 2006; Mosca et al., 2006; Stutzer y Lalive, 2007; Dur y Sol, 2009). El peso de las normas sociales también se refleja en que los hombres sufren más que las mujeres con el desempleo (Lucas et al., 2004; Dolan et al., 2007, p. 101), y los efectos adversos son más agudos en la mediana edad (Clark y Oswald, 1994; Pichler, 2006).

Respecto a la relación entre horas trabajadas y satisfacción vital, los investigadores hacen diferentes apreciaciones. Dolan et al. (2007, p. 102) recogen la insatisfacción vital de los hombres en el trabajo a tiempo parcial, mientras que Cabrillo

(1996) y Esping-Andersen (2002) escriben que el género femenino lo estima, muestra preferencia por esta opción. Por su parte, Meier y Stutzer (2006) sugieren que el citado vínculo horas de trabajo-satisfacción toma la forma de una U invertida, lo que sugiere que el bienestar aumenta a medida que crece el número de horas trabajadas, pero sólo hasta el punto máximo justo antes de que empiece a descender cuando el tiempo dedicado es excesivo y hacen acto de presencia el aburrimiento, el cansancio, la satisfacción por la "suficiente" obra realizada en el día y el descentramiento.

i) Ocio-Tiempo libre.

La variable "ocio-tiempo libre" como determinante del bienestar subjetivo es recogida en algunos estudios, mientras que en otros es omitida al ser entendida como una variable instrumental que sirve a otros factores a estudio, tal como el tiempo disfrutado en familia y la participación social.

Autores como Bruni (2001, 2010) y Van Praag, Fritgers y Ferrer-i-Carbonell (2001) constatan la presencia de un *trade off* en que el tiempo destinado al trabajo influye en el consumo de tiempo libre; deteriorando la felicidad.

Por su parte, Iglesias, Pena y Sánchez (2013) señalan que en los sujetos que se declaran "muy felices" en España, la variable "importancia del tiempo libre" es altamente predictiva y significativa.

ii) Entorno socioeconómico.

j) Condiciones micro y macroeconómicas.

Las condiciones económicas, a nivel macro y sobre todo a nivel micro o de ingreso individual, es una de las variables determinantes del bienestar subjetivo sobre las que más se ha escrito y discutido; entroncando con la llamada "Paradoja de Easterlin".

En general, es posible afirmar que el ingreso favorece el bienestar subjetivo, y que aquellos que se encuentran en los tramos de renta promedio y superior tienden a reportar mayor felicidad y satisfacción vital frente a los situados en el tramo inferior (Easterlin, 1974, p. 118; Helliwell y Putnam, 2004, p. 1440; Mochón et al., 2012). Sin embargo, el efecto de la renta sobre el bienestar sigue un rendimiento marginal decreciente, es decir a medida que se eleva la renta y se satisface un conjunto de necesidades asociadas a la vida, el efecto sobre la felicidad es cada vez menor llegando a ser débil o inconsistente (Drakopoulos, 2005; Haller y Hadler, 2006, p. 172; Dolan et al., 2007). Asimismo, en lo

que se refiere al vínculo entre ingreso personal y bienestar subjetivo, es relevante el análisis del ingreso en términos relativos (renta relativa), porque el individuo tiende a compararse con su entorno de pertenencia o referencia en la evaluación de su propio bienestar (Easterlin, 2001; Blanchflower y Oswald, 2004; Dolan et al., 2007).²⁴⁸

A nivel macroeconómico, la literatura recoge el efecto negativo de la inflación y el desempleo en la felicidad y la satisfacción vital (DiTella et al., 1999; Alesina et al., 2004; Stevenson y Wolfers, 2008).

k) Hábitat.

Algunos elementos del hábitat de residencia han sido identificados como determinantes del bienestar subjetivo. Varios autores (Hudson, 2006; Graham y Felton, 2006) señalan que vivir en grandes ciudades y en zonas *densamente pobladas* va en detrimento de la satisfacción vital, mientras que habitar áreas rurales es beneficioso.²⁴⁹ Stutzer y Frey (2005) recogen que la larga *distancia* (y desplazamiento) del hogar al lugar de trabajo reduce la satisfacción vital. Dolan et al. (2007, p. 110) recogen que residir en una zona *pobre* perjudica la satisfacción vital. Mishan (1983 [1969]) afirma que los territorios que no cuidan el *elemento arquitectónico* y redundan en el feísmo dañan el bienestar y la felicidad de los sujetos. Ferrer-i-Carbonell y Gowdy (2007) encuentran que los *problemas ambientales* del lugar de residencia reducen la satisfacción vital.²⁵⁰ A su vez, Rehdanz y Maddison (2005) explican las razones por las que el *clima extremo* perjudica al bienestar subjetivo.

iii) Entorno cultural.

l) Cultura.

Diversas investigaciones recogen el factor cultural entre los determinantes de la felicidad. En concreto, es usual hallar referencias sobre las divergentes implicaciones que promueven las culturas "individualistas" frente a las culturas "colectivistas" (Diener, 2000; Ahuvia, 2002; Diener et al., 2003).

²⁴⁸ Sobre este punto nos detendremos en el siguiente apartado del capítulo.

²⁴⁹ Sin embargo y tal y como puntualizan Dolan et al. (2007) algunos resultados no son significativos y en otros estudios no parece que este factor influya en la felicidad o la salud mental, ni tampoco en la escala de satisfacción vital.

²⁵⁰ Aunque parece ser que la evidencia actual acerca del impacto de la contaminación en el bienestar subjetivo es limitada.

En general, la causalidad de la cultura en el bienestar subjetivo se establece por tres vías:

—La cultura modela varias de las variables que influyen en el bienestar subjetivo: las estructuras relacionales (matrimonio, familia, comunidad), la salud, los niveles de confianza y seguridad, la práctica religiosa y el respeto a los derechos humanos (Coleman, 1988; Diener et al., 2003; Haller y Hadler, 2006, p. 169; Bruni y Stanca, 2007).

—La cultura intermedia en los valores y en los objetivos de los individuos.²⁵¹

En la cultura occidental, las decisiones que se basan en los factores extrínsecos (tales como los incidentales, accidentales, los generados por el entorno del consumo y la publicidad...) parecen más justificables y dignas de seguir que las que surgen a partir de las motivaciones intrínsecas (Haller y Hadler, 2006, pp. 169, 197; Becchetti et al., 2011; Rodríguez-Pose y Von Berlepsh, 2012; Pena, Sánchez y Membiela, 2013; Iglesias et al., 2013). Como sabemos, las preferencias por lo material alimentan del gap entre los logros y aspiraciones en las personas, que mediante el proceso de adaptación no permiten alcanzar el nivel "nunca estable" de satisfacción. Sin embargo, en el caso de las motivaciones intrínsecas (ámbito familiar, afectivo y civil, con todas las dificultades que conlleva) dicho proceso de adaptación no acontece de igual modo ya que es más reflexivo y menos rápido y agresivo, influyendo así de una manera más positiva en la felicidad y la satisfacción vital del individuo (Bruni, 2008, p. 85).

—Los elementos culturales (normas, valores, tradiciones, costumbres, religión) son interpretados y compartidos de diferente modo por cada sociedad. En este sentido, se torna relevante la noción de identidad cultural, pues este factor favorece la cohesión y la confiabilidad, redundando en una mejora de la cooperación, del sentimiento de pertenencia y por tanto de la felicidad de los sujetos (Knack y Keefer, 1997; Akerlof y Kranton, 2010; Suh, 2002; Fukuyama, 2003; Klein, 2011).

²⁵¹ Al evaluar su felicidad y su satisfacción vital las personas difieren (en parte) en los factores que consideran relevantes. Aquellas que viven en sociedades con un estilo de vida individualista encuentran más natural consultar su estado afectivo, y las emociones agradables son con frecuencia un predictivo de la satisfacción vital. En contraste, los sujetos que residen en culturas de corte más colectivista consultan las normas que expresan si deberían o no sentirse satisfechos y también consideran su compromiso para con la familia y el grupo al que pertenecen (Diener, 2000, p. 39).

m) Religión.

Los estudios que analizan los condicionantes del bienestar subjetivo, indican que uno de sus determinantes es la religiosidad. Las personas religiosas tienden a ser más felices y poseen mayor satisfacción vital (Pollner, 1989; Ellison, 1991; Moberg y Tabes, 2000; Argyle, 2001; Haller y Hadler, 2006; Helliwell y Putnam, 2004; Kahneman y Krueger, 2006; Dolan et al., 2007; Rodríguez-Pose y Von Berlepsch, 2012; Pena et al., 2013; Iglesias et al., 2013).

Los efectos positivos se asocian a: 1) la integración social en actividades religiosas, y 2) la Fe, con todo lo que este concepto engloba.

La integración social en actividades religiosas —en una comunidad religiosa más informal que la de las clásicas Órdenes—²⁵² favorece el bienestar subjetivo a través de una multiplicidad de facetas y una casuística casi infinita. Tal y como expone Ellison (1991, p. 81), las iglesias y demás centros y asociaciones religiosas ofrecen un entorno institucional en que las oportunidades para la relación social entre las personas del mismo pensamiento y de valores afines son abundantes. Estos lazos que después se pueden trasladar a diferentes campos protegen al sujeto contra el individualismo y la anomía (Haller y Hadler, 2006, p. 169). En el mismo entronque, los miembros de las comunidades religiosas disfrutan de redes sociales informales, grandes y fiables, que fructifican en una suma de ayudas y apoyos a sus miembros cuando estos los precisen (Argyle, 2001; Helliwell y Putnam, 2004, p. 1448; Rodríguez-Pose y Von Berlepsch, 2012). Debemos tener en cuenta que la integración social también implica el control social. En este sentido, las comunidades religiosas promueven un conjunto de normas fundamentales sobre las conductas, cívicas, respecto a la salud, las relaciones interpersonales y familiares, las relaciones de negocios y otras dimensiones de la vida que facilitan el bienestar (Coleman, 1988; Ellison, 2001; McCleary y Barro, 2006). Por último, los feligreses participan colectivamente en actos rituales o litúrgicos que tienen un significado trascendente. Así, la experiencia de la adoración en grupo refuerza la creencia privada y centraliza la presencia trascendente en la actividad exterior de los sujetos.

²⁵² Reflexionemos sobre la comunidad judía en Nueva York, la comunidad católica en San Diego...

Por su parte, la creencia en Dios, la Fe, se muestra como fuente de felicidad y satisfacción vital.²⁵³ La religión dota de sentido y significado a la vida, ofrece seguridad existencial, reduce los efectos negativos en los traumas que acontecen, beneficia la psicología del sujeto por medio de las prácticas de la oración y la meditación, refuerza la autoestima, interpreta los acontecimientos, mitiga el sentimiento de culpa a través del perdón de los pecados, y mediante rituales los sucesos más destacados de la vida tal como el nacimiento, el matrimonio y la muerte (Pollner, 1989; Ellison, 1991; Argyle, 2001; Rodríguez-Pose y von Berlepsch, 2012; Haller y Hadler, 2006, p. 190).

iv) Entorno institucional.

n) Confianza y seguridad.

Numerosas investigaciones manifiestan que la confianza particular, la confianza general o social, y la confianza institucional (*proxies* del capital social), favorecen de forma significativa la felicidad y la satisfacción vital de los individuos.

La confianza es un elemento relevante en sí mismo, como sentimiento por el cual se aprecia la capacidad de confiar en los demás, y también como variable instrumental que facilita la interacción social, la cooperación y la reciprocidad (Brehm y Rahn, 1997, p. 999; Helliwell y Putnam, 2004, p. 1442; Helliwell, 2006; Bjørnskov, 2008; Mochón y Ahn, 2010; Rodríguez-Pose y Von Berlepsch, 2012).

Igualmente, la seguridad en el entorno (familia y comunidad) es altamente predictiva del bienestar subjetivo (Ryan y Deci, 2001, p. 154; Helliwell y Putnam, 2004, p. 1442; Haller y Hadler, 2006; Bjørnskov, 2008; Iglesias et al., 2013). El sentimiento de pertenencia y seguridad residencial conecta igualmente con la felicidad (Dolan et al., 2007; Rodríguez-Pose y von Berlepsch, 2012; Pena et al., 2013). La confianza en las instituciones (una forma de confianza particular) (Frey y Stutzer, 2002; Klein, 2011) y la confianza general o social (confianza en la mayoría de la gente) afectan también de modo positivo al bienestar subjetivo revelado (Dolan et al., 2007, p. 104; Bjørnskov, 2008; Pena et al., 2013).²⁵⁴

²⁵³ Objetivamente, el mismo cristianismo emplea esta imagen, la de Manantial y agua viva para expresar lo que nosotros ahora estamos escribiendo. No sea esta disgregación motivo para que se genere la mínima opacidad sobre el sentido científico y positivo de estos renglones.

²⁵⁴ Tal y como indica Bjørnskov (2008, p. 55) citando a Coleman, compartir el grado suficiente de confianza social en la sociedad permite a la gente interactuar con ciudadanos a los que no se conoce, haciendo la vida más segura, predecible, sencilla y más feliz.

ñ) *Política.*

El vínculo entre política y bienestar subjetivo es abordable desde diferentes perspectivas.

—La pertenencia a organizaciones políticas y a sindicatos es calificada en numerosos estudios de irrelevante e incluso de negativa para la felicidad y la satisfacción vital (Bruni y Stanca, 2008, p. 521; Rodríguez-Pose y von Berlepsch, 2012; Pena et al., 2013).

—La estabilidad política, la falta de corrupción y la transparencia institucional favorecen la confianza y las redes de participación ciudadana, influyendo de forma positiva en el bienestar subjetivo (Helliwell, 2006, p. c43; Klein, 2011; Iglesias et al., 2013).

—El tipo de políticas ejecutadas por las autoridades puede incidir en los diversos aspectos del bienestar subjetivo. Tal es el caso de las políticas familiares y de aquellas otras que afectan al estado de bienestar, a la distribución de la renta y al empleo (DiTella et al., 1999; Putnam, 2000; Veenhoven, 2000; Haller y Hadler, 2006, pp. 169, 202; Dolan et al., 2007).

—La configuración del sistema político también puede afectar al bienestar subjetivo. Algunos autores apuntan que la libertad política y la democracia favorecen la satisfacción vital (Frey y Stutzer, 2000; Graham y Pettinato, 2001; Haller y Hadler, 2006; Frey, 2008; Klein, 2011). A pesar de ello y como recoge Richard Easterlin (2001, p. 467), la preocupación sobre grandes cuestiones internacionales o domésticas, como la guerra, la libertad política o civil, o la igualdad social, no son mencionadas cuando los individuos evalúan los determinantes constitutivos de su felicidad; siendo solo "reconocibles" por una persona de cada veinte.

—Las preferencias políticas también son vinculadas al bienestar subjetivo. Se asume que los votantes conservadores son más felices (?) que los votantes de izquierdas (Taylor, Funk y Craighill, 2006, p. 16; Rodríguez-Pose y von Berlepsch, 2012).

A partir de lo señalado podemos afirmar que:

Hipótesis 5. Las relaciones expresivas, asociadas al concepto de bien relacional, son determinantes del bienestar subjetivo revelado.

2.5. La relación ingreso-felicidad: la Paradoja de Easterlin.

Tal y como señala Rojas (2015), la idea de que el ingreso es una variable clave para el bienestar de las personas ha sido promovida tanto desde la economía como desde la sociología. Los economistas claman por políticas que promuevan el crecimiento y en consecuencia los mayores ingresos. Los sociólogos utilizan la variable ingreso para medir y estudiar cuestiones como la desigualdad y la movilidad social. También el marketing y la publicidad inciden en la asociación entre la capacidad de compra y la felicidad; y no pocas personas creen que un mayor ingreso les deparará una mayor felicidad.²⁵⁵

La "Paradoja de la Felicidad" o "Paradoja de Easterlin" evidenció el error de circunscribir la felicidad a la prosperidad material, o lo que es lo mismo equiparar el bienestar social al mero bienestar económico (Abramovitz, 1959); y puso en entredicho buena parte de los supuestos tradicionales de la Economía (Iglesias, Pena y Sánchez, 2013).

A modo de simplificación, la paradoja consiste en la ausencia de un vínculo entre el incremento de la renta *per capita* y la evolución del bienestar subjetivo global (Stevenson y Wolfers, 2008; Iglesias, Pena y Sánchez, 2013). Ahora bien, es conveniente precisar la naturaleza de la misma.

En 1974, el economista y profesor de la University of Southern California, Richard A. Easterlin, publicó el artículo "Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence"²⁵⁶, en el que discutía los factores determinantes de la felicidad, y en concreto se interesaba por la asociación de esta última con la renta. La información empleada tenía en cuenta las declaraciones de los individuos sobre su felicidad subjetiva, revelada a partir de treinta encuestas (tipo *Gallup-poll* y *Cantril*)²⁵⁷ llevadas a cabo entre 1946 y 1970 en 19 países, incluyendo los continentes de África, Asia y América Latina (Easterlin, 1974, p. 118).

²⁵⁵ Por décadas el supuesto de una asociación directa entre ingreso y felicidad fue aceptado sin corroboración alguna por los economistas y las hacedores de política. Al no existir una medición directa de la felicidad, los economistas y los funcionarios públicos se dieron por satisfechos con la aparente veracidad de sus teorías. Sin embargo, con el surgimiento del estudio científico de la felicidad, y con la medición directa de la felicidad de las personas, es posible someter al análisis empírico el supuesto de que el ingreso es el determinante fundamental de la felicidad de las personas.

²⁵⁶ En P. A. David and M. W. Reder (eds.): *Nations and households in economic growth: Essays in honor of Moses Abramovitz*, New York and London: Academic Press, pp. 89-125.

²⁵⁷ Los dos procedimientos se basaron en una autoevaluación subjetiva de la felicidad y ambos produjeron en el análisis de Easterlin los mismos resultados (Bruni, 2010, p. 383).

Los resultados de la investigación de Easterlin, en lo que se refiere a la relación ingreso-felicidad, se desglosan como sigue (véase Easterlin, 1973, 1974, 2001; Blanchflower y Oswald, 2004; Bruni, 2008, p. 83; Bruni, 2010, p. 383; Pena y Sánchez, 2010; Rojas, 2015):

a) Dentro de un único país y en un momento de tiempo dado, la correlación entre el ingreso y la felicidad existe y es robusta: "En cada encuesta, aquellos que pertenecen al grupo de estatus más alto eran por su media más felices que aquellos que se situaban en el grupo de estatus más bajo" (Easterlin, 1974, p. 118).²⁵⁸

b) En la comparación entre países la asociación positiva entre riqueza y felicidad, aunque está presente no es general ni robusta (gráfico 2.1.). Los países pobres no son significativamente menos felices que los ricos, sucediendo en ocasiones que los primeros muestran índices de bienestar subjetivo superiores a los segundos: "si sobre los países hay una asociación entre renta y felicidad ésta no es muy clara... Los resultados son ambiguos."²⁵⁹ (Easterlin, 1974, p. 108).

c) En todos los estudios resulta que a lo largo del tiempo la felicidad de las personas parece depender muy poco de las variaciones de renta y riqueza. El análisis de las series de tiempo al nivel nacional mostró que en treinta encuestas a lo largo de 25 años (desde 1946 a 1970 en Estados Unidos) la renta real per cápita creció en más de un 60%, pero la proporción de gente que se señaló como "muy feliz", "bastante feliz" o "no demasiado feliz" permaneció casi invariable (véase Easterlin, 1974, p. 110).

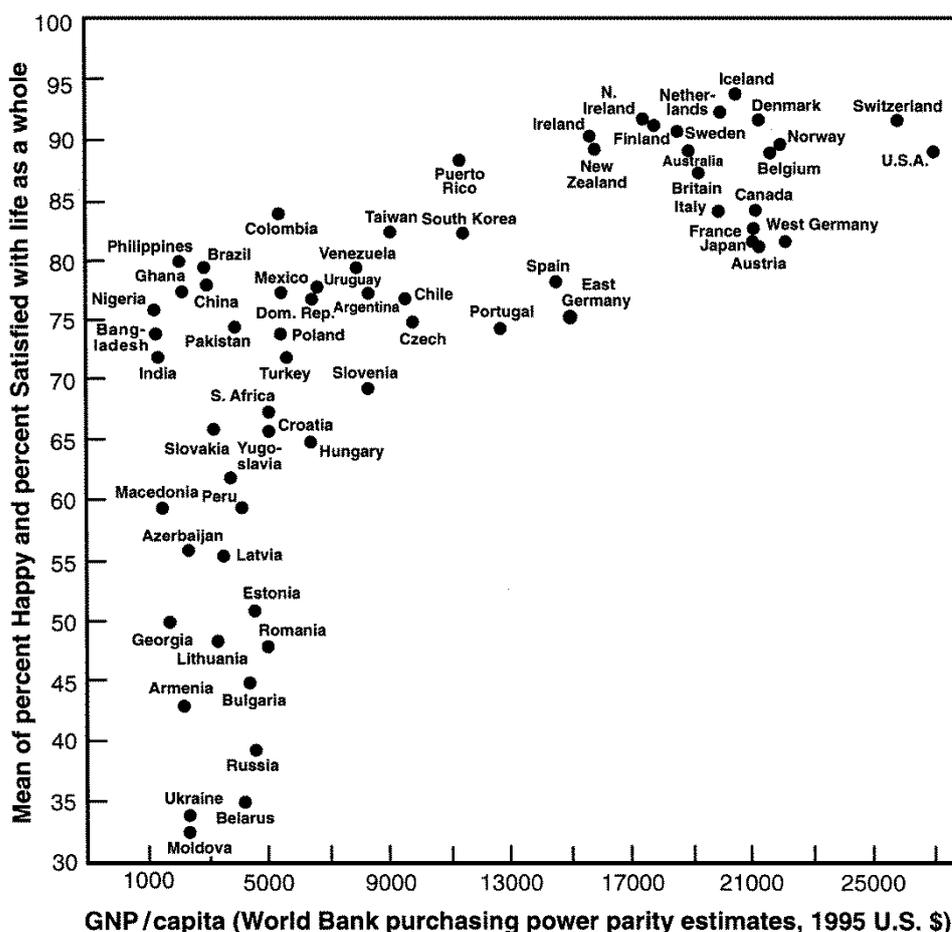
En términos estrictos, la "Paradoja de la Felicidad" se refiere al último apartado, es decir al hecho de que en el transcurso de la vida de las personas la renta y la felicidad no parecen variar juntas, sino que por la contra muestran una baja correlación (Bruni, 2008, p. 83; Bruni, 2010, p. 386; Bartolini y Bilancini, 2010, p. 200; Drakopoulos, 2005). En este punto es en el que están de acuerdo la mayoría de investigadores

⁶⁴ Señala Easterlin (1974, p. 99) que entre los que pertenecen al grupo de menor ingreso, no más de un cuarto dicen ser muy felices. Mientras en el grupo de mayor ingreso la proporción es casi del doble. En este mismo sentido, Rojas (2015) indica que, en el caso español, "las personas de mayor ingreso tienen, en promedio, una mayor satisfacción con la vida; y que esto resulta principalmente de que sus experiencias evaluativas, afectivas y sensoriales (hasta cierto punto) son más favorables que aquellos con un menor ingreso del hogar".

²⁵⁹ Por ejemplo, los cuatro países de menor ingreso no están ni en lo más alto ni en lo más bajo de la tabla, sino en el medio (*ibid.*, p. 108).

pertenecientes a los diversos campos de estudio, y en lo que nos importa el grueso de los economistas que trabajan en el ámbito de la "Economía de la Felicidad". Así por ejemplo, a un nivel agregado y como lo señala Layard (2005, p. 148), Japón y Estados Unidos no han visto incrementado sus niveles de bienestar subjetivo a pesar del crecimiento de la renta en ambas naciones;²⁶⁰ lo mismo que ha ocurrido en Europa desde 1973 (cuando comienza la recogida de datos).

Gráfico 2.1. Ingreso y Felicidad.



ricos son más felices que los que viven en países pobres" (Frey y Stutzer, 2002, p. 19). En lo que respecta al apartado "a)", y a pesar de que la correlación renta-felicidad en un país y en un tiempo determinado parece positiva, se ha argumentado que esta asociación solo tiene consistencia en el segmento menor del rango de ingreso del individuo y/o grupo (Easterlin, 2001, p. 468; Argyle, 1999, p. 356; Helliwell y Putnam, 2004, p. 1435).

De este modo podemos decir que, con solidez, sigue vigente las siguiente afirmación de la Paradoja: *si bien las personas de mayor ingreso tienden a ser más felices que las de menor ingreso, esto no necesariamente quiere decir que un aumento en el ingreso genera una mayor felicidad, en especial cuando se supera cierto umbral y cuando el aumento en el ingreso es generalizado.*²⁶¹ De hecho, *a lo largo del ciclo vital, la felicidad de las personas parece depender muy poco de las variaciones de renta y riqueza.*

2.5.1. Las teorías explicativas de la Paradoja de Easterlin.

Las hipótesis explicativas de la Paradoja de la Felicidad parten de las propuestas que ya plantea Easterlin (1974). En conjunto, pueden agruparse en cuatro grandes bloques.²⁶² 1) La teoría de la posición relativa. 2) La teoría de la adaptación. 3) La teoría de la utilidad marginal decreciente del dinero. 4) La teoría de la personalidad. Frente a estas, los bienes relacionales pueden suponer una hipótesis alternativa en tanto que presentan una decisiva influencia en el bienestar subjetivo revelado y una evolución diversa a la de la renta, en algún caso potencialmente conflictiva.

1) Teoría de la posición relativa.

La teoría de la posición relativa destaca que el bienestar subjetivo no varía con la renta, el consumo, el estatus y demás atributos del sujeto, sino que depende de su variación en la posición relativa respecto de los otros (Frank, 1997; Haller y Hadler, 2006, p. 174; Bartolini, 2007, p. 347; Dolan et al., 2007, p. 98; Stevenson y Wolfers, 2008).²⁶³

²⁶¹ A partir de Rojas (2015).

²⁶² Debemos aclarar que cada teoría reúne lo aportado por una serie de autores que no siempre emplean los mismos términos pero cuyas reflexiones han de ser agrupadas dado que lo que pretenden significar es lo mismo.

²⁶³ Los juicios son formados por comparación (Easterlin, 2001, p. 480). Tradicionalmente, el estudio de la relación entre ingreso y felicidad estuvo dominado por la teoría del ingreso absoluto, esto es, quienes tienen mayor ingreso pueden dar cobertura a un mayor número de necesidades y de este modo

En su artículo de 1974, Richard Easterlin se pregunta por qué dentro de un país y en un momento de tiempo dado hay una relación positiva y consistente entre renta y bienestar subjetivo, mientras en la comparación entre países este vínculo no es fuerte.

El autor se retrotrae a la explicación de la renta relativa de Duesenberry (1952), por la cual la utilidad de un individuo no solo depende de su renta y/o consumo sino también del de su entorno (*peer group*, grupos de pertenencia y referencia);²⁶⁴ esto es $U_i = f(c_i / \sum a_{ij} c_j)$; o bien $BS_a = f(c_a, c_a/c_b)$, donde el bienestar subjetivo del individuo A (BS_a) depende tanto de su consumo (c_a) como de la comparación social (relación entre su consumo y el de B, que es el sujeto o grupo de referencia para él). Si la renta de A se incrementa menos que la de su grupo de referencia puede sentirse subjetivamente peor aun a pesar de disponer de más renta (Bruni, 2008, p. 87).

Una idea básica expuesta por Marx y recogida por el mismo Easterlin es clarificadora en este punto: *"una casa puede ser grande o pequeña; mientras las casas de sus vecinos sean de dimensiones similares, esto satisface todos los requerimientos sociales de vivienda. En caso de que se construya un palacio junto a las casas pequeñas, estas casas se reducen a chozas [...] Mientras este palacio se mantenga, los ocupantes de las casas relativamente pequeñas se sentirán cada vez más incómodos, más insatisfechos, cada vez más apretados dentro de sus cuatro paredes"* (Marx, 1977, p. 259).

De este modo, un incremento en el ingreso de una persona incrementará su felicidad, pero si todos y a la par incrementan su renta la felicidad permanecerá estable.

El entorno de referencia al que mira el sujeto y con el que se compara es amplio. Más allá de las influencias *peer group*, en una sociedad y un tiempo dado hay unas normas sociales y unos estándares de referencia en los que se mira todo el mundo (Easterlin, 1974). La tecnología muestra bien este motivo. Una persona que conserva un ordenador de grandes dimensiones con una gran pantalla convexa,²⁶⁵ en desacuerdo con las pantallas planas actuales, se sentirá desplazado (¿avergonzado?) cuando lo vean los clientes u amigos. Este individuo se sitúa "por debajo" de la norma social de consumo que obliga a tener una pantalla plana, y su bienestar se ve afectado por tal

acceden a un mayor bienestar. Sin embargo, gran parte del impacto del ingreso en el bienestar subjetivo surge de su papel como marcador de estatus social (Rojas, 2015).

²⁶⁴ Otro antecedente se encuentra en los trabajos de Veblen (1899) acerca del "consumo ostensible o conspicuo", que sirve para impresionar (Bruni, 2008, p. 86; Frey y Stutzer, 2010, p. 12).

²⁶⁵ Téngase en cuenta que la referencia es la de los antiguos ordenadores con pantalla globular. Valga esta aclaración porque a medio plazo entrarán en el mercado unos nuevos ordenadores "última generación" cuya pantalla tendrá una línea innovada.

circunstancia.²⁶⁶ Por el contrario, aquellos que se sitúan por encima de la norma tienden a sentirse más felices; este será el caso de aquel que maneje un ordenador de última generación.

La comparación social, que en muchas ocasiones es alimentada por las instituciones y la *mass media*²⁶⁷, genera la competencia posicional que tiene por objetivo el deseo de igualar y/o superar a los demás (es decir el deseo de anular el malestar que provoca en el sujeto su comparación con el entorno). Este paradigma es el que normalmente acompaña a los bienes posicionales (Hirsch, 1977) que comparten algunas características de los llamados *demerit goods*²⁶⁸; que son los bienes privados cuya posesión necesita un esfuerzo que produce externalidades negativas; y por tanto un juez imparcial, ajeno al consumidor, que atemperara este deseo de consumo²⁶⁹ (Bruni, 2008).

II) Teoría de la Adaptación.

En 1971 los psicólogos Brickman y Campbell emplearon la teoría de la adaptación en el estudio de la felicidad individual y colectiva, concluyendo que la mejora en las circunstancias objetivas de la vida no produce efectos duraderos sino solo temporales en el bienestar subjetivo de las personas (Veenhoven, 1991, p. 22; Diener, 2000, pp. 36-38; Bartolini, 2007, p. 342; Bruni, 2008, p. 82).

Este motivo es recogido por Richard Easterlin en el mismo artículo que dio pie a la Paradoja de la Felicidad al señalar que el incremento en el *output* profundiza el deseo y aumenta el abanico de las aspiraciones humanas, lo que supone la neutralización a medio plazo del esperado impacto positivo en el bienestar (1974, p. 90). El autor alude a la "adaptabilidad" de los individuos e indica que los ingresos y las aspiraciones tienden a caminar en paralelo (Easterlin, 2001; Becchetti et al., 2011, p. 276); y citando a

²⁶⁶ Al contrario, su bienestar se vería afectado al alza si viviese en un país tercermundista donde el grueso de la población no tiene acceso a la informática y las computadoras.

²⁶⁷ Bartolini (2007, p. 348) alude el pernicioso papel de la televisión y la publicidad en la formación de nuestras aspiraciones relativas (en aspectos tales como nuestro cuerpo, nuestras posesiones o el dinero).

²⁶⁸ Son los bienes o servicios cuyo consumo es considerado degradante y socialmente indeseable.

²⁶⁹ A riesgo de caer en lo que se conoce como la "destrucción de la riqueza". "Es un mecanismo como el juego del 'dilema del prisionero': la búsqueda individualista de la propia mejora en términos relativos dirige a todos los agentes a resultados ineficientes" (Bruni, 2010, p. 383).

Homans (1961, p. 276) también dice: "[...] cualquier deseo satisfecho crea uno insatisfecho"²⁷⁰ (Easterlin, 1974, p. 119).

Dos nociones que ponen de manifiesto el proceso adaptativo son las de la "noria hedónica" (*hedonic treadmill*) y la "noria de la satisfacción" (Kahneman, 2004).

La "noria hedónica" tiene que ver con la adaptación del sujeto.²⁷¹ Un individuo que adquiere un coche de lujo inmediatamente empieza a ver reducido el bienestar que ha generado con su compra. La segunda, la "noria de la satisfacción", depende del nivel de aspiración que separa la satisfacción y la insatisfacción (Kahneman, 2004, p. 98). Cuando mejoran las condiciones materiales, los individuos desean placeres más intensos (aspiraciones) para mantener el nivel de satisfacción, lo que hace que la felicidad subjetiva permanezca constante aunque crezcan las condiciones objetivas. Este es el caso del individuo citado cuando visualiza un nuevo coche deportivo que eleva su nivel de aspiración mermando la satisfacción que hasta ese momento le reportaba su automóvil recién comprado.²⁷² (Véase Bruni, 2008, p. 82; Diener, 2000, p. 38).

Lo expuesto enlaza con las explicaciones de Tibor Scitovsky en *Joyless Economy* (1976), en las que el autor arguye que los "bienes de confort" (un coche, un frigorífico, unos buenos zapatos) "proporcionan estímulos inmediatos, sensaciones placenteras cortas cuya satisfacción no se prolonga en el tiempo" (Bruni, 2008, p. 100; véase también Haller y Hadler, 2006, p. 173).²⁷³ Estos bienes están sujetos a una fuerte utilidad marginal decreciente con lo que pronto pasan de ser "novedad" a constituirse en

²⁷⁰ Respecto a la adaptabilidad de los individuos y al crecimiento en su nivel de aspiraciones, el estudio de Rojas (2015) sobre el Ingreso y la Felicidad en España, advierte que, en promedio, las personas con un ingreso del hogar inferior a los 600 euros mensuales consideran que un ingreso mensual de 1.200 euros les permitiría llevar una vida económicamente desahogada; también consideran que el ingreso mínimo para vivir sería de unos 737 euros mensuales. Sin embargo, las personas ubicadas en el rango de ingreso más alto, de 5001 y más euros mensuales, consideran que un ingreso suficiente sería de 5114 euros y un ingreso mínimo para vivir sería de 2737 euros, en promedio. Como se observa, cuando el ingreso de las personas es mayor también lo son sus aspiraciones y estándares de evaluación de su ingreso.

²⁷¹ Tal y como señala Diener (2000, pp. 36-37) la adaptación en sentido contrario, es decir ante situaciones adversas, también funciona; el autor pone como ejemplo la adaptación (aunque no completa) de personas que sufren un daño en su espina dorsal (hemiplegia, paraplegia...). Ese autor avala la tendencia de todo individuo hacia la "neutralidad hedónica".

²⁷² Así, la satisfacción dependerá del gap logro-satisfacciones.

²⁷³ En un sentido similar, Hirschman (1986 [1982]) se refiere a las "decepciones del consumo" provocadas principalmente por los bienes duraderos, muchos de los cuales solo producen placer cuando se adquieren y se ponen a funcionar, convirtiéndose pronto en una "comodidad" que es fuente de decepción ante la inversión económica realizada. Este autor, al igual que Scitovsky, considera la importancia de la publicidad y la mercadotecnia en la creciente insatisfacción social en el mundo de opulencia occidental.

un confort habitual (aburrimento); creando una dependencia que obliga a mantener el consumo innovado y cada vez mayor para seguir experimentando el mismo placer.

Los efectos descritos por ambas norias (la hedónica y la de la satisfacción) caminan en la misma dirección y actúan compensando casi en su totalidad el efecto que el incremento del ingreso tiene sobre el bienestar subjetivo (Bruni, 2008, p. 85; 2010, p. 125; Bartolini y Bilancini, 2010, p. 200)²⁷⁴.

Easterlin (2001) y Kahneman y Krueger (2006) reseñan la relevancia que en este punto juega el discernimiento sobre los diferentes tipos de utilidad, citados con anterioridad. Un individuo puede esperar que un aumento en su renta (o su consumo) le haga más feliz (utilidad de decisión o satisfacción percibida *ex ante*) y sin embargo cuando su ingreso (consumo) se eleva, la utilidad experimentada (o satisfacción realizada *ex post*) no será la que en su momento esperaba, debido a su adaptación y al incremento en sus aspiraciones.²⁷⁵

De todo lo expuesto se advierte el vínculo entre la teoría del nivel de adaptación y la teoría posicional (ambas teorías son relativistas) que recoge los efectos que la comparación social despliega en el bienestar subjetivo (Drakopoulos, 2005; Stutzer y Frey, 2010, p. 13). Como es obvio el avance en la prosperidad material de los otros, *ceteris paribus*, eleva nuestro nivel de aspiraciones, lo que ensancha el gap con nuestros "logros actuales" (si nuestra situación estuviera accidentalmente inmovilizada) y hace decrecer nuestro bienestar.

III) Teoría de la utilidad marginal decreciente del dinero.

La "Teoría de la utilidad marginal decreciente del dinero", vinculada a la teoría de la adaptación, afirma que los ingresos adicionales son significativamente valiosos cuando sirven para elevar a las personas por encima del umbral de la verdadera pobreza física y de las necesidades más apremiantes (Helliwell y Putnam, 2004, p. 1440; Drakopoulos, 2005; Layard, 2005; Bartolini, 2007; Dolan et al., 2007; Rojas, 2015); sin embargo, a partir de dicho umbral podemos hablar de rendimientos marginales decrecientes, que como señalan Iglesias, Pena y Sánchez (2013) "se pueden aplicar

²⁷⁴ Layard (2005) llega a concretar que el grado de adaptación alcanza el 40% respecto al efecto provocado por la elevación de la renta (tomado de Iglesias, Pena y Sánchez, 2013). Mientras que Pugno (2007, p. 267) escribe que esta teoría es insatisfactoria porque la adaptación tiende a ocurrir lentamente y de forma incompleta.

²⁷⁵ Por esta razón, según Easterlin (2001), la gente tiende a pensar que estará mejor en el futuro de lo que lo estuvo en el pasado.

tanto a la renta como a todo lo que la renta puede comprar. Así, aumentos sucesivos en los niveles de renta generan elevaciones progresivamente menores del bienestar subjetivo, hasta el punto que se podrían justificar niveles de incremento cero o negativos (*desutilidad*)".

Esta teoría explicaría la Paradoja de Easterlin dado que la realidad nos dice que las sociedades desarrolladas y opulentas han alcanzado la era de la saciedad²⁷⁶ material (Easterlin, 1974, p. 120; Bartolini, 2007, p. 342); por lo que incrementos en la renta y/o el consumo influyen en menor medida o incluso de forma negativa en el bienestar subjetivo. Por el contrario, en los países en desarrollo y según esta teoría, la correlación entre ingreso y bienestar subjetivo es positiva y significativa debido a que la renta sigue siendo útil para satisfacer las necesidades primarias (Pugno, 2007, p. 268).

En suma, esta propuesta proporcionaría una explicación al hecho de que la asociación positiva ingreso-felicidad solo se sostiene en la parte menor del rango de la renta (Argyle, 1999, p. 356; Easterlin, 2001, p. 468).

IV) Teoría de la personalidad.

Esta teoría expresa que el bienestar subjetivo depende en buena parte de las disposiciones genéticas a la felicidad o infelicidad que están presentes en la personalidad del individuo (Diener, 2000, p. 38; Pugno, 2007, p. 267; Bartolini, 2007, p. 339; Becchetti et al., 2011, p. 276).

Algunos investigadores sostienen la existencia de rasgos estables del temperamento desde el nacimiento, a partir de las estructuras neurofisiológicas que hacen que determinadas personas sean propensas a desarrollar una visión optimista y positiva, mientras en otras habita una visión pesimista y depresiva de la vida. Otros autores sostienen que las tendencias básicas se adquieren en la infancia y se mantienen estables durante la vida (Haller y Hadler, 2006, p. 172). Aceptar esta perspectiva implica que el nivel de felicidad permanece prácticamente constante a lo largo del ciclo vital, no siendo afectado más que a corto plazo por modificaciones en variables como el ingreso y la salud (Sarracino, 2008; Bruni, 2010).

²⁷⁶ Dejando a un lado la desfavorable coyuntura económica actual y con el objeto de exponer lo que expresa esta teoría.

La teoría de la personalidad se vincula con la teoría de la adaptación, ya que ante un shock externo el individuo termina por retornar a su base o punto de partida (*set point*) personal (Argyle, 2001, Lucas et al., 2004).

Esta explicación es citada por Easterlin (2001, p. 475), quien niega su amplia relevancia y resalta el papel de los condicionantes externos en el modelado del bienestar subjetivo. Otros especialistas como Pugno (2007, p. 267) apuntan que de los estudios empíricos y su tratamiento estadístico se deduce que los rasgos de la personalidad sólo explican una porción de la variación en los índices de felicidad. En esta línea, Diener et al. (2003, pp. 193 y 195) y Kahneman y Krueger (2006, p. 14) anotan la causa-consecuencia entre los sistemas de personalidad subyacentes en los individuos y las diferencias en la dimensión afectiva de los sujetos (que es uno de los componentes esenciales del bienestar subjetivo). Por su parte, los profesores Lykken y Tellegen (1996), referentes de esta "teoría de la personalidad", llegan a atribuir al "temperamento innato", troncal, el 50% de la intensidad y dirección del bienestar subjetivo a largo plazo.²⁷⁷

En cualquier caso y como argumentan Veenhoven (1991, p. 18) y Haller y Hadler (2006, p. 172), aunque la investigación empírica ha evidenciado la significatividad de la personalidad, ésta por sí sola no puede explicar la felicidad. Se ha demostrado que la felicidad varía de manera considerable a medio y largo plazo e incluso dentro de un mismo año; modificándose en relación con importantes fases de la transición del ciclo de la vida y de los ritos de paso (dejar la escuela, contraer matrimonio...); y disminuyendo a causa de los hechos dramáticos (enfermedades graves, muerte de una persona cercana). Por todo ello podemos afirmar que existen otros factores ajenos a la personalidad que son determinantes del bienestar subjetivo.

2.5.2. Hipótesis Relacional a la Paradoja de Easterlin.

La vida de las personas va mucho más allá de su ingreso y su consumo. Los individuos tienen familia, hijos, pareja, amigos y colegas, un trabajo, vecinos, pasatiempos.

Este enfoque prosigue la línea de nuestro trabajo que se extiende en las ideas del "capital social" y los "bienes relacionales". Ambos conceptos tienen mucho que ver con la sociabilidad y se vinculan con la emergencia de un doble *output*: el económico-

²⁷⁷ Una conocida investigación realizada por el Tellegen et al. (1988) atribuyó la mitad de la variabilidad de su bienestar subjetivo al factor hereditario (véase Diener, 2000, p. 38).

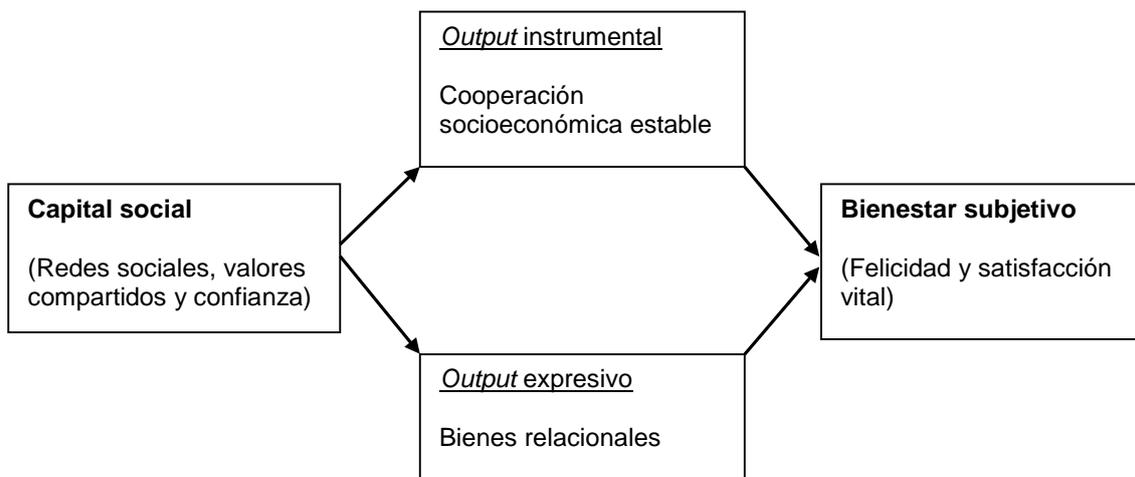
instrumental (cooperación socioeconómica estable) y el social-expresivo (bienestar subjetivo).

Hemos tratado el *output* económico y también nos hemos explayado en la noción de "bien relacional" (dimensión comunicativo/afectiva, no instrumental, de las relaciones interpersonales). A continuación profundizaremos en las implicaciones que este último concepto tiene para la felicidad y cómo y por qué ofrece una explicación parcial y complementaria a la Paradoja de Easterlin (esquema 2.6.).

1) El rol de la sociabilidad intrínseca en el bienestar subjetivo revelado.

Desde hace unos años y en paralelo a los estudios de la *happiness economics*, la psicología ha puesto su punto de mira en la importancia que la relacionalidad no instrumental (bienes relacionales) tiene para el bienestar y la felicidad (Becchetti et al., 2008; Bruni, 2010, p. 395; Bartolini y Bilancini, 2010; Becchetti, Trovato y Londono, 2011).²⁷⁸

Esquema 2.6. Capital social y bienestar subjetivo individual.



Fuente: Elaboración propia.

Algunos autores afirman que se han subestimado las necesidades intrínsecas de los individuos y que estas poseen un papel mucho más significativo de lo esperado. Es así que diversos teóricos señalan la "relacionalidad" como una necesidad humana básica, *esencial* para el bienestar (Ryan y Deci, 2001), e indican que los "bienes

²⁷⁸ De acuerdo con Carr (2004), la gente con un mayor soporte social y un buen número de vínculos fuertes tiene una mejor salud física y mental, menos enfermedades y depresión, se recuperan más rápido de las enfermedades físicas y de los problemas psicológicos, y tienen un menor riesgo de muerte.

relacionales" es una variable con un peso explicativo muy relevante en la función de felicidad (Becchetti et al., 2008; Bruni, 2008; Bartolini y Bilancini, 2010; Iglesias, Pena y Sánchez, 2013; Pena, Sánchez y Membiela, 2013).

La poca atención conferida en el pasado a este motivo tiene en nuestra opinión mucho que ver con la deriva propia de la economía unida a los rápidos cambios culturales. El avance del individualismo experimentado en las sociedades occidentales ha provocado que las más de las veces se deje al descubierto la importancia que la *relacionalidad* tiene para el bienestar de la persona, en sus facetas instrumental y expresiva.

Un buen número de estudios que tratan el tema de la Felicidad apenas utilizan variables "específicamente" relacionales (excepto los matrimoniales) (Gui y Sugden, 2005; Iglesias et al., 2013). Sin embargo, a menudo aparecen variables sociodemográficas que de forma más o menos directa se vinculan con la sociabilidad intrínseca y con el bienestar subjetivo revelado. Citaremos varios ejemplos.

—Cantril (1965) agrupó en nueve categorías las consideraciones que afectan a la felicidad personal en todas las culturas, e indicó que la "Familia" o todo lo que concierne al ámbito familiar (esfera en la que se producen y se consumen los "bienes relacionales primarios") ocupaba el segundo lugar en relevancia atribuida, al lado de la categoría "Salud" (véase Easterlin, 1974, p. 94; Easterlin, 2001).

—El bienestar subjetivo revelado tiende a ser mayor en la gente casada y cae de manera significativa en separados y viudos (Veenhoven, 1991; Blanchflower y Oswald, 2004; Stutzer y Frey, 2006; Pugno, 2007, p. 277; Becchetti et al. 2008, pp. 15-16; Bartolini y Bilancini, 2010; Pena et al., 2013). Asimismo, también se muestra mayor en los sujetos con hijos, con amistades cercanas y en las familias con lazos fuertes (Helliwell y Putnam, 2004; Alesina y Giuliano, 2010; Becchetti et al., 2011).

—Vinculado a lo anterior, los profesores Bruni y Stanca (2008, pp. 519, 521, 525) anotan diversas *proxies* de los bienes relacionales y expresan que el tiempo pasado con la familia (padres y otros parientes) tiene el efecto más amplio en la satisfacción vital. También apuntan como relevante el tiempo transcurrido junto con amigos y otros individuos en actividades de ocio o voluntariado, y señalan como positiva la participación en organizaciones religiosas, deportivas, artísticas y caritativas (véase también Prouteau y Woff, 2004; Becchetti et al., 2008, pp. 11-13). Para estos autores las actividades que más importan para el bienestar subjetivo son aquellas en las que hay una mayor presencia de las motivaciones intrínsecas.

—Por último, el alcance que la sociabilidad tiene para el bienestar subjetivo se desprende de la investigación de Kahneman et al. (2004), en la que señala que en solo una de quince actividades realizadas en la vida corriente —rezar— la gente prefería estar sola (si bien esta misma acción es interpretable en términos relacionales). Los sujetos disfrutaban en mayor grado las demás actividades (el ejercicio, el descanso, la comida, trabajo doméstico...) cuando otras personas estaban presentes (Bruni, 2010, p. 395).

Cuando los psicólogos examinan las características de las personas relativamente más felices, encuentran sin excepción que muestran unas relaciones sociales positivas (Diener et al., 2003).

El reduccionismo de la escuela neoclásica expulsa de su estudio la sociabilidad (Bruni y Stanca, 2008, p. 507). Así, ésta no es tenida en cuenta más que desde una perspectiva instrumental o bien atendiendo a las externalidades posicionales que afectan las preferencias y las elecciones del agente principal.

Sin embargo, los estudios empíricos plantean que existen dos dimensiones diferenciadas, una "afectiva" y otra "cognitiva" (Diener, 2000; Diener et al., 2003). La felicidad o bienestar subjetivo es entonces un fenómeno multidimensional imposible de reducir a la mera idea de placer (como hace el enfoque hedónico).

El "enfoque eudemonista" de la felicidad, en cambio, da entrada en el análisis a las variables "valores" y "sociabilidad", que son relevantes a la hora de favorecer las dimensiones sociales. La idea central de la felicidad eudaimónica se desglosa en: la felicidad es el fin último de la vida, es el bien más elevado; la felicidad es auto-suficiente porque no necesita ningún añadido; existe un vínculo claro entre la felicidad y la práctica de las virtudes; la felicidad solo puede ser alcanzada a partir de la búsqueda y la práctica —no instrumental— de la virtud (Bruni, 2010, p. 292).

Este último punto es muy significativo. La no instrumentalidad que presentan como rasgo distintivo los bienes relacionales se convierte en un importante componente del bienestar, siendo la felicidad el resultado de la práctica de las virtudes. A esto se denomina la "paradoja aristotélica de la felicidad" o "paradoja teleológica" (*ibid.*, 2010, p. 393).

Aristóteles señala en *Ética a Nicómaco* que la amistad elevada es una virtud y es más importante que la riqueza, la cual es solo un medio para conseguir la vida buena (el fin) (Bruni, 2010, p. 394). El individuo es un ser social y la felicidad tiene una

dimensión relacional (Iglesias, Pena y Sánchez, 2013) que se dirige a la felicidad solo si en ella anida la auténtica expresión de los valores intrínsecos.²⁷⁹

Cuanto más genuino sea el vínculo, más contribuye al bienestar subjetivo. Por esta razón la idea tratada de los "bienes relacionales" (dimensión expresiva del capital social) descubre el valor que despliega la sociabilidad no instrumental para el objetivo de la felicidad.

En ese sentido, Aristóteles defiende la importancia de los lazos íntimos del amor familiar (Nussbaum, 1995, p. 442) y también señala que la vida más humana es aquella que se ejerce en un ámbito comunitario, y no solo individual (*ibid.*, p. 433).

Un hombre solitario no puede ser sumamente feliz. Nadie quiere tener todas las cosas buenas y opciones si está solo, pues el ser humano es una criatura política y propensa a la convivencia. Los amigos y la relación con los buenos hombres son gratificantes... (EN, IX, 9, 1168b).

Como es lógico, la pérdida de bienes relacionales tiene un efecto negativo sobre el bienestar en un sentido amplio. En el capítulo dedicado al estudio del capital social hicimos alusión al declive que éste factor ha experimentado en las últimas décadas, cuestión analizada con detalle por Robert Putnam en *Bowling Alone* (2000).

Diversos estudios llevados a cabo en el ámbito de la *Happiness Economics* recogen con frecuencia la desertificación relacional que padecen los países occidentales y su correlación con los signos del profundo malestar que hoy presentan estas mismas sociedades (Bartolini, 2007, p. 350; Pugno, 2007, pp. 266, 281).

Se han reducido las visitas a los parientes y a los vecinos, ha decrecido la participación en la vida comunitaria, se ha minorado la confianza, se ha multiplicado de forma alarmante el divorcio, se ha reducido el número de matrimonios y el número de hijos, han aumentado significativamente los hogares monoparentales y los mononucleares, ha crecido la violencia intrafamiliar, el homicidio contra bebés, y también las enfermedades mentales, el alcoholismo, la drogadicción, la depresión y el suicidio²⁸⁰; cuestiones que se correlacionan positivamente con el problema personal y social que es la soledad en "compañía" y la soledad "depauperada" (Argyle, 1999;

²⁷⁹ Señala Bruni que por esta razón la eudaimonía aristotélica es una teoría *civil* de la felicidad.

²⁸⁰ Como dato, Pugno (2007, p. 266) indica que entre 1970 y 1990 la tasa de suicidio entre adolescentes y jóvenes adultos creció sensiblemente en Estados Unidos, y citando a Oswald (1997, p. 1825) observa que las ratios de suicidio entre los hombres se ha elevado igualmente en casi todos los países occidentales desde comienzos de los 70. Señala este autor: "[...] la insensibilización radical hacia los bienes relacionales puede llevar al individuo al punto de perder el tacto con los valores humanos, promoviendo la violencia física y mental contra otros y contra sí mismo" (*ibid.*, p. 279).

Putnam, 2000; Pugno, 2007, pp. 268-269; Bartolini, 2007, pp. 339, 350; Bruni, 2008, p. 105).

Hemos visto la importancia que las relaciones cercanas (los bienes relacionales) tienen para el bienestar subjetivo,²⁸¹ cuestión que se encuentra bien documentada en los estudios psicológicos, psiquiátricos, sociológicos y antropológicos (Pugno, 2007, p. 268; Argyle, 1999). Por esta razón, el gigantesco fallo relacional de nuestras sociedades conlleva un conjunto de repercusiones en el ámbito de la felicidad, que han de tenerse en cuenta a la hora de ofrecer una respuesta íntegra a la Paradoja de Easterlin.

II) La explicación "relacional" a la Paradoja de Easterlin.

Nuestro enfoque²⁸² atribuye una gran significatividad a los cambios de la "sociabilidad" experimentados en las sociedades desarrolladas. Al mismo tiempo que se ha incrementado la renta, se ha deteriorado el tejido social y se ha reducido de forma considerable la producción y el consumo de bienes relacionales (dimensión comunicativo/afectiva de las relaciones interpersonales: amistad, compañerismo, amor mutuo, aprobación social...); decreciendo en consecuencia el bienestar subjetivo individual y global.

La hipótesis relacional no rechaza las teorías planteadas, de hecho pueden considerarse complementarias (Pena, Sánchez y Membiela, 2013).

El fallo relacional de las sociedades desarrolladas procede de causas variadas y complejas (Bartolini, 2007, p. 351). Los autores fijan su atención en razones de índole intra-económico que tienen que ver con el dominio de la toma de decisiones que realiza el individuo. Más en concreto se centran en el *trade off* que el sobretrabajo y la excesiva preocupación por el ingreso y los bienes económicos provoca en el tiempo dedicado a las relaciones interpersonales (Bartolini y Bilancini, 2010, p. 211; Iglesias et al., 2013; Becchetti et al., 2011, p. 276; Pena et al., 2013; Rojas, 2015). Sin embargo antes de extendernos en este punto conviene indicar que la pérdida de tejido social, el declive del capital social, la caída de las relaciones interpersonales y de la sociabilidad intrínseca también obedece a razones "extra-económicas-culturales", con modificaciones en las

²⁸¹ Constituyen una motivación humana fundamental (Pugno, 2007).

²⁸² Entre los autores que han contribuido de forma directa al desarrollo de este enfoque citamos a Helliwell y Putnam (2004), Bruni y Stanca (2008), Sarracino (2008), Pugno (2007), Bartolini (2007), Becchetti et al. (2007), Iglesias, Pena y Sánchez (2013) y Pena, Sánchez y Membiela (2013).

normas sociales, en los usos y las costumbres, y en las estructuras sociales y los valores.²⁸³

El *trade off* entre la preocupación por el ingreso y el tiempo dedicado a las relaciones interpersonales es el eje teórico de la hipótesis relacional.

Easterlin (2004), Becchetti et al. (2011, p. 277) e Iglesias et al. (2013) realizan una buena síntesis de este planteamiento y escriben que los sujetos no dejan de percibir que, a causa de la adaptación hedónica y de la pugna social, las aspiraciones se modifican en función de las circunstancias efectivas; por lo que dedican una cantidad de tiempo desproporcionada a la obtención de objetivos monetarios, a expensas de otros bienes de carácter no material (la vida familiar y la salud...).

Ya hemos visto que la teoría posicional expresa que un aumento de la renta y/o de las condiciones materiales de vida conlleva un incremento en el bienestar solo cuando el grupo de referencia del individuo no experimenta tal elevación. El sujeto está de continuo comparándose, sucediendo que la preocupación por la posición relativa provoca una espiral en la que se produce un esfuerzo sostenido por obtener un mayor ingreso, y con ello una disposición al "sobretabajo" (Bartolini, 2007, p. 350). A esto se une el reclamo al consumo y las propias tendencias culturales y sociales (Bartolini, 2007, p. 354; Bruni, 2008, p. 100).

Además de la pugna social también vimos que la adaptación hedónica es otra causa que modifica al alza las aspiraciones del individuo. Esta adaptación es casi total en los bienes materiales, que además son los que juegan el papel destacado en la comparación social y la competencia posicional. Scitovsky (1976) denomina a estos bienes económicos como "bienes de confort" y los contraponen a los "bienes de creatividad". Señala este autor que los bienes de confort, por ejemplo un coche, un frigorífico o un teléfono móvil generan estímulos inmediatos en el consumidor, pero tienen una utilidad marginal decreciente y terminan por conducir al aburrimiento; originándose un círculo vicioso en el que el sujeto desea nuevos bienes que sustituyan a los anteriores y les provean de nuevos "picos emocionales" (véase Kahneman y Krueger, 2006). Por esta razón se dice que los bienes de confort crean "dependencia" (Bruni, 2008, p. 103).

En el lado opuesto se encuentran los "bienes de creatividad" (*stimulation goods*), por ejemplo la lectura de un libro, escuchar música o acudir al teatro. Señala Bruni que

²⁸³ Estas cuestiones han sido expuestas en detalle en el capítulo I, cuando tratamos las causas del declive del capital social.

los bienes relacionales pertenecen a esta última categoría,²⁸⁴ que presenta a diferencia de la anterior una utilidad marginal creciente y que, como toda actividad con atributos intrínsecos, da lugar a experiencias positivas a largo plazo (Becchetti et al., 2008). Los bienes de creatividad, en nuestro caso los "bienes relacionales", se consumen menos por diversas razones. Entre ellas, su "coste de activación" es mayor, lo que quiere decir que es más sencillo y requiere menos esfuerzo escuchar ópera en mi ordenador que acudir al palacio de la ópera con mis amigos. Además, el mercado se ha especializado en la personalización de los bienes estándar de consumo, ofreciendo sustitutivos casi perfectos para cada evento de la vida y llegando incluso a "disfrazarlos" de bienes de creatividad; tal como ocurre con la televisión y con los dispositivos de acceso a las redes sociales en línea, que facilitan las *cuasi-relaciones* virtuales pero implican un *crowding out* con las relaciones interpersonales auténticas (verdaderos bienes de creatividad) (Bruni, 2008, p. 101; Bruni y Stanca, 2008; Ruiz-San Román et al., 2009²⁸⁵). A este hecho se le debe sumar el que los bienes relacionales se disfrutan en reciprocidad, por lo que se requiere una inversión previa en capital social y capital humano, y en un mundo tan abocado al trabajo crece el fallo de coordinación asociada a su co-producción y co-consumo (véase Becchetti, Trovato y Londono, 2011, p. 277).²⁸⁶ Es decir, el disfrute de este tipo de bienes requiere una inversión en capital social y en capital humano que a menudo es dificultada por las razones citadas.

Los individuos sobrevaloran los bienes de confort, sin darse cuenta que los bienes relacionales están menos expuestos a la adaptación, a las aspiraciones y a la comparación social (Easterlin, 2005). Subestiman la utilidad relacionada con la satisfacción del consumo de necesidades intrínsecas (tiempo gastado con la familia y amigos o en *hobbies*), y en cambio sobrevaloran las características relacionadas con la satisfacción del consumo de los deseos extrínsecos (ingreso y status) (Becchetti et al., 2008).

El global del proceso planteado tiene como resultado un sobreesfuerzo por aumentar los ingresos, lo que de un lado se traduce en el exceso de trabajo y en la caída de la sociabilidad y del tejido de relaciones sociales, y del otro provoca la "destrucción

²⁸⁴ Señala Hirschman (1996) que los bienes relacionales, por ejemplo "comer juntos", son a su vez bienes de creatividad y de confort.

²⁸⁵ En este sentido, los autores citados hablan de "[...] *relaciones postsociales*, que pueden ser definidas como aquellas que se producen entre el sujeto y un objeto relacionado con las nuevas tecnologías, que actúa como mediador y que sustituye —al menos en determinados momentos— a las relaciones *cara a cara*".

²⁸⁶ A modo de ejemplo, este es el caso de las familias en que ambos cónyuges trabajan.

de riqueza²⁸⁷ y la asignación ineficiente de los recursos, al suscitar la pugna social y la adaptación hedónica a la sobreacumulación de bienes materiales por encima de las necesidades del individuo (Sacco, Vanin y Zamagni, 2006; Bruni, 2008, p. 85)²⁸⁸; unas necesidades que tal y como y como indica Drakopoulos (2005) en su enfoque jerárquico²⁸⁹ varían a partir de un cierto nivel en que la renta²⁹⁰ deja de jugar un papel principal en la promoción de la felicidad.

En resumen. La hipótesis relacional responde a la Paradoja de Easterlin defendiendo el valor de la sociabilidad para el bienestar subjetivo, y advirtiendo que la desertificación relacional es una de las causas más relevantes del progresivo malestar que padece nuestra sociedad, a pesar de que en las últimas décadas el crecimiento en la renta y la mejora de las condiciones objetivas de la vida se hayan mantenido prácticamente constantes.

A partir de lo señalado podemos afirmar que:

Hipótesis 6. Sobre el conjunto de las relaciones sociales existe un trade off entre las relaciones instrumentales y las relaciones expresivas. Esto puede constituir una explicación a la Paradoja de Easterlin (baja correlación entre el incremento del ingreso y el bienestar subjetivo global).

²⁸⁷ Bartolini (2007) apunta como resultado la degradación social y ambiental y el agotamiento de los recursos; y Becchetti et al. (2008, p. 2) expresan que en este modelo el crecimiento se obtiene a expensas de la calidad de la atmósfera relacional.

²⁸⁸ Como apunta Hirsch (1976), la competición por la posición relativa es un juego de suma cero, dado que la ganancia relativa de un individuo se corresponde exactamente con la pérdida de otro. Por lo tanto, los recursos invertidos en este tipo de competición son, desde un punto de vista agregado, un derroche que da lugar a una "carrera de locos" ineficiente. (Véase Sacco et al. 2006.)

²⁸⁹ La base conceptual de la "elección jerárquica" es que las necesidades humanas son de diversa importancia y guardan un escalonado orden (primarias, secundarias). La idea de la jerarquía se encuentra en otras ciencias sociales tales como la psicología, la política y la sociología (véase, por ejemplo Maslow (1954)). De este modo, la renta juega un papel esencial al principio dado que capacita la satisfacción de las necesidades básicas del individuo, pasando luego a tener una influencia cada vez menor en el bienestar. Esta es una razón por la que en los países pobres las variables "ingreso" y "educación" juegan un papel más destacado en las funciones de felicidad. (Véase Drakopoulos, 2005.)

²⁹⁰ En consonancia con la hipótesis del rendimiento marginal decreciente del dinero.

CAPÍTULO III

***CAPITAL SOCIAL INDIVIDUAL,
CONFIANZA GENERAL Y BIENESTAR
SUBJETIVO. CONTRASTACIÓN
EMPÍRICA.***

A partir del trabajo teórico desarrollado en los capítulos I y II, dedicados al capital social, a los bienes relacionales y al bienestar subjetivo revelado, hemos propuesto las siguientes hipótesis.

Hipótesis

En un primer conjunto de hipótesis (hipótesis 1 a 4) proponemos contrastar y completar el Modelo de Lin. En un segundo bloque (hipótesis 5 y 6) contrastaremos la hipótesis relacional de la Paradoja de Easterlin.

En el modelo general del capital social hemos abordado los factores precursores y las fuentes que afectan a su configuración, tanto del capital social individual como del capital social general. En este sentido, planteamos que:

Hipótesis 1. El capital social sigue la lógica de los procesos inversores y por tanto está condicionado por la rentabilidad esperada. En este sentido, diversos condicionantes contextuales afectan al capital social individual, medido por la red social del sujeto focal, y al capital social general medido por el nivel de confianza social.

En el estudio de la red social (capital social individual) hemos señalado que no es lo mismo tener acceso a los lazos sociales que poder movilizar los recursos tangibles e intangibles asociados a los mismos. En este sentido, planteamos que:

Hipótesis 2. En el proceso de capitalización del capital social se debe diferenciar entre el acceso a los recursos imbricados en la red de lazos personales (accesibilidad) y la capacidad para movilizarlos efectivamente (movilización).

Nuestro interés ha sido profundizar en la estructura interna de la red de relaciones y estudiar si estamos ante única forma de inversión o si existen diversos sistemas de redes con diferente tipo de recursos imbricados. En este sentido, planteamos que:

Hipótesis 3. La estructura de la movilización del capital social distingue entre la movilización de recursos expresivos y la movilización de recursos instrumentales. Ambos proceden de redes distintas ligadas respectivamente al "bonding" y al "bridging social capital".

Uno de nuestros objetivos ha sido estudiar la interrelación entre el capital social individual y el capital social general, es decir el vínculo entre las dimensiones micro y macro del capital social. En este sentido, planteamos que:

Hipótesis 4. Entre el capital social individual y capital social general existe una relación bidireccional. Las redes sociales, y en particular los lazos fuertes o bonding social capital, son determinantes de la confianza social.

Uno de los efectos del capital social consiste es su influencia en las esferas de la felicidad y la satisfacción vital; donde la red doméstico-expresiva y la red experta-instrumental juegan un diferente papel. En este sentido, planteamos que:

Hipótesis 5. Las relaciones expresivas, asociadas al concepto de bien relacional, son determinantes del bienestar subjetivo revelado.

Hemos visto que el *bonding* y el *bridging* son divergentes tanto en estructura como en recursos. La conexión o intercambio entre ambas dimensiones puede tener un efecto sobre el bienestar subjetivo. En este sentido, planteamos que:

6. Sobre el conjunto de las relaciones sociales existe un trade off entre las relaciones instrumentales y las relaciones expresivas. Esto puede constituir una explicación a la Paradoja de Easterlin (baja correlación entre el incremento del ingreso y el bienestar subjetivo global).

Para la contrastación de las hipótesis propuestas tomamos como punto de partida la Encuesta sobre Capital Social y Desigualdad en España. Esta encuesta fue desarrollada por el grupo de investigación OSIM (Organizaciones Sociales, Instituciones y Mercados) de la UDC (2011), del que forman parte el autor de la presente tesis doctoral como el director de la misma. El grupo OSIM tiene una clara vocación científica que en la actualidad se está viendo plasmada en un amplio proyecto de investigación sobre desigualdad y relaciones sociales.

La Encuesta sobre Capital Social y Desigualdad en España (véase en el Anexo 1) fue realizada en 2011 sobre un universo de mayores de 18 años residentes en España. El tamaño de la muestra fue de 3.400 entrevistas personales y el error muestral de $\pm 1,7\%$ para datos globales, para un nivel de confianza del 95,5% ($z=2$) y suponiendo $P=Q=0,5$. El trabajo de campo se realizó entre noviembre y diciembre de 2011 mediante entrevista telefónica asistida por ordenador (Sistema CATI). La selección de hogares fue aleatoria

a partir de listados telefónicos con selección aleatoria de entrevistados por tablas aleatorias entre los miembros de cada hogar. Se optó por muestreo estratificado con afijación mixta: 1.700 entrevistas por afijación simple para garantizar un mínimo de 100 entrevistas por comunidad autónoma y 1.700 entrevistas por afijación proporcional al tamaño de cada comunidad autónoma. En cada comunidad se realizó un reparto proporcional de las entrevistas por tamaño de municipio. Igualmente se realizó una ponderación de los cuestionarios por sexo, edad y tamaño de comunidad autónoma. Cuestionario disponible en la página web de grupo OSIM: <http://osimudc.es/>

A partir de los datos de la encuesta, en este capítulo analizaremos la estructura del capital social individual, es decir, la accesibilidad de los individuos a distintos recursos y la capacidad de movilización efectiva de los mismos. Plantearemos cómo los lazos (fuertes/débiles) que conforman la red del sujeto focal sirven para movilizar diferentes tipos de recursos en el plano socioeconómico, y prestaremos atención a su influencia sobre el bienestar subjetivo revelado (felicidad y satisfacción vital). Por último, veremos cómo diferentes factores contextuales afectan al capital social individual y también cómo el último influye en el capital social macro medido por la confianza general.

Para desarrollar el análisis proponemos el estudio con cuatro grandes fases.

1. Inicialmente, un análisis descriptivo en el que estudiaremos la accesibilidad, la movilización y el asociacionismo declarado por los españoles para cada una de las variables planteadas, y la interrelación con las principales variables explicativas.

2. En segundo lugar estudiaremos la estructura interna de las redes de relaciones. Nuestro objetivo en este punto es abordar las características de este proceso de capitalización. Esto es, se trata de analizar si estamos ante una única forma de inversión o si existen diversos sistemas de redes, así como las relaciones que existen entre las mismas.

3. A partir de las dimensiones asociadas, estudiaremos las interrelaciones con las variables condicionantes y potencialmente explicativas. Plantearemos las correlaciones de Spearman entre las variables de capital social individual y de capital social general, así como entre éstas y diferentes variables de tipo sociodemográfico presentes en nuestra base de datos. En la obtención de las variables de capital social individual nos serviremos del Análisis de Componentes Principales (ACP) tetracórico realizado con anterioridad en base a variables continuas dicotomizadas.

4. Por último estudiaremos la causalidad de las variables que hemos considerado centrales en nuestro estudio teórico: la confianza social y el bienestar subjetivo revelado. Para ello, en el análisis de regresión emplearemos los métodos logit, multinomial ordenado y MCO.

1. DOTACIÓN Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL SOCIAL INDIVIDUAL.

En primer lugar, en este contraste es necesario determinar las dotaciones individuales de capital social y su estructura. Nuestro estudio sigue la metodología "generador de posiciones", planteada en el capítulo I, que elimina las redundancias y el excesivo peso de los lazos fuertes, centrándose en los recursos valorados y computando el acceso y la movilización de los lazos sociales.

En este sentido y buscando la simplificación recurrimos a la agregación simple de los contactos del individuo (Van der Gaag y Snijders, 2002; Pena y Sánchez, 2013):

$$C.S.Individual = \sum_j \sum_i r_{ij} p_{ij}$$

Siendo r_{ij} las relaciones del sujeto focal (poseedor de la red) con el agente i ligado al recurso j y p_{ij} la probabilidad, interpretable como proximidad o cercanía, de que el sujeto i le dé acceso al citado recurso. Tal y como señalamos, esta medición requiere delimitar previamente cuál es la red de recursos que necesita el sujeto focal y la probabilidad de acceso a ese recurso o, lo que es lo mismo, los costes de transacción que éste debe superar para adquirir el recurso mediado por la relación. Estos son inversamente proporcionales a la proximidad social que implica la relación (frecuencia de contactos, vínculos fuertes o débiles, confianza...). En definitiva, mediante esta aproximación de agregación de *checklist* de recursos estaríamos reuniendo las redes de relaciones que podría precisar un individuo en razón de sus objetivos (eliminando redundancias) ponderadas por su probabilidad de movilización (Lin, 1999; Pena y Sánchez, 2013). No obstante, en este trabajo hemos optado por eliminar la probabilidad (p_r) y lo dejaremos como una dicotomía (conoce y no conoce).

Como hemos señalado, el haz de recursos que puede imbricar una red es muy amplio y engloba desde los ligados al funcionamiento de la familia hasta los estrictamente vinculados al ámbito laboral y desde los estrictamente materiales (el préstamo de dinero o de un bien concreto) a los inmateriales (información, influencia,

afecto...) (Van der Gaag y Snijders, 2005). Esto nos conduce a la necesidad de establecer dimensiones que agrupen los recursos y relaciones que contribuyen a objetivos semejantes (renta, prestigio, ocio, identidad...), de manera que cabe hablar de la existencia de capital social individual específico. Sirva de ejemplo que existe un conjunto de relaciones ligadas más directamente al bienestar familiar (la ayuda en el cuidado de niños o ancianos, los arreglos domésticos..., el soporte material e inmaterial). Frente a ellas hay otras que se vinculan en exclusiva a los logros laborales (la ayuda en gestiones con la administración, la influencia, el conocimiento específico...). Por consiguiente es muy importante hacer una correcta selección de las preguntas que abarquen la totalidad de los recursos y eviten redundancias.

En nuestro trabajo se elaboró una batería de 14 cuestiones que permitiese una valoración del acceso (véase P1, tabla 3.1.) y movilización (véase P2, tabla 3.2.) de los recursos sociales para con posterioridad analizar las dimensiones observadas partiendo de los resultados (véase el cuestionario de la encuesta). En primera instancia y en base a los datos de la encuesta antes mencionada podemos cuantificar la accesibilidad y la capacidad de movilización definiendo una nueva variable que recoge el conjunto de contactos a los que el sujeto no solo tiene acceso sino que también es capaz de movilizar.

Tabla 3.1. Variables de accesibilidad. P1. ¿Entre sus familiares, amigos o conocidos (entendiendo por conocido alguien de quien sabe el nombre y con quien podría mantener una conversación por la calle) conoce alguien con las siguientes características?

		Conoce	No conoce
V1	que sea profesor universitario	1	0
V2	que trabaje en la administración del sistema educativo	1	0
V3	que trabaje en el sistema jurídico	1	0
V4	que trabaje en Hacienda	1	0
V5	(no político) que trabaje en la Administración Local	1	0
V6	que trabaje en el sistema bancario	1	0
V7	que sea médico	1	0
V8	que, sin ser médico, trabaje en el sistema sanitario	1	0
V9	que sea policía	1	0
V10	que desempeñe un cargo político	1	0
V11	que sea periodista o que tenga influencia en los medios de comunicación	1	0
V12	que tenga la oportunidad de contratar personas	1	0
V13	que gane más de 3.000 € al mes	1	0

V14	que disponga de un capital superior al millón de euros o que Vd. considere que es una persona muy rica	1	0
-----	--	---	---

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Tabla 3.2. Variables de movilización. P2. ¿Y tiene usted entre sus familiares o amigos o conocidos alguien a quien pueda pedir ayuda para...?:

		Conoce	No conoce
V15	encontrar un trabajo para un miembro de la familia	1	0
V16	asesorarlo en un conflicto laboral	1	0
V17	ayudarlo en una mudanza	1	0
V18	asesorarlo y/o ayudarlo en temas educativos	1	0
V19	ayudarlo a hacer la compra cuando está enfermo	1	0
V20	prestarle asesoramiento médico cuando está insatisfecho con un médico	1	0
V21	prestarle una importante suma de dinero (p. ej. 5.000 €)	1	0
V22	dejarle un sitio para vivir mientras no puede usar una vivienda	1	0
V23	asesorarlo en temas fiscales	1	0
V24	asesorarlo en temas financieros	1	0
V25	asesorarlo en asuntos legales	1	0
V26	dar buenas referencias cuando busca trabajo	1	0
V27	cuidar de los niños	1	0
V28	cuidar de ancianos o de otras personas dependientes	1	0

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

1.1. Análisis descriptivo de la dotación y estructura del capital social individual.

Nuestro punto de partida es el análisis descriptivo.

Como una primera aproximación definimos por "accesibilidad" el desglose de los porcentajes de respuestas afirmativas a la existencia de un lazo ligado a un determinado recurso, y por la "movilización" el desglose de los porcentajes de respuestas afirmativas ligadas a la existencia de un lazo capaz de proporcionar efectivamente ese recurso.

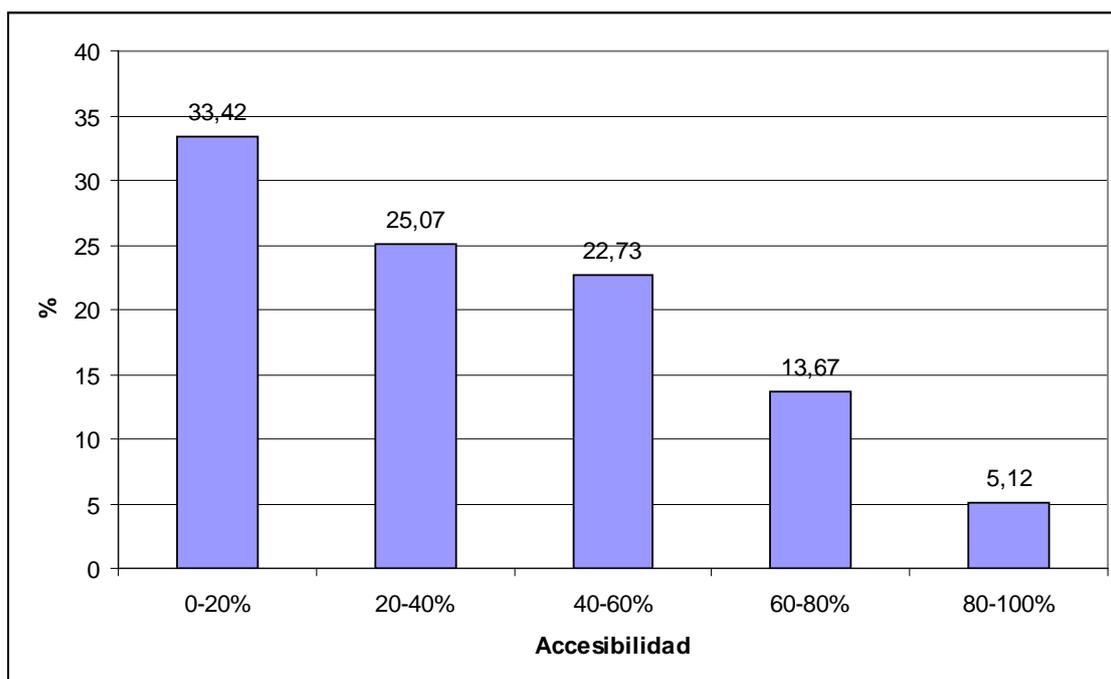
A partir de los datos de la encuesta de capital social en España, podemos cuantificar la accesibilidad, la movilización y el asociacionismo que los individuos declaran de media para cada una de las variables (recursos) planteadas; adelantando una idea del capital social individual para el caso español.

a) Accesibilidad.

En lo que respecta a la extensión de la red o accesibilidad a los recursos, en el gráfico 3.1. se observa la considerable desigualdad en la distribución de las dotaciones de capital social individual. La media se sitúa en el acceso a un 34.93%²⁹¹ de la red propuesta y casi un 60% de los encuestados dispone de acceso a menos de un 40% de la red propuesta. Frente a estos, sólo un escaso 19% tiene acceso a más del 60% y un 5% a más del 80% (gráfico 3.1.).

En el gráfico 3.2. se observan importantes contrastes en la accesibilidad media a los recursos de la red propuesta, siendo muy baja para variables como "Que trabaje en Hacienda" o "Disponga de un capital superior a 1 millón de euros", y mucho más alta para otras como "Que trabaje en el sistema sanitario sin ser médico" o "Que trabaje en el sistema educativo" (véase tabla 3.3.).

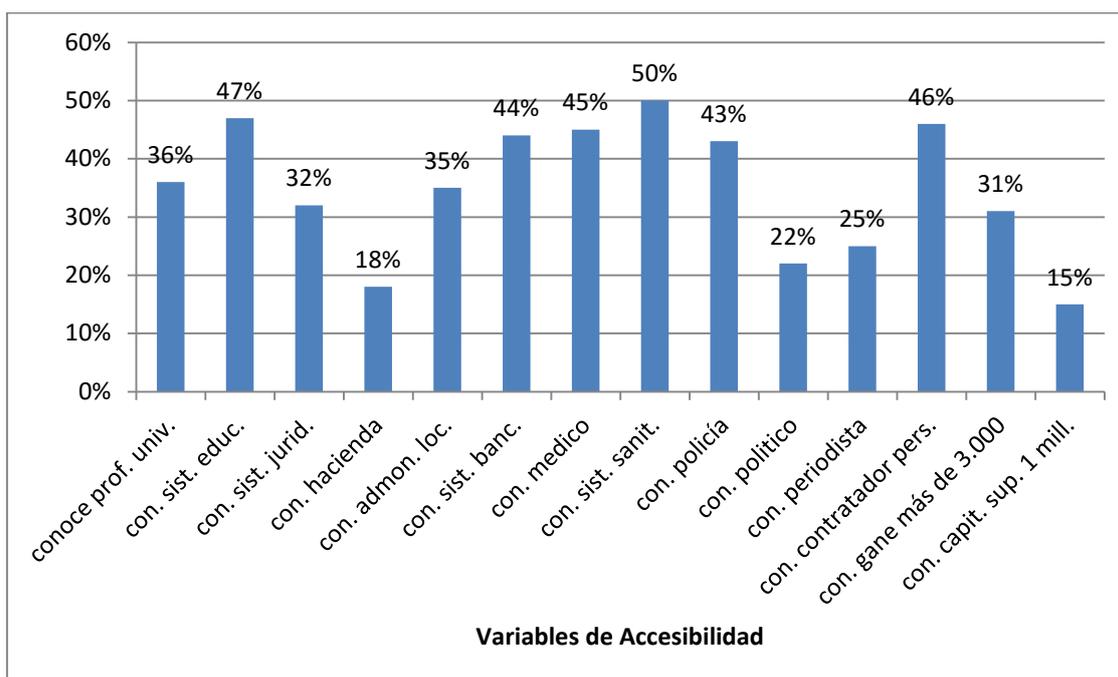
Gráfico 3.1. Accesibilidad (dimensión de red social).



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

²⁹¹ Con una desviación típica de 11,499.

Gráfico 3.2. Accesibilidad media declarada para cada una de las variables.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Tabla 3.3. Media y desviación típica de cada variable de Accesibilidad.

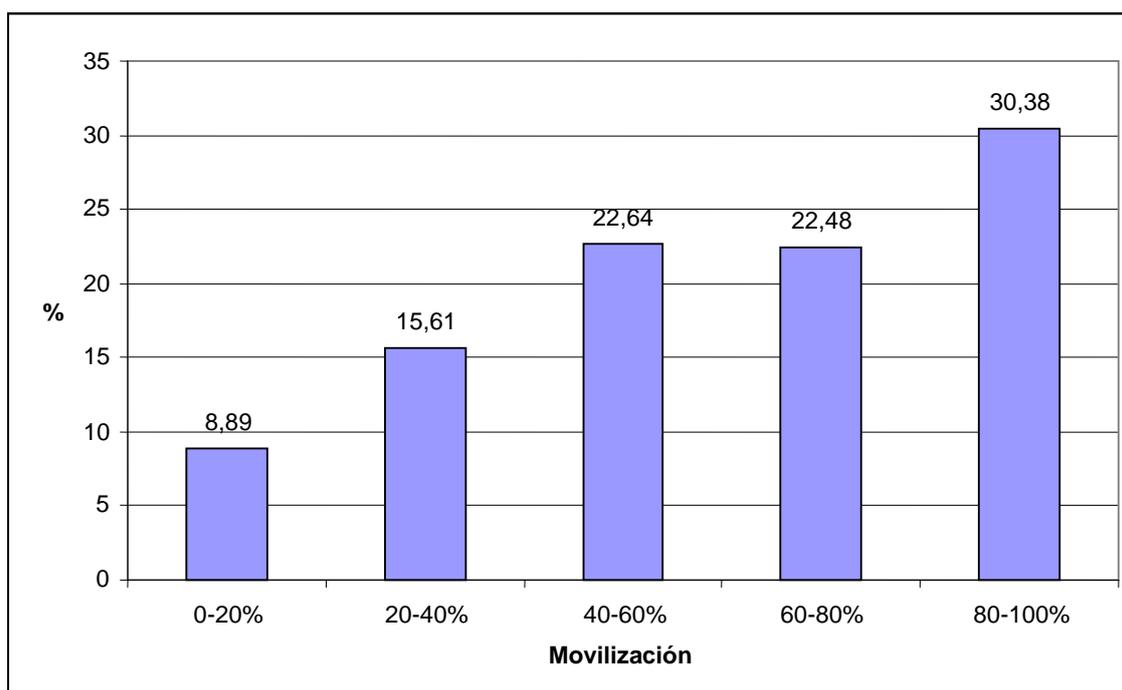
Accesibilidad	Media	Desv. típ.
conoce profesor universitario	0,3638	0,4811
con. sistema educativo	0,4693	0,4991
con. sistema jurídico	0,3169	0,4653
con. hacienda	0,1785	0,3830
con. administración local	0,3462	0,4758
con. sistema bancario	0,4449	0,4970
con. medico	0,4480	0,4973
con. sistema sanitario	0,4953	0,5000
con. policía	0,4337	0,4956
con. político	0,2150	0,4108
con. periodista	0,2493	0,4327
con. contratador de personal	0,4562	0,4981
con. gane más de 3.000 e/mes	0,3143	0,4643
con. capital superior a 1 millón eu	0,1452	0,3523

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

b) Movilización.

La movilización o extracción de recursos sigue una distribución notablemente distinta de la accesibilidad, casi invertida. En este caso nos encontramos con una mayoría de respuestas que indica la capacidad de movilizar un alto porcentaje de los recursos propuestos (véase gráfico 3.3.). La media se sitúa en torno al 60% y un 53% de los encuestados es capaz de movilizar más de un 60%, en tanto que menos de un 25% de los encuestados reconoce que no puede movilizar un 40%²⁹².

Gráfico 3.3. Movilización de recursos mediante red.



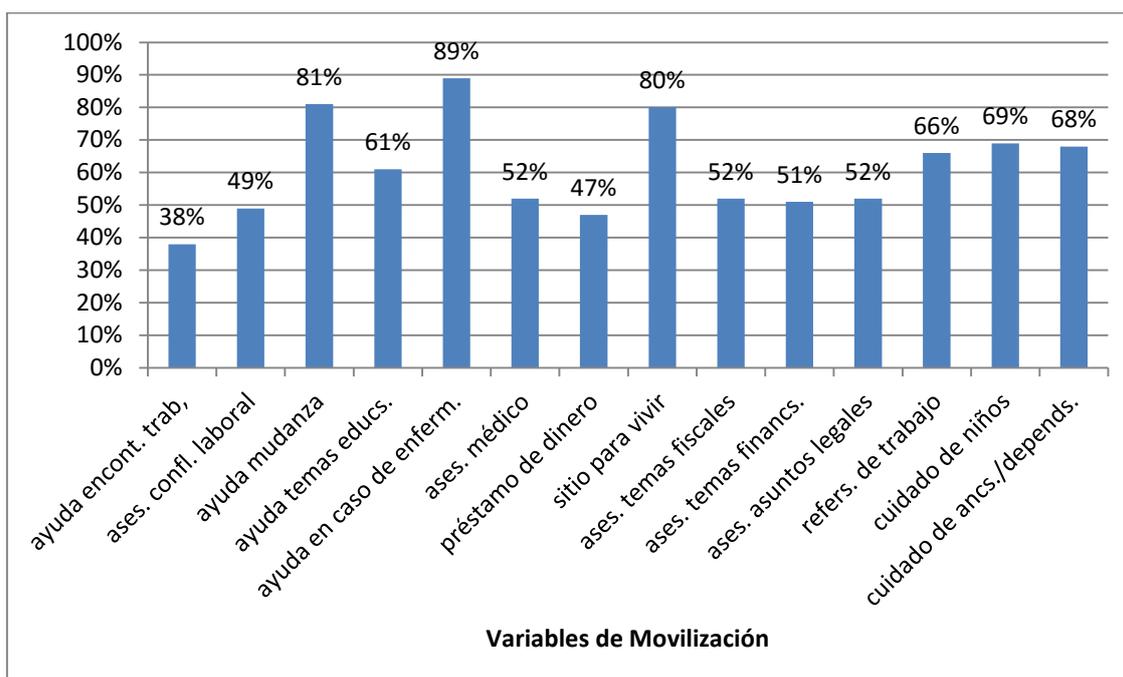
Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Los recursos planteados manifiestan una alta facultad de movilización; con una media que alcanza el 61,07²⁹³ (tabla 3.4.). Así, el 78,57% de las variables conlleva una capacidad de movilización superior al 50% (gráfico 3.4.).

²⁹² Desviación típica = 0.2867.

²⁹³ Y una desviación típica de 14,923

Gráfico 3.4. Movilización media declarada para cada una de las variables.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Tabla 3.4. Media y desviación típica de cada variable de Movilización.

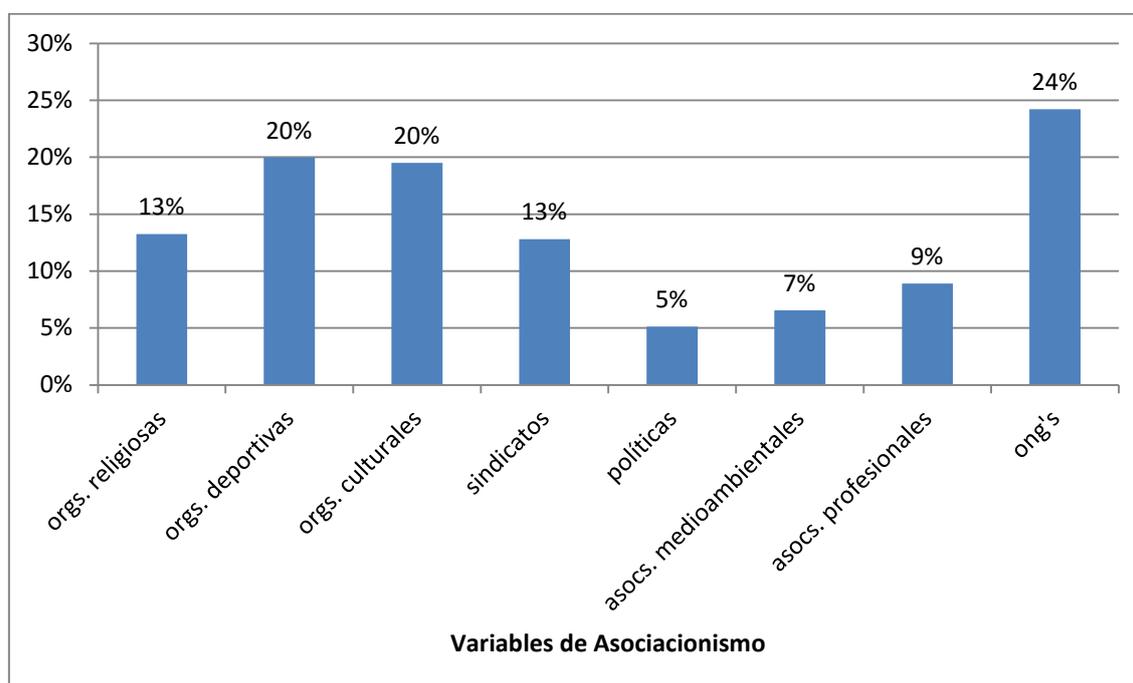
Movilización	Media	Desv. típ.
ayuda encontrar trabajo	0,3770	0,4847
ayuda conflicto laboral	0,4858	0,4998
ayuda mudanza	0,8079	0,3939
ayuda educativa	0,6147	0,4867
ayuda enfermedad	0,8892	0,3138
ayuda médica	0,5189	0,4997
ayuda préstamo	0,4689	0,4991
ayuda vivienda	0,7958	0,4031
ayuda fiscal	0,5157	0,4998
ayuda financiera	0,5078	0,5000
ayuda legal	0,5165	0,4997
ayuda buscar trabajo	0,6627	0,4728
ayuda cuidado niños	0,6914	0,4619
ayuda cuidado ancianos	0,6772	0,4675

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

c) Asociacionismo.

En lo que se refiere a la pertenencia a asociaciones y organizaciones voluntarias (*proxy* habitual del capital social en su enfoque macro), la participación cívica no alcanza en ninguna de las variables planteadas el 25%, situándose la media en 16,35%²⁹⁴. El porcentaje más alto es de un 24% y se corresponde con la pertenencia a ONG's. Por debajo se sitúa la pertenencia a organizaciones culturales (20%) y deportivas (20%) (gráfico 3.5.). Todas ellas se corresponden con un asociacionismo secular de corte expresivo. Se observa cómo la vinculación a organizaciones sindicales (13%) (asociacionismo secular de corte instrumental) iguala en la actualidad al asociacionismo religioso expresivo y tradicional en España (13%) (tabla 3.5.). Ahora bien, sería clave analizar la interrelación de la pertenencia a asociaciones, pues si en el caso español hubo un claro vínculo entre las organizaciones religiosas y el asociacionismo cultural y político, humanitario e incluso deportivo, éste es en la actualidad débil o inexistente (Pena y Sánchez, 2013b).

Gráfico 3.5. Asociacionismo medio declarado para cada una de las variables.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

²⁹⁴ Con una desviación típica del 5,99.

Tabla 3.5. Media y desviación típica de cada variable de Asociacionismo.

Asociacionismo	Media	Desv. típ.
organizaciones religiosas	0,1325	0,4462
organizaciones deportivas	0,1997	0,5302
organizaciones culturales	0,1951	0,5156
sindicatos	0,1281	0,3879
partidos/grupos políticos	0,0512	0,2657
asociaciones medioambientales	0,0655	0,3062
asociaciones profesionales	0,0891	0,3331
ong's	0,2419	0,5433

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

1.2. Análisis exploratorio de la dotación y estructura del capital social individual.

A partir de los resultados de los indicadores de accesibilidad y movilización podemos estudiar la estructura de las redes de relaciones y la dotación individual de capital social mediante un análisis factorial²⁹⁵ por componentes principales considerando las correlaciones existentes entre las respuestas. El Análisis de Componentes Principales (en lo que sigue ACP) es un método multivariante de simplificación o reducción de la dimensión y se aplica cuando se dispone de un conjunto elevado de variables con datos cuantitativos correlacionados entre sí persiguiendo obtener un menor número de variables, combinación lineal de las primitivas o incorrelacionadas, que se denominan componentes principales o factores, que resuman lo mejor posible a las variables iniciales con la mínima pérdida de información y cuya posterior interpretación permitirá un análisis más simple del problema estudiado (Pérez, 2009, p. 214). En el ACP es posible el cálculo de las variables sintéticas como combinación de las originales (*ibid.*, p. 221).

²⁹⁵ El análisis factorial es una técnica empleada en los ámbitos más diversos (psicología, sociología, economía, medicina, pedagogía) y tiene como objetivo simplificar las múltiples y complejas relaciones que puedan existir entre un conjunto de variables observadas X_1, X_2, \dots, X_p . Para ello trata de encontrar dimensiones comunes o *factores* que ligan a las aparentemente no relacionadas variables. Concretamente, se trata de encontrar un $k < p$ *factores no directamente observables*, F_1, F_2, \dots, F_k que expliquen suficientemente a las variables observadas perdiendo el mínimo de información, de modo que sean fácilmente interpretables (*principio de interpretabilidad*) y que sean los menos posibles, es decir k pequeño (*principio de parsimonia*). Además, los factores han de extraerse de forma que resulten independientes entre sí, es decir, que sean ortogonales. En consecuencia, el análisis factorial es una técnica de reducción de datos que examina la interdependencia de variables y proporciona conocimiento de la estructura subyacente de los datos. El aspecto más característico del análisis factorial lo constituye su capacidad de reducción de datos. Las relaciones entre las variables observadas X_1, X_2, \dots, X_p vienen dadas por su matriz de correlaciones. (Véase Pérez, 2009).

En nuestro caso buscamos esclarecer los factores que subyacen a todas las variables de capital social que presenta nuestra encuesta, esto es, los factores o dimensiones de las redes existentes.

La aplicación del análisis factorial supone variables continuas y en este caso se encuentra con el problema de que las variables en principio continuas se han dicotomizado (1 conoce; 0 no conoce).²⁹⁶ Esta particularidad conlleva la necesidad de tomar como punto de partida las correlaciones tetracóricas²⁹⁷ existentes entre cada una de las variables integradas en las respectivas baterías de preguntas. La correlación tetracórica estima la correlación de Pearson que obtendríamos si las variables fueran medidas en escala continua. En otras palabras, la correlación tetracórica de nuestras variables dicotómicas observadas es igual a la correlación de Pearson en sus correspondientes variables latentes continuas (Zamora et al., 2009, pp. 69-70). En este

²⁹⁶ Las variables han sido dicotomizadas (1 conoce, 0 no conoce) dado que en nuestro caso lo que interesa es observar la capacidad de acceso y de movilización efectiva.

²⁹⁷ El coeficiente de correlación tetracórica, r_t , es un coeficiente de correlación que es estimación de r_{xy} . Supongamos dos variables, X e Y , ambas continuas, las dos aparecen dicotomizadas artificialmente. Por tanto, en X y en Y solo tenemos, de hecho, dos categorías. Pues bien, el coeficiente de correlación tetracórica, r_t , es una estimación de r_{xy} si tanto X como Y se hubieran mantenido continuas y se hubieran cumplido las dos condiciones siguientes:

- a) Las distribuciones de X e Y , consideradas como continuas, son normales.
- b) La relación entre X e Y , consideradas ambas como continuas, es lineal.

Se demuestra que esta estimación viene dada por el siguiente desarrollo en serie de potencias de r_t , que, por sencillez, llamaremos r en este desarrollo.

$$\frac{cb - ad}{n^2yy'} = r + zz' \frac{r^2}{2} + (z^2 - 1)(z'^2 - 1) \frac{r^3}{6} + (z^3 - 3z)(z'^3 - 3z') \frac{r^4}{24} + \dots$$

Respecto al significado de a , b , c y d :

Introducimos dos variables dicotómicas, X y Y . Cada una de ellas admite solo dos modalidades a las que vamos a atribuir dos números distintos que, por sencillez son 0 y 1. Consideremos estos dos valores como auténticos números. Esto supuesto, tendremos dos columnas de números, cada una de las cuales consta únicamente de ceros y unos.

z : es una puntuación típica tal, que divide el área (de valor unidad) bajo la curva normal en dos áreas iguales a las dos proporciones $(a+c)/n$ y $(b+d)/n$.

z' es una puntuación típica tal, que divide el área (de valor unidad) bajo la curva normal en dos áreas iguales a las dos proporciones $(c+d)/n$ y $(a+b)/n$.

y e y' son las ordenadas que la curva normal hace corresponder respectivamente a las puntuaciones típicas z y z' .

El cálculo de r_t mediante el anterior desarrollo en serie de potencias es laborioso, especialmente cuando r_t es alto. En este caso no será muy aceptable la aproximación obtenida valiéndonos solo de los dos primeros términos, es decir, mediante una ecuación de segundo grado en r_t . Necesitaremos tres o más términos, deberemos resolver una ecuación de grado superior al segundo. Debido a la dificultad de estos cálculos se han buscado otras fórmulas que ofrezcan buenas aproximaciones de r_t , y cuya aplicación sea sencilla. Afortunadamente no tenemos que preocuparnos por el desarrollo en serie de potencias, ni por las otras fórmulas subsidiarias. Existen tablas y diagramas que nos permiten calcular r_t de modo muy sencillo y, a la vez, bastante fiable en la mayoría de los casos. Entre ellos son muy conocidos los diagramas de Chesire, Saffir y Thurstone (Véase Amon, 1990, p. 299).

sentido nos permite calcular la correlación bajo el supuesto de variables continuas dicotomizadas.²⁹⁸

1.2.1. Accesibilidad en el capital social individual.

En el caso de la accesibilidad, el proceso se lleva a cabo con las catorce variables que hemos seleccionado, utilizando como método de extracción la Factorización de Ejes Principales (Principal Axis Factoring)²⁹⁹ (tabla 3.6.).

Tabla 3.6. Cargas factoriales derivadas de las variables de accesibilidad.

Variable	Factor Loadings (Unrotated) (Spreadsheet28) Extraction: Principal components (Marked loadings are >,700000)
	Factor 1
conoce profesor universitario	-0,6866
con. sistema educativo	-0,6814
con. sistema jurídico	-0,7388
con. hacienda	-0,7629
con. administración local	-0,7319
con. sistema bancario	-0,7978
con. médico	-0,7936
con. sistema sanitario	-0,7391
con. policía	-0,6418
con. político	-0,7794
con. periodista	-0,7317
con. contratador personal	-0,6936
con. gane más de 3.000 eu/mes	-0,6711
con. capital sup. 1 millón eu.	-0,6525
Expl. Var	7,3247
Prp. Total	0,5232

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

²⁹⁸ De este modo y como deseamos realizar el análisis factorial a partir de la matriz de correlaciones tetracóricas, la calcularemos antes de hacer la extracción del factor. Este procedimiento lo llevamos a cabo para la accesibilidad, la movilización y el asociacionismo (véanse tablas 2.1., 3.1. y 4.1. del Anexo).

²⁹⁹ El objetivo de los métodos de extracción de factores es minimizar la distancia entre la matriz de correlaciones observada y la matriz de correlaciones que se desprende del modelo (matriz que especifica el modelo de factores). El método de Factorización de Ejes Principales es un modelo iterativo para estimar las comunalidades y subsecuentemente extraer los factores. La comunalidad representa la proporción de varianza de la variable indicadora que es expresada por los factores comunes del modelo.

El número de factores extraídos es 1 con un eigenvalor asociado de 7,3247.³⁰⁰ En este caso el modelo es unifactorial y explica un 52,32% de la varianza. Respecto a las cargas factoriales,³⁰¹ en nuestro caso son elevadas, no bajando en ningún caso de 0,64³⁰² (tabla 3.6.); lo que nos señala que todas las variables de accesibilidad operan en un mismo sentido, existiendo una única dimensión. Esto resulta lógico, dado que el sujeto focal se integra en mayor o en menor medida en un entorno social concreto con independencia de los recursos asociados, obrando la accesibilidad como la expansión natural del vínculo. Se trata consecuentemente de un único círculo con un radio más o menos amplio en el cual no existen conflictos entre redes sociales.

1.2.2. Movilización en el capital social individual.

El proceso descrito lo repetimos en el caso de la movilización para las otras catorce variables seleccionadas. En este caso los factores extraídos, adoptando el test del codo (*elbow test*), son 2. El primero con un eigenvalor asociado de 8,1345 y un porcentaje explicado de varianza de 58,10%; y el segundo con un eigenvalor asociado de 1,6217 y un porcentaje explicado de varianza de 11,58%. El porcentaje de varianza total explicada es elevado y asciende a 69,68%, tal y como se observa en el "gráfico del codo" (gráfico 3.6.) que muestra un tramo de pendiente pronunciada correspondiente al primer y al segundo factor.³⁰³

En la movilización tenemos por lo tanto dos factores o dos dimensiones que sintetizan diferentes variables, lo que quiere decir que opera de manera distinta dependiendo de los recursos implicados. Se trata de dimensiones contrapuestas donde puede haber un *trade off* entre ambas. La agrupación de las variables (gráfico 3.7.) nos señala que el primer factor posee una naturaleza más identitaria y expresiva o vinculada a los lazos fuertes (el cuidado de los niños, de los ancianos y de los dependientes, la ayuda con la compra en caso de enfermedad, la ayuda en la mudanza, el préstamo de dinero), mientras el segundo factor es más instrumental o vinculado a los lazos de tipo más débil (la ayuda en caso de conflicto laboral, la ayuda con temas fiscales, la ayuda en asuntos financieros y legales, el asesoramiento médico). Además, observamos un

³⁰⁰ El eigenvalor sirve para calcular el porcentaje de varianza que explica cada factor y el porcentaje que explica un conjunto de factores.

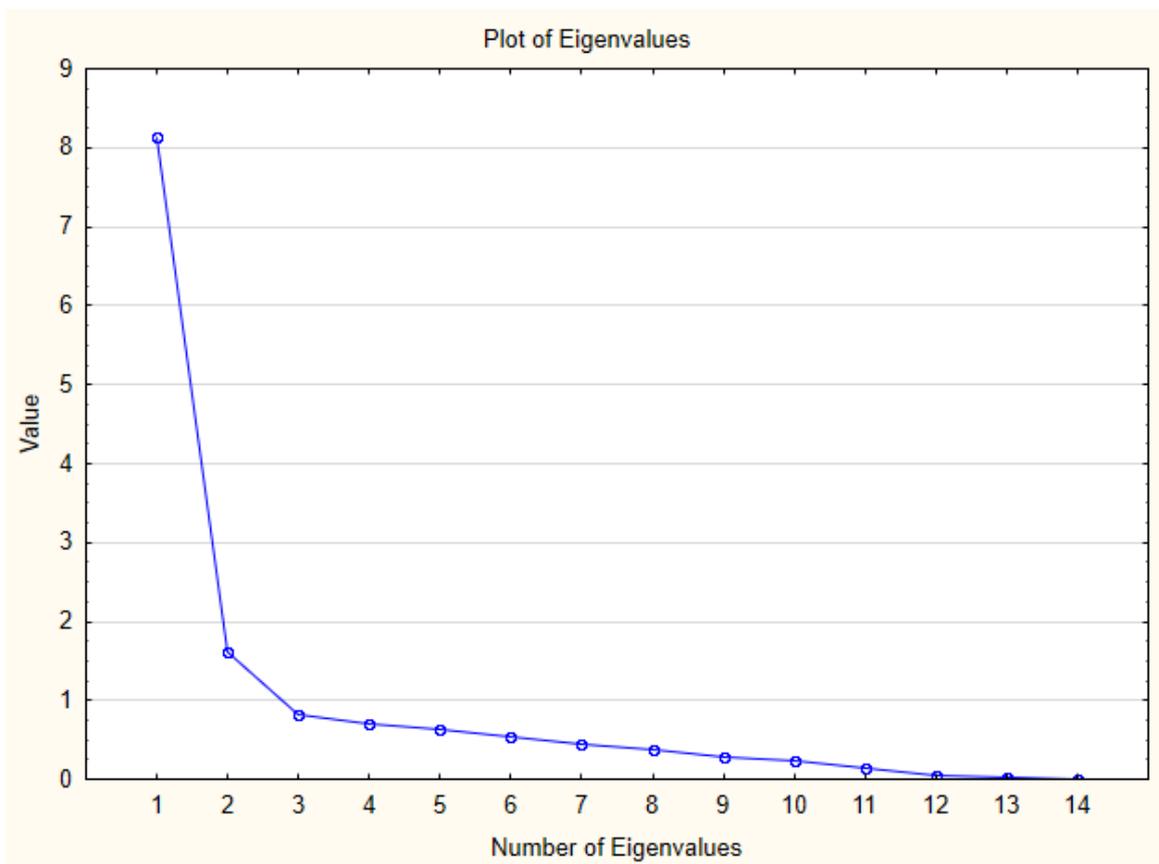
³⁰¹ Las cargas factoriales señalan la correlación entre cada variable y el factor.

³⁰² Superando en muchas ocasiones el corte de 0,7, que se considera alto en el caso de las ciencias sociales.

³⁰³ El gráfico del codo expone gráficamente el comportamiento de los eigenvalores asociados a los factores extraídos.

conjunto de variables que juegan en ambos factores casi por igual (las referencias de trabajo, la ayuda en temas educativos, la ayuda para que encuentre trabajo algún miembro de la familia). Así nos encontramos con movilizaciones que corresponden propiamente a un ámbito doméstico-expresivo en tanto que otras son propias del ámbito instrumental-experto. En una situación intermedia se encuentran variables como la ayuda educativa y la ayuda para encontrar trabajo para un miembro de la familia que si bien son variables que tienen un componente experto requieren una cierta cercanía relacional del sujeto focal con los nodos implicados.

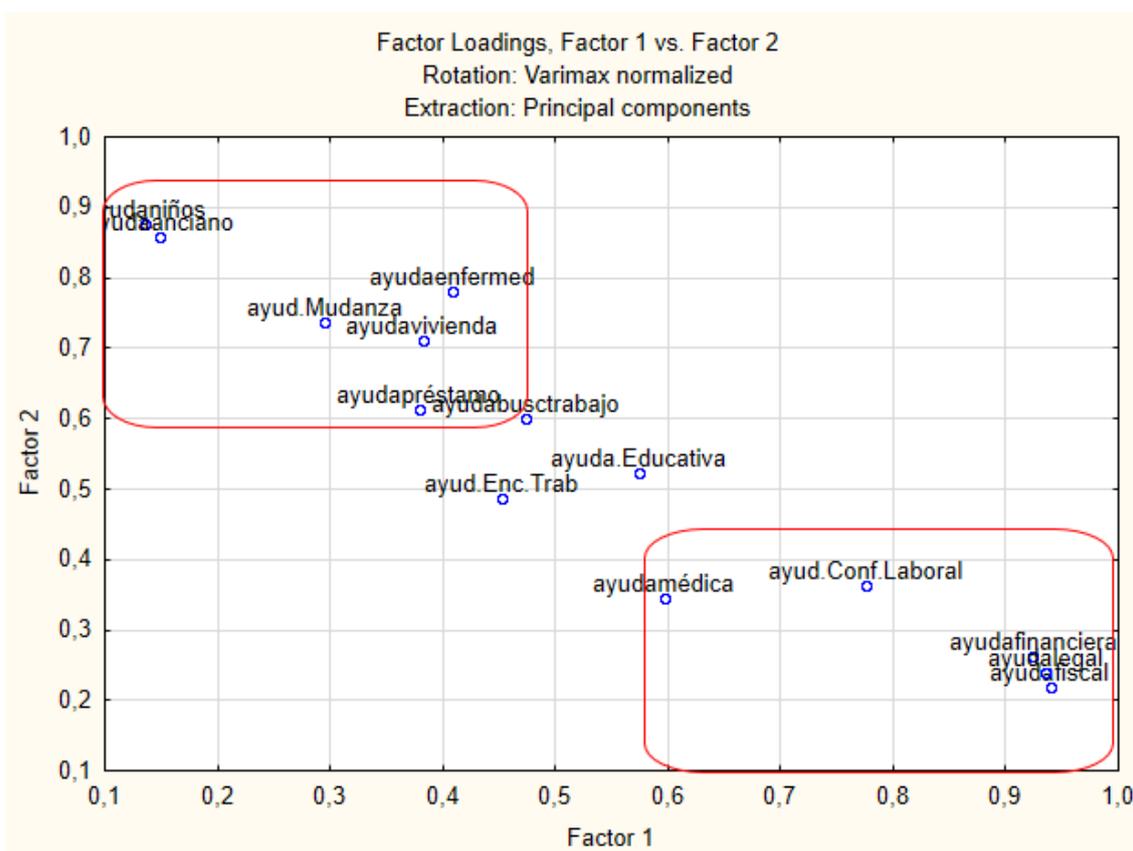
Gráfico 3.6. "Gráfico del codo". Comportamiento de los eigenvalores asociados a los factores extraídos, movilización.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Con el objeto de clarificar la estructura de las cargas factoriales (y con ello el significado e interpretabilidad de los factores) (gráfico 3.7., tabla 3.7.), hemos procedido a aplicar la rotación ortogonal varimax³⁰⁴ de los factores.

Gráfico 3.7. Distribución de las cargas factoriales de las variables de movilización del capital social.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Los resultados evidencian la estructura interna de la red de relaciones individual. Observamos la distribución de las cargas factoriales de las variables originales en las dimensiones "instrumental-experta" y "doméstico-expresiva", descritas con anterioridad. Se advierte una alta correlación del factor uno ("movilización experta-instrumental") con las variables ayuda financiera, legal y fiscal, la ayuda ante un conflicto laboral y la ayuda médica. El factor dos ("movilización doméstico-expresiva") se correlaciona en mayor medida con las variables cuidado de niños, cuidado de ancianos, ayuda en caso de mudanza, ayuda en caso de enfermedad, ayuda para

³⁰⁴ Método de rotación ortogonal que minimiza el número de variables que tienen saturaciones altas de cada factor y que implica la mejor interpretación de los factores.

vivienda y ayuda para un préstamo. Por último, las variables ayuda para buscar trabajo, ayuda educativa y ayuda para encontrar trabajo para un miembro de la familia se sitúan en un plano intermedio, en el que existe una correlación moderada con los factores 1 y 2.

Tabla 3.7. Cargas factoriales derivadas de las variables de movilización.

Variable	Factor Loadings (Varimax normalized) (Spreadsheet42) Extraction: Principal components (Marked loadings are >,700000)	
	Factor 1	Factor 2
ayuda encontrar trabajo	0,4529	0,4869
ayuda conflicto laboral	0,7762	0,3620
ayuda mudanza	0,2951	0,7377
ayuda educativa	0,5750	0,5235
ayuda enfermedad	0,4092	0,7819
ayuda médica	0,5966	0,3454
ayuda préstamo	0,3787	0,6121
ayuda vivienda	0,3823	0,7114
ayuda fiscal	0,9398	0,2185
ayuda financiera	0,9243	0,2627
ayuda legal	0,9352	0,2405
ayuda buscar trabajo	0,4743	0,6008
ayuda cuidado niños	0,1359	0,8770
ayuda cuidado ancianos	0,1494	0,8579
Expl.Var	4,9170	4,8391
Prp.Totl	0,3512	0,3456

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

En definitiva, nuestro análisis confirma parcialmente el Modelo de Lin, avalando la conveniencia de separar accesibilidad y movilización. Ahora bien dentro de la movilización hemos visto que existen dos dimensiones diferenciadas, una de naturaleza más expresiva y otra de naturaleza más instrumental. En consecuencia, identificamos dos tipos de redes o dos expresiones de capital social individual que cabe asociar, aunque no identificar, con el *bonding* y el *bridging social capital* y más concretamente con el binomio lazos fuertes – lazos débiles. Ambas formas se perfilan en base a la diferente naturaleza de los recursos movilizados.

A partir de lo señalado podemos afirmar que los resultados apoyan las siguientes hipótesis planteadas:

Hipótesis 2. En el proceso de capitalización del capital social se debe diferenciar entre el acceso a los recursos imbricados en la red de lazos personales (accesibilidad) y la capacidad para movilizarlos efectivamente (movilización).

Como hemos visto en el Análisis de Componentes Principales, la accesibilidad se comporta de modo diferente a la movilización. La accesibilidad obra como la expansión del conjunto de relaciones y se trata consecuentemente de un único círculo con un radio más o menos amplio en el cual no existen conflictos entre redes sociales. Mientras que la movilización presenta distinta estructura. En ésta existen dos dimensiones, lo que significa que opera diferente dependiendo de las redes sociales y recursos implicados. Ambas dimensiones son independientes e incluso pueden presentar conflicto, como hemos visto en el análisis de correlación.

Hipótesis 3. La estructura de la movilización del capital social distingue entre la movilización de recursos expresivos y la movilización de recursos instrumentales. Ambos proceden de redes distintas ligadas respectivamente al "bonding" y al "bridging social capital".

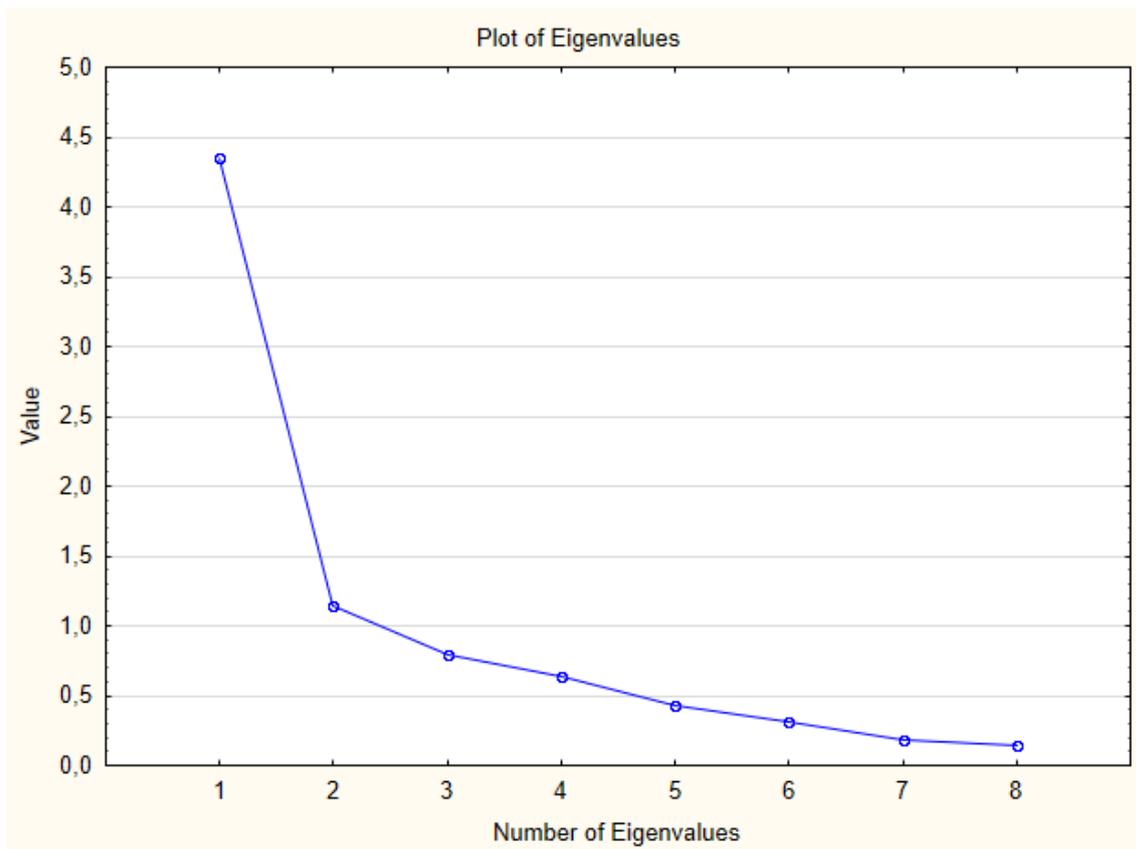
Este modo divergente en el que opera la movilización confirma la existencia de dos tipos de redes con distintos tipos de recursos asociados, tal y como apunta la teoría y nuestro modelo del capital social. Por un lado se sitúa la red doméstica o de lazos fuertes (*bonding social capital*) asociada a recursos de naturaleza más expresiva. Por el otro se establece la red experta de lazos débiles (*bridging social capital*) asociada a recursos de naturaleza más instrumental.

1.2.3. Asociacionismo en el capital social individual.

La pertenencia a asociaciones es una variable *proxy* en los enfoques macro del capital social. Con ese objeto, estudiamos las respuestas a las preguntas de la encuesta que versan sobre la integración de los individuos en los distintos tipos de asociación y a continuación aplicamos un análisis factorial a partir de las correlaciones tetracóricas de las variables dicotomizadas calculadas previamente. Nuestro propósito, al igual que en el análisis previo, es encontrar dimensiones dentro de la pertenencia a asociaciones.

Este análisis nos remite a la existencia de dos factores que explican el 68,68% de la varianza total del modelo. El primero con un eigenvalue asociado de 4,3546 y un porcentaje explicado de varianza de 54,43, y el segundo con un eigenvalue asociado de 5,4947 y un porcentaje explicado de varianza de 14,25 (véase gráfico del codo, gráfico 3.8.).

Gráfico 3.8. "Gráfico del codo". Comportamiento de los eigenvalues asociados a los factores extraídos, asociacionismo.



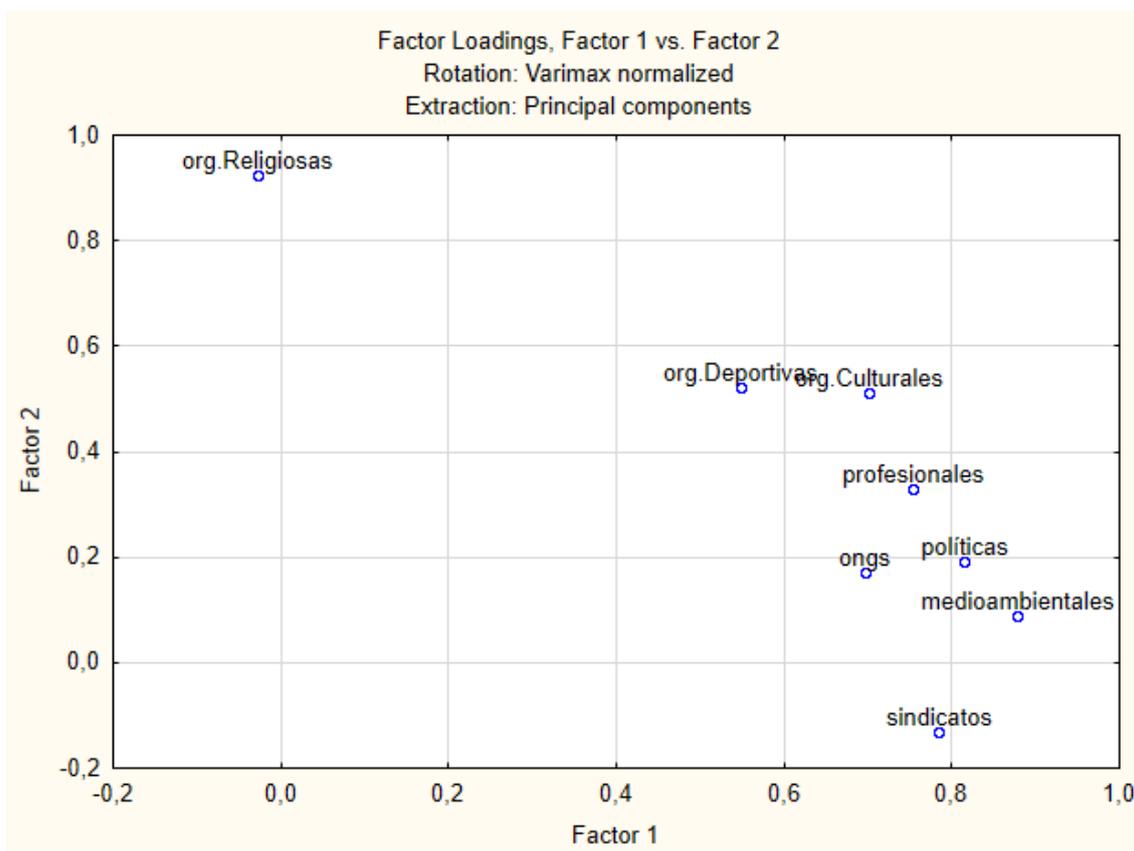
Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Nos encontramos así con dos dimensiones asociativas en el caso español (gráfico 3.9., tabla 3.8.). De un lado se sitúan las asociaciones de tipo ideológico o instrumental centradas en la búsqueda de un interés concreto (sindicatos, partidos políticos, asociaciones profesionales). Frente a estas se posiciona el asociacionismo religioso, de carácter más expresivo y coincidente con el asociacionismo de corte tradicional en España. En una posición intermedia se sitúan las asociaciones deportivas, culturales y las ONG's, que teniendo un carácter predominantemente expresivo, se desvinculan tanto

de lo religioso como de lo ideológico-instrumental. En este sentido podemos resumir dos tipos de asociacionismo: el expresivo-religioso y el secular-institucional.

Esta explicación tiene que ver con la clara evolución sufrida por el asociacionismo español en los últimos años. Diversas formas de participación cívica entre las arriba indicadas se asociaban de algún modo al hecho religioso. Sin embargo y en paralelo al proceso de secularización sufrido por la sociedad española, se han ido desvinculando del mismo hasta llegar a secularizarse casi por completo (Pena y Sánchez, 2013b). Esto ha producido la polarización que se observa en el gráfico 3.9.

Gráfico 3.9. Distribución de las cargas factoriales de las variables de asociacionismo.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Tabla 3.8. Cargas factoriales derivadas de las variables de asociacionismo.

Variable	Factor Loadings (Varimax normalized) (Spreadsheet52) Extraction: Principal components (Marked loadings are >,700000)	
	Factor 1	Factor 2
organizaciones religiosas	-0,0281	0,9263
organizaciones deportivas	0,5486	0,5237
organizaciones culturales	0,7005	0,5128
sindicatos	0,7844	-0,1305
partidos/grupos políticos	0,8147	0,1922
asociaciones medioambientales	0,8785	0,0879
asociaciones profesionales	0,7544	0,3314
ong's	0,6965	0,1725
Expl.Var	3,8979	1,5968
Prp.Totl	0,4872	0,1996

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

1.3. Distribución de la accesibilidad, la movilización y el asociacionismo en base a las puntuaciones factoriales tramificadas.

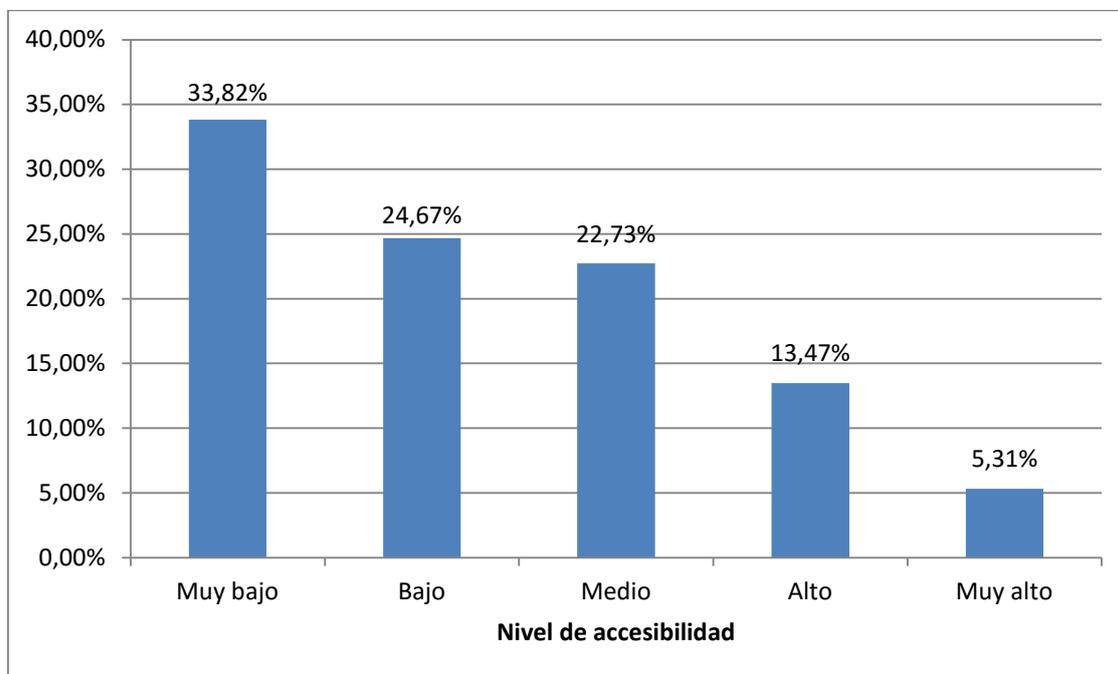
En el análisis factorial hemos obtenido las puntuaciones factoriales asociadas a cada una de las variables que componen el capital social. Ello nos ha permitido la construcción de cinco nuevas variables que surgen como una combinación lineal³⁰⁵ de cada una de las variables que forman parte de las dimensiones de accesibilidad, movilización experta-instrumental, movilización doméstico-expresiva, asociacionismo secular-institucional y asociacionismo religioso-expresivo. Una vez obtenidas estas variables, de naturaleza continua, se ha procedido a tramificarlas, con objeto de analizar la distribución media de los individuos en los diferentes niveles (tramos) de accesibilidad, movilización y asociacionismo.

En el gráfico 3.10. se observa que para el caso español los individuos declaran niveles de accesibilidad a los recursos con un elevado nivel de concentración. Menos de

³⁰⁵ El análisis de componentes principales es en muchas ocasiones un paso previo a otro análisis, en el que se sustituye el conjunto de variables originales por las componentes obtenidas. Por ello será necesario conocer los valores que toman las componentes en cada observación. Una vez calculados los coeficientes u_{hj} se pueden obtener las puntuaciones Z_{hj} , es decir, los valores de las componentes correspondientes a cada observación, a partir de la siguiente relación: $Z_{hi} = U_{h1}X_{1i} + U_{h2}X_{2i} + \dots + U_{hp}X_{pi}$ $h = 1, \dots, p$ $i = 1, \dots, n$. (Pérez, 2009, pp. 218-219). Véanse los coeficientes factoriales de nuestro ACP en los anexos 2, 3 y 4 de esta tesis.

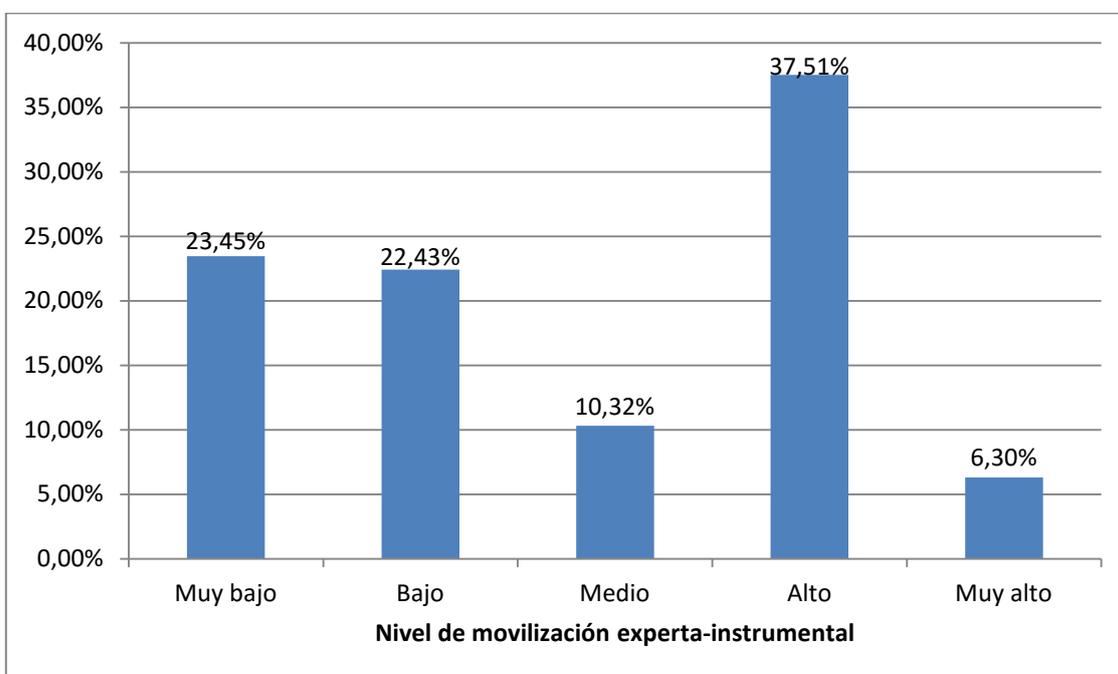
un 20% de los encuestados se encontrarían en los tramos alto y muy alto. Por la contra cerca de un 80% se sitúa en los otros niveles de accesibilidad.

Gráfico 3.10. Accesibilidad tramificada.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.³⁰⁶

Gráfico 3.11. Movilización experta-instrumental tramificada.



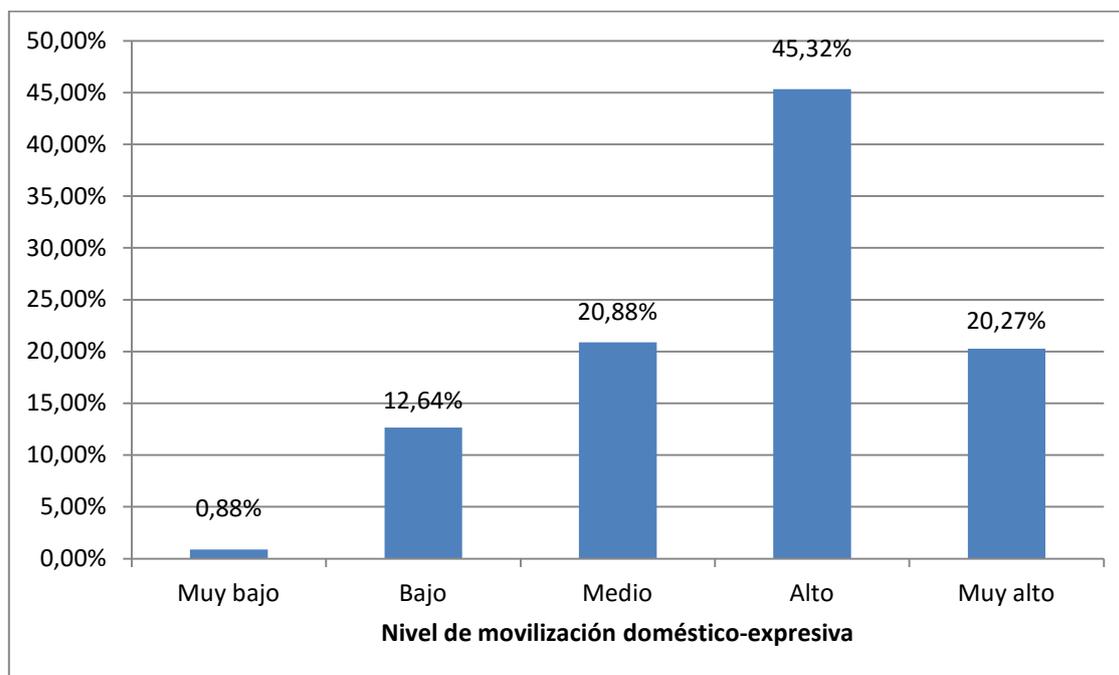
Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.³⁰⁷

³⁰⁶ La tramificación de la variable accesibilidad, con cuatro puntos de corte, es la que sigue: 1: 0 - 0,276. 2: 0,276 - 0,552. 3: 0,552 - 0,828. 4: 0,828 - 1,104. 5: 1,104 - 1,38.

Considerando la movilización, en el gráfico 3.11. se advierte que la movilización instrumental declarada por los individuos es moderada, destacando un 37,51 % que indica una capacidad efectiva de movilización de los recursos en el tramo 4, es decir ciertamente elevada. Ahora bien en esta distribución en U se aprecia una clara polarización de la muestra. La población se acumula en los niveles "muy bajo" y "bajo" y en el "alto".

La movilización doméstica (gráfico 3.12.), en cambio, se mueve en sentido diferente, pues el 86,47% declara tener una movilización doméstico-expresiva entre moderada y elevada (tramos 3, 4 y 5 del gráfico). En este caso más del 65% de la muestra presenta niveles altos o muy altos, en tanto que solo un 13% se sitúa en los tramos "bajo" y "muy bajo".

Gráfico 3.12. Movilización doméstico-expresiva tramificada.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.³⁰⁸

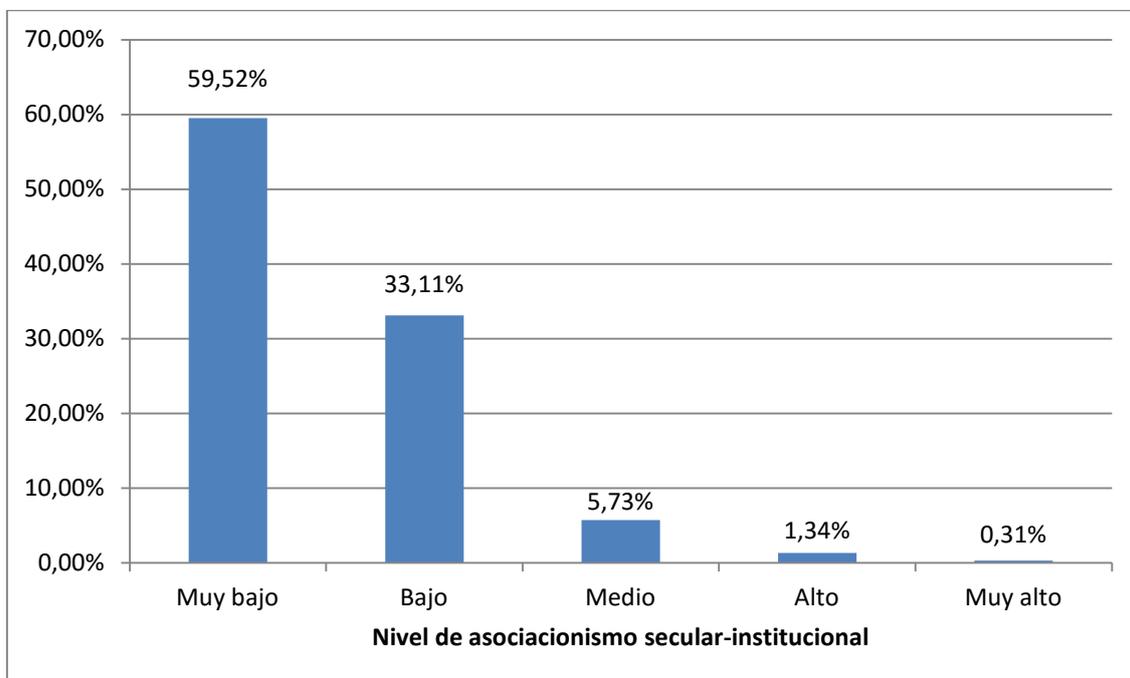
El asociacionismo de corte secular-institucional es bajo en España, tal y como se observa en el gráfico 3.13., en el que un porcentaje superior al 90% de los individuos encuestados se sitúan en los tramos 1 y 2 que expresan una baja participación

³⁰⁷ La tramificación de la variable movilización experta, con cuatro puntos de corte, es la que sigue: 1: -0,49 - (-0,132). 2: -0,132 - 0,226. 3: 0,226 - 0,584. 4: 0,584 - 0,942. 5: 0,942 - 1,30.

³⁰⁸ La tramificación de la variable movilización doméstica, con cuatro puntos de corte, es la que sigue: 1: -0,48 - 0,084. 2: 0,084 - 0,312. 3: 0,312 - 0,708. 4: 0,708 - 1,104. 5: 1,104 - 1,5.

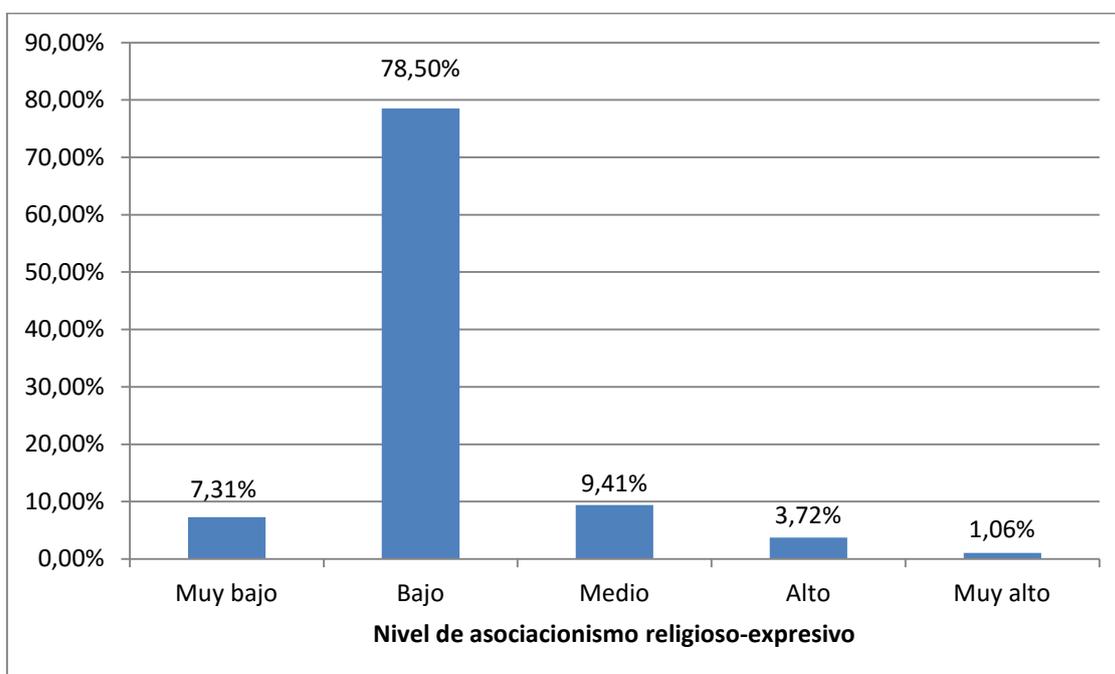
asociativa. Los resultados vienen a corroborar los bajos niveles de participación asociativa en España. Más de un 90% presenta niveles bajos.

Gráfico 3.13. Asociacionismo secular-institucional tramificado.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.³⁰⁹

Gráfico 3.14. Asociacionismo religioso-expresivo tramificado.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.³¹⁰

³⁰⁹ La tramificación de la variable asociacionismo secular-institucional, con cuatro puntos de corte, es la que sigue: 1: -0,44 - 0,05. 2: 0,05 - 0,54. 3: 0,54 - 1,03. 4: 1,03 - 1,52. 5: 1,52 - 2,01.

Frente a éste, el asociacionismo religioso-expresivo (gráfico 3.14.) pone de manifiesto los resultados de una evolución progresiva hacia la secularización de una sociedad en donde el sistema asociativo dominante era mayoritariamente religioso.

1.4. Relación entre las dimensiones básicas.

A continuación y con objeto de estudiar las interrelaciones, planteamos las correlaciones de Spearman³¹¹ entre las distintas variables de nuestra base de datos, agrupadas en: variables socioeconómicas, indicadores de bienestar, indicadores de capital social general e indicadores de capital social individual (véase tabla 3.9.).

En este paso, previo a la regresión, analizamos el grado de relación o asociación entre algunas de las variables a efectos de ofrecer una explicación acorde a la literatura sobre capital social y bienestar subjetivo revelado. Seguiremos el orden expuesto en la tabla 3.9. Cabe indicar que algunos de los gráficos se han elaborado en base a cinco variables de capital social tramificadas, y otros han sido construidos directamente sobre las puntuaciones de las variables obtenidas en el ACP previo.

³¹⁰ La tramificación de la variable asociacionismo religioso-expresivo, con cuatro puntos de corte, es la que sigue: 1: -0,82 - (-0,15). 2: -0,15 - 0,52. 3: 0,52 - 1,19. 4: 1,19 - 1,86. 5: 1,86 - 2,53.

³¹¹ Escogemos el coeficiente de correlación *rho* de Spearman dado que algunas de las variables empleadas son ordinales, y/o incumplen el supuesto de normalidad, como sucede en el caso de las variables dicotómicas (0,1) y también en las variables obtenidas a partir del Análisis de Componentes Principales, en las que tampoco es posible asumir en principio dicho supuesto (véase Pérez López, 2009, p. 648).

Tabla 3.9. Correlaciones de Spearman de las variables de capital social.

	Accesibilidad	Movilización		Asociacionismo	
		Experta	Doméstic	Asoc. Secul.	Asoc. Relig.
Variables					
Socioeconómicas					
Tamaño de municipio	,03	,099***	-,086***	,046**	-,022
Tiempo de residencia	-,166***	-,122***	-,181***	-,145***	,029*
Actividad laboral	,240***	,129***	,214***	,237***	-,051**
Edad	-,186***	-,136***	-,306**	-,127***	,039*
Sexo	,058***	,045**	,030	,120***	,012
Estatus marital	,071***	-,014	,054**	,088***	,004
Número de miembros en el hogar	,150***	,074***	,208***	,105***	,001
Nivel de estudios	,381***	,294***	,153***	,279***	,030*
Ingresos	,272***	,193***	,066***	,267***	,014
Indicadores de bienestar					
Satisfacción vital	,045***	,102***	,053***	,033*	,067***
Salud física	,083***	,095***	,143***	,047***	,038**
Salud mental	,030*	,078***	,032*	,028	,063***
Felicidad	,072***	,069***	,085***	,062***	,043**
Indicadores de capital social general					
Confianza general	,155***	,120***	,046**	,133***	,015
Comportamiento oport.	-,109***	-,089***	-,005	-,070**	-,002
Seguridad residencial	,040*	,034*	,052**	,004	,024
Seguridad nocturna	,115***	,098**	,073***	,088***	,010
Indicadores de capital social individual					
Movilización experta	,474**	1	-,354***	,195***	,077***
Movilización doméstica	,151***	-,354***	1	,096***	,011
Asociacionismo secular	,287***	,195***	,096***	1	-,179***
Asociacionismo religioso	,112***	,077***	,011	-,179***	1
Accesibilidad	1	,474***	,151***	,287***	,112***

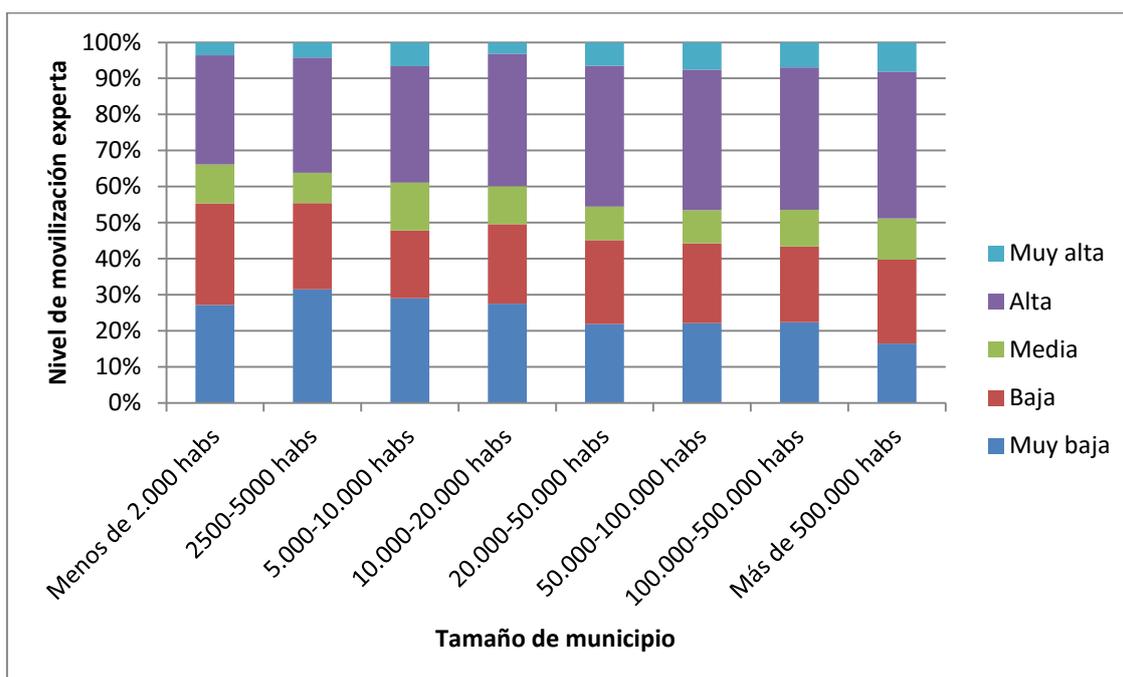
Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

1.4.1. Variables socioeconómicas.

a) Hábitat de residencia vs. movilización.

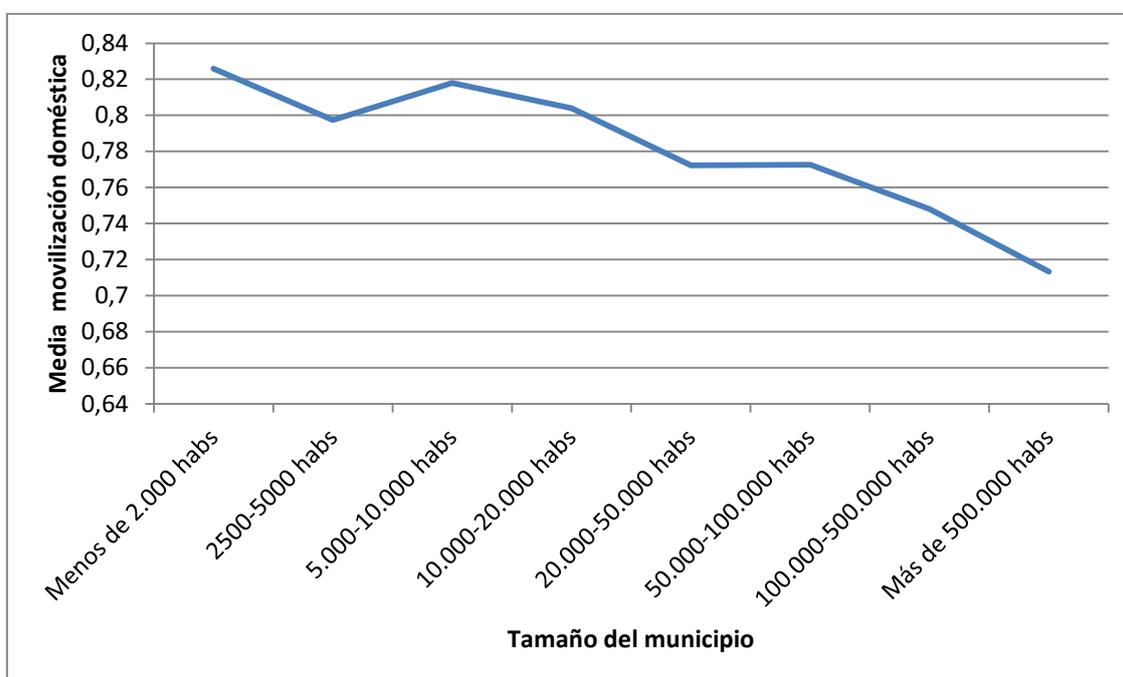
El hábitat de residencia, es decir al tamaño del municipio (pueblo, villa, ciudad, gran urbe), tiene una influencia divergente en la movilización experta y en la movilización doméstica. La correlación es positiva y muy significativa entre hábitat de residencia y movilización experta, es decir que a medida que crece el tamaño del municipio lo hace la movilización experta-instrumental (0,099***) (gráfico 3.15.). Sin embargo, la correlación es negativa y muy significativa entre hábitat de residencia y movilización doméstico-expresiva (-0,086***)). Cuanto más grande es el municipio decrece la capacidad de este tipo de movilización (gráfico 3.16.). Al hablar de movilización experta nos referimos al empleo de recursos como el asesoramiento fiscal, financiero, médico o laboral; el cual tiende a ser provisto a través de contactos y conocidos, es decir lazos débiles o *bridging social capital*. Estos nodos serán más abundantes e incluso más cualificados cuanto mayor sea el tamaño del municipio. Por su parte, la movilización doméstico-expresiva es desempeñada por los lazos fuertes o *bonding social capital*, y este tipo de red suele rodear al sujeto principal. Siendo cercana a él, existen más probabilidades de que la interacción se vea mermada a medida que el municipio de residencia se hace más grande; teniendo en cuenta que las funciones planteadas (el cuidado de niños y ancianos, la ayuda en caso de mudanza o la compra en caso de enfermedad) requieren de presencia física. Tal y como explica la literatura, la distancia física, la movilidad y los costes de viaje, y en general los fenómenos de la urbanización y la suburbanización con el aislamiento que promueven, influyen en el proceso inversor del capital social, en este caso debilitando sobre todo el que consiste en las relaciones familiares y demás lazos fuertes (Fukuyama, 1995; Putnam, 2000; Szreter, 2002; Glaeser et al., 2002; Adler y Kwon, 2002).

Gráfico 3.15. Hábitat de residencia vs. movilización experta-instrumental tramificada.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Gráfico 3.16. Hábitat de residencia vs. movilización doméstico-expresiva sobre puntuaciones factoriales.



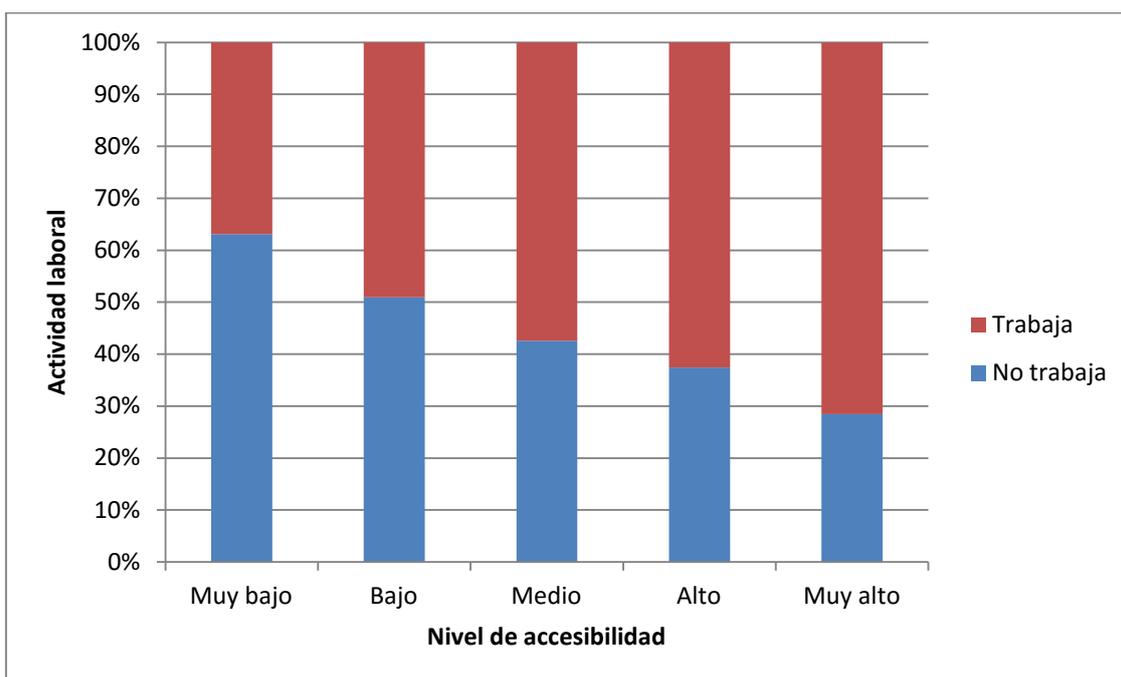
Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

b) Actividad laboral vs. accesibilidad. Ingresos del hogar vs. movilización experta-instrumental.

Existe un vínculo claro entre la actividad laboral (trabajar) y el grado de accesibilidad (0,240***) (gráfico 3.17.). En una línea similar, entre el nivel de ingresos propio y el grado de accesibilidad (0,272***) (gráfico 3.18.), y entre el nivel de ingresos propios y el grado de movilización experta-instrumental (0,194***) (gráfico 3.19.).

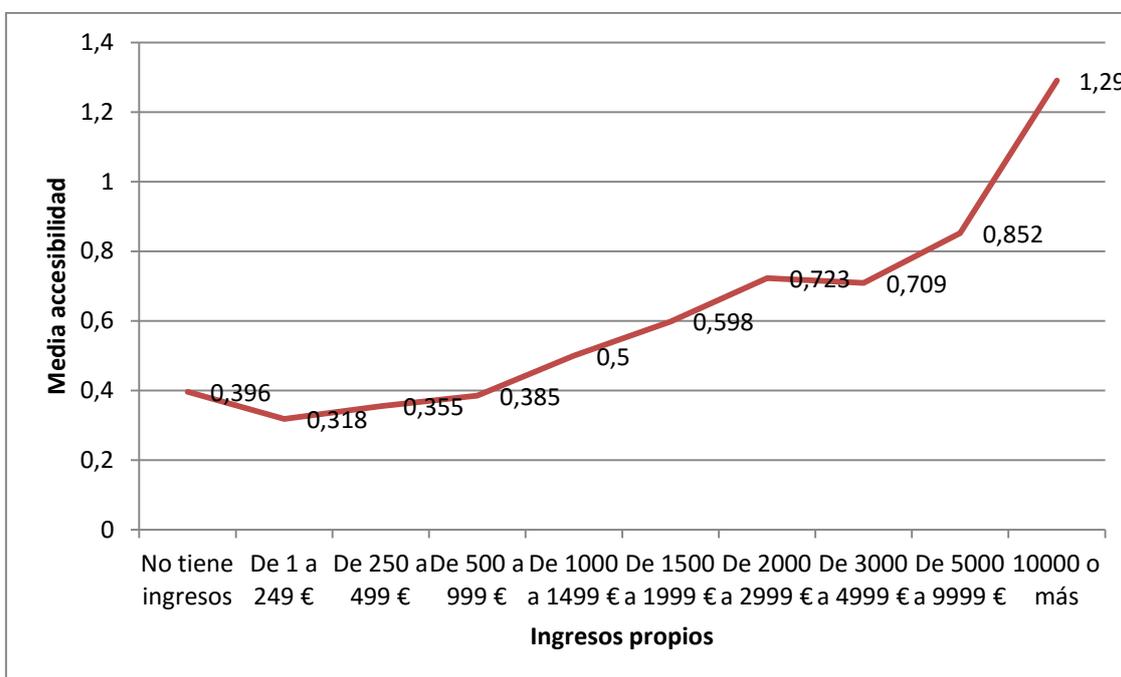
La relación, positiva en los tres casos, se puede entender como bidireccional. En los tramos más altos de accesibilidad, el porcentaje de los que trabajan es superior frente a los que no trabajan (gráfico 3.17.). Un mayor acceso a la red social propuesta potencia las posibilidades de acceder al mercado laboral y contar con mayores ingresos, siendo ésta una de las funciones (la provisión de información y oportunidades) más señaladas del capital social (Granovetter, 1973; Dasgupta, 2005; Sánchez Santos y Pena, 2005; Lin, 2008; Castellanos, Pena y Sánchez, 2013). Asimismo, la inserción en el mercado laboral mantiene y fomenta la inversión en capital social individual y por tanto el grado de accesibilidad a la red social (Lin, 2001; Castellanos et al., 2013). De un modo análogo se observa que el grado de movilización se eleva con el crecimiento del nivel de ingresos (gráfico 3.19.), lo que es lógico pues la consecuente mejora en el estatus socioeconómico favorece la posición del agente principal en su red e incluso proporciona acceso a unos nodos que, en cierto modo, arraigan más y mejores recursos (Bourdieu, 1986; Burt, 1992; Lin, 2001, 2008).

Gráfico 3.17. Actividad laboral vs. accesibilidad tramificada.



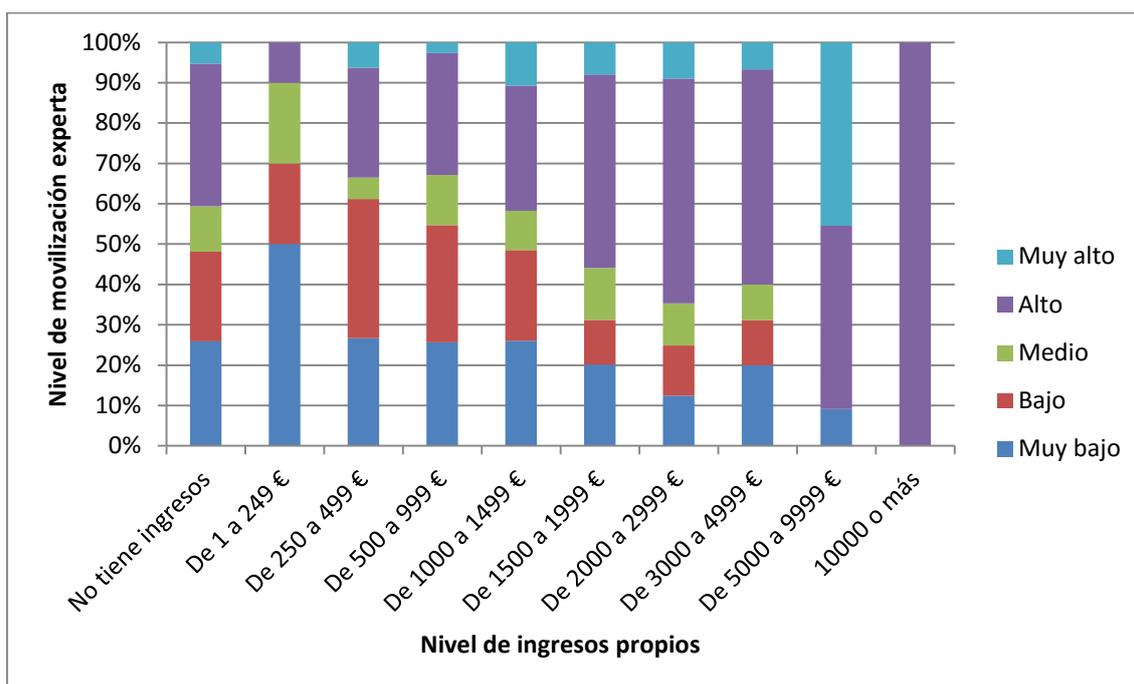
Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Gráfico 3.18. Ingresos propios vs. accesibilidad sobre puntuaciones factoriales.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Gráfico 3.19. Ingresos propios vs. movilización experta-instrumental tramificada.

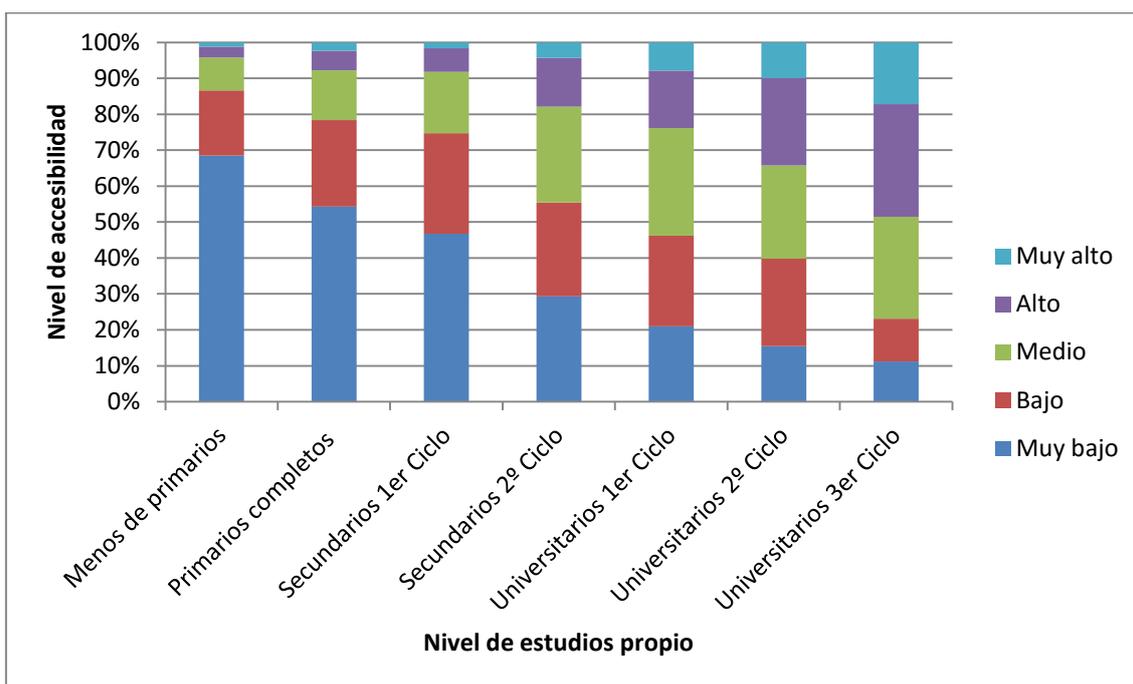


Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

c) Nivel de estudios vs. accesibilidad.

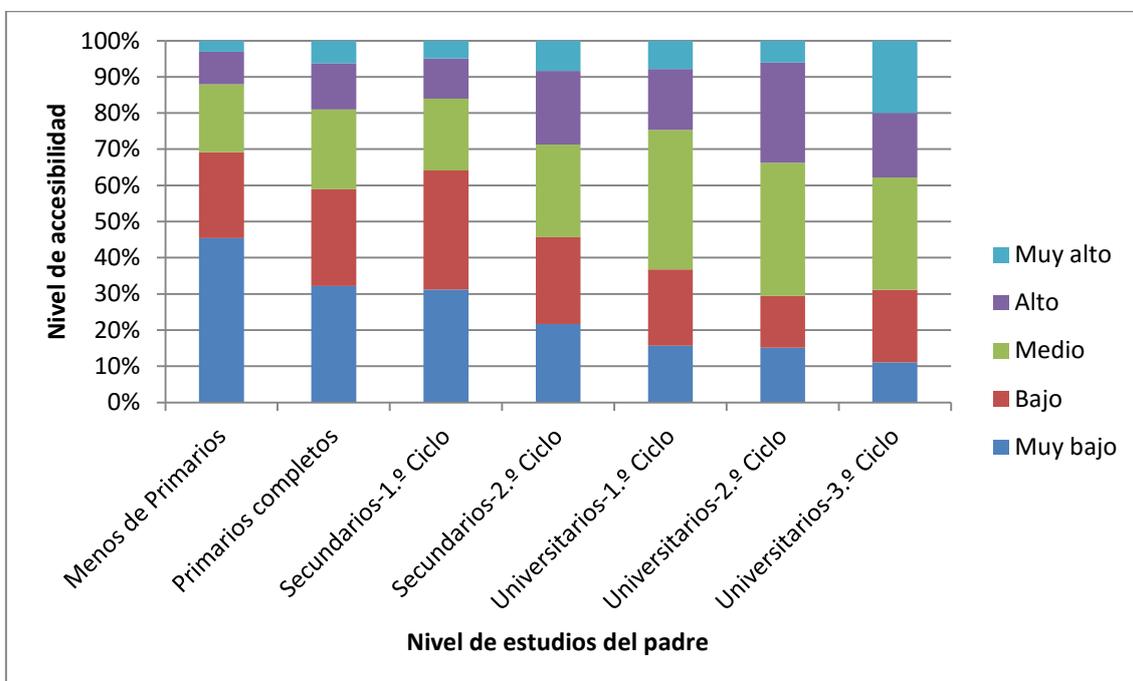
La variable "nivel de estudios" (del sujeto focal, y también aunque en menor medida, del padre) muestra una correlación muy significativa con la accesibilidad ($0,381^{***}$ y $0,141^{***}$, respectivamente). A mayor nivel de estudios, mayor acceso a un conjunto de nodos sociales con el potencial de brindarle un retorno en forma de múltiples y variados recursos. En los gráficos 3.20. y 3.21. se observa el crecimiento de la accesibilidad y la movilización a medida que se eleva la cualificación educativa. Este motivo encaja en el planteamiento teórico y más en concreto en el Modelo de Lin (1999b), que sitúa como factor precursor de la accesibilidad la posición del individuo, es decir su estatus socioeconómico, en el que la educación juega un papel relevante. De otra parte, cabe apuntar la relación inversa, en la que un mayor acceso a la red de relaciones planteada favorece el nivel de estudios del agente principal; que también es una cuestión que tiene su lugar en los postulados teóricos que señalan la red social del individuo y sus características (estatus, estructura, educación) como decisivas en la configuración de su capital humano. Como hemos explicado, el capital social incide en la educación porque las redes sociales actúan notoriamente en la inversión educativa, en la generación de expectativas y en el monitoreo y ayuda al sujeto focal (Hanushek, 1972; Bourdieu, 1986; Coleman, 1988; Putnam, 2000; Buchmann, 2002).

Gráfico 3.20. Nivel de estudios propio vs. accesibilidad tramificada.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Gráfico 3.21. Nivel de estudios del padre vs. accesibilidad tramificada.



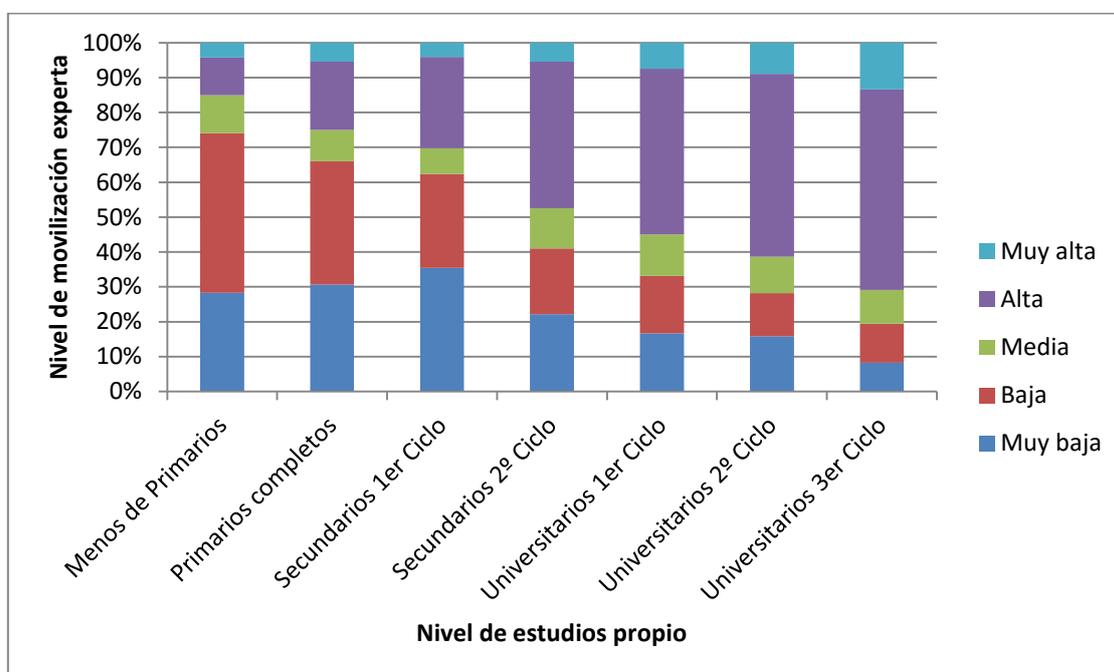
Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

d) Nivel de estudios vs. movilización experta-instrumental.

Al igual que sucede en el caso de la accesibilidad, el nivel de estudios también se encuentra significativamente correlacionado con la movilización experta (0,294***) (gráfico 3.22.); lo que es coherente pues, volviendo a Lin (1999b), la movilización efectiva de los recursos depende nuevamente de la posición dentro de la red o de la proximidad relacional del sujeto con los otros nodos, y estos elementos están plenamente condicionados por la educación del individuo. Alguien con mayor educación tendrá, *ceteris paribus*, una mayor probabilidad de disponer de gente que le asesore en temas médicos, financieros, fiscales o laborales.

Asimismo, en la tabla de correlaciones se observa el vínculo positivo entre el "nivel de estudios del padre" y la movilización experta-instrumental del sujeto focal (0,146**); lo que muestra, como se vio en la teoría, que la inversión en capital humano condiciona el capital social del sujeto focal; y que el entorno familiar (y sus características, entre las que se encuentran la educación y el estatus) es muy relevante en la provisión de un conjunto de relaciones y contactos y de sus recursos asociados (véase entre otros Bordieu, 1986; Wintrobe, 1995; Dasgupta, 2005).

Gráfico 3.22. Nivel de estudios propio vs movilización experta-instrumental tramificada.

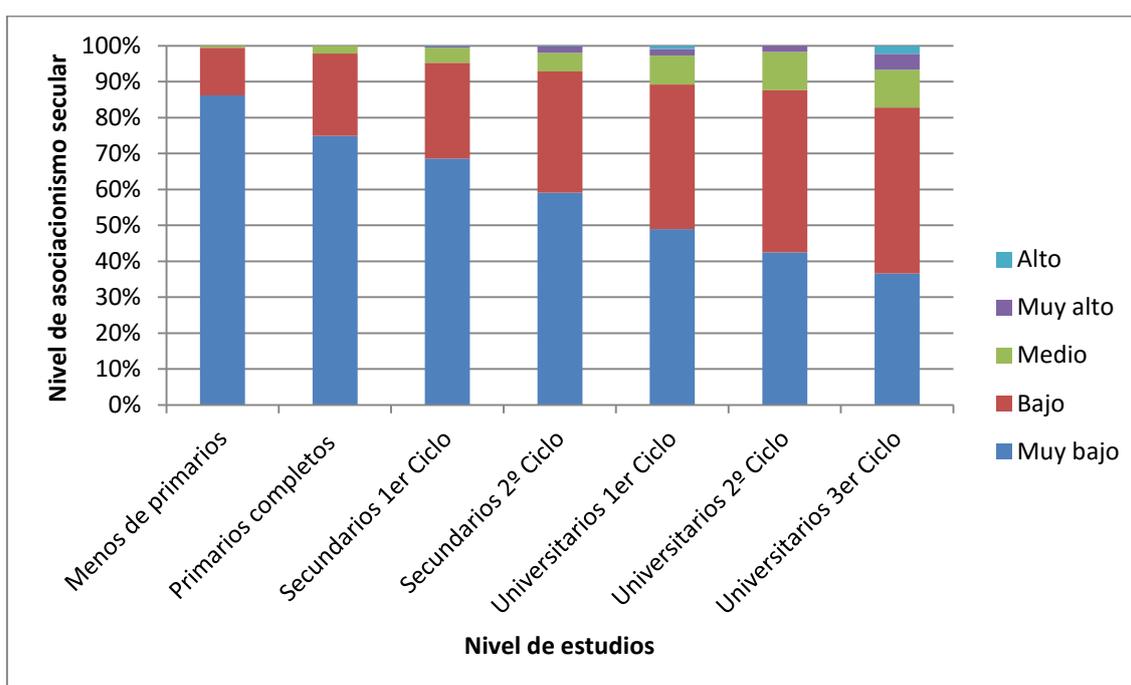


Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

e) Nivel de estudios vs. asociacionismo.

Respecto al vínculo entre el nivel de estudios y el asociacionismo, se muestra muy significativo en el caso de asociacionismo secular-institucional (0,288***) (gráfico 3.23.), y más débil en el caso del asociacionismo religioso-expresivo. Esto se debe a la presencia en el último de gente de más edad y a que originariamente es un asociacionismo de base amplia. La influencia positiva que tanto el nivel educativo como los ingresos tienen en la decisión de invertir en relaciones sociales se encuentra parcialmente asentada en la literatura, donde se indica que las compensaciones pecuniarias y no pecuniarias de invertir en canales sociales son mejor aprovechadas por los individuos con estatus socioeconómico más elevado (Lasierra, 2014, p. 49).

Gráfico 3.23. Nivel de estudios propio vs. asociacionismo secular-institucional tramificado.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

f) Número de miembros del hogar vs. movilización doméstico-expresiva.

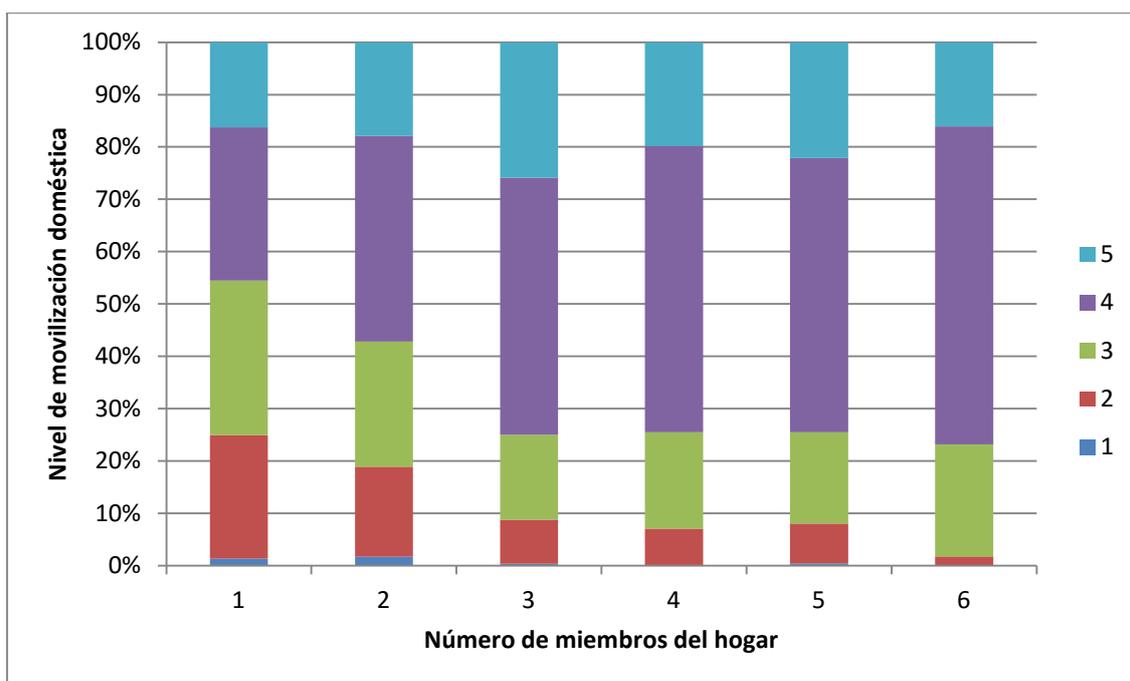
Es interesante analizar la correlación, positiva y muy significativa, que existe entre el número de miembros del hogar y la "movilización doméstico-expresiva" (0,209***) (gráfico 3.24.) Recordemos que ésta se refiere a la movilización de recursos de tipo tangible e intangible como: el bienestar, el cuidado de ancianos y niños, el soporte físico y económico, la ayuda en caso de enfermedad, o en caso de mudanza...

Unos recursos y/o funciones socioeconómicas que como establece la teoría (Smith, 1759; Cabrillo, 1996; Portes, 1998; Lin, 2001, 2008; Zamagni, 2004; Pena, Sánchez y Membiela, 2013) son propias del capital social basado en lazos fuertes (*bonding social capital*), entre los que prima la cercanía relacional, la expresividad y el sentimiento, el altruismo y la reciprocidad incondicional.

De este modo, a mayor número de miembros en el hogar (*proxy* de la extensión de la red familiar o de lazos fuertes), habrá, *ceteris paribus*, un mayor grado de movilización doméstica; como se observa en el gráfico 3.24. a partir del segundo miembro en el hogar.

La familia constituye una expresión de capital social que responde a la estructura lógica de una inversión.

Gráfico 3.24. Miembros del hogar vs. movilización doméstico-expresiva.



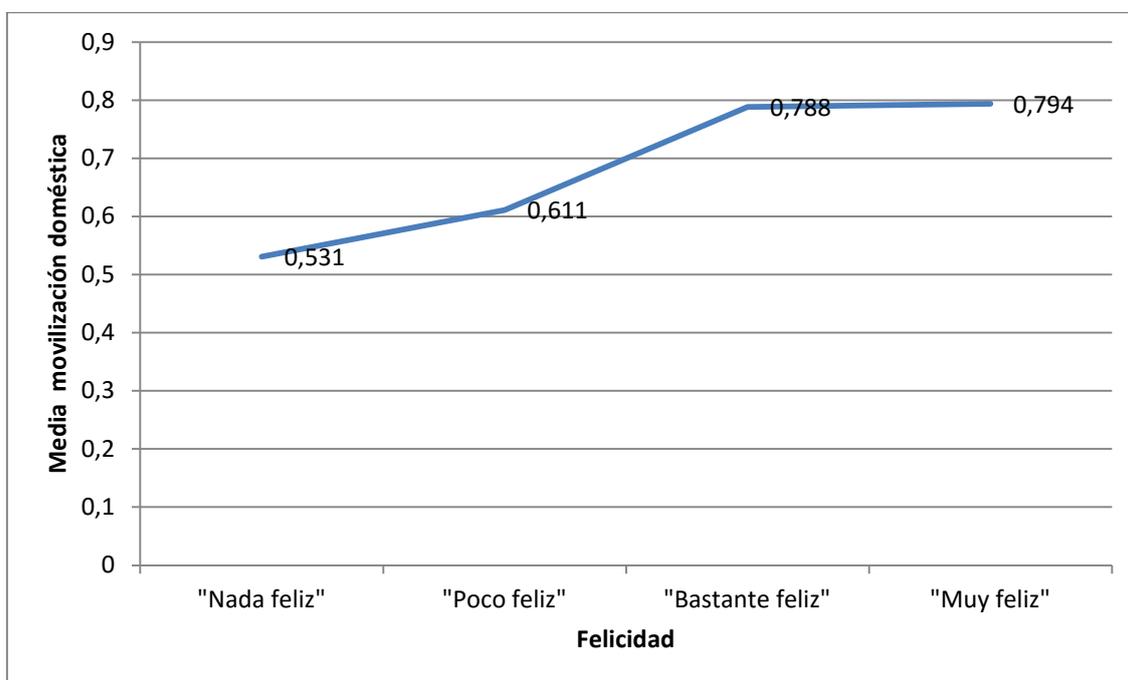
Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

1.4.2. Indicadores de bienestar.

g) Felicidad vs. movilización doméstico-expresiva.

Un vínculo a destacar en el plano analítico es el que se establece entre las variables felicidad y movilización doméstico-expresiva. Encontramos entre ambas una correlación positiva muy significativa ($0,086^{***}$), cuestión que ratifica los postulados teóricos y una de las argumentaciones de nuestra tesis. Un mayor grado de movilización doméstica implica la superior extensión y fortaleza de los lazos fuertes, lo que a su vez posibilita un retorno en forma del mayor consumo y producción de bienes relacionales (Alesina y Giuliano, 2010; Sacco y Vanin, 2000); que como hemos visto, constituyen un factor decisivo del bienestar subjetivo (felicidad) del individuo (Bruni, 2007; Pugno, 2007; Pena, Sánchez y Membiela, 2013). En la gráfico 3.25. se observa que aquellos que se declaran bastante o muy felices gozan asimismo de una más alta movilización doméstico-expresiva.

Gráfico 3.25. Felicidad vs. movilización doméstico-expresiva sobre puntuaciones factoriales.

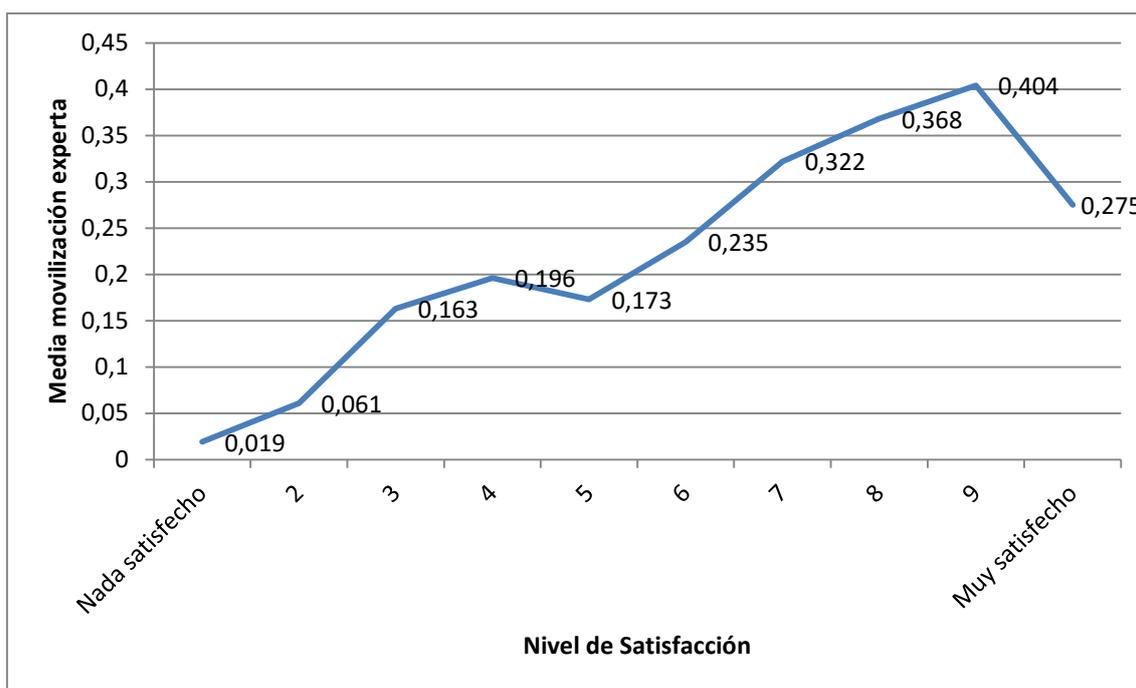


Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

h) Satisfacción vital vs. movilización experta-instrumental.

La satisfacción vital está ligada a la movilización experta-instrumental (0.102^{***}), que ya hemos señalado que se vincula a la extensión de lazos débiles del individuo y también a su estatus socioeconómico y laboral. Este motivo se encuadra en la explicación teórica sobre los "dominios de satisfacción", en los que cuestiones como el trabajo y las finanzas y, en lo que nos atañe, la inversión en esferas relacionales más allá de la familia, son relevantes porque imprimen una sensación de control sobre la propia vida, influyendo positivamente en la felicidad y en la satisfacción vital del sujeto focal (Heady, Veenhoven y Wearing, 1991; Diener et al., 2003; Dolan et al., 2007). En el gráfico 3.26. se observa el crecimiento de la satisfacción vital a medida que lo hace el nivel de movilización experta-instrumental.

Gráfico 3.26. Satisfacción vital vs. movilización instrumental-experta sobre puntuaciones factoriales.



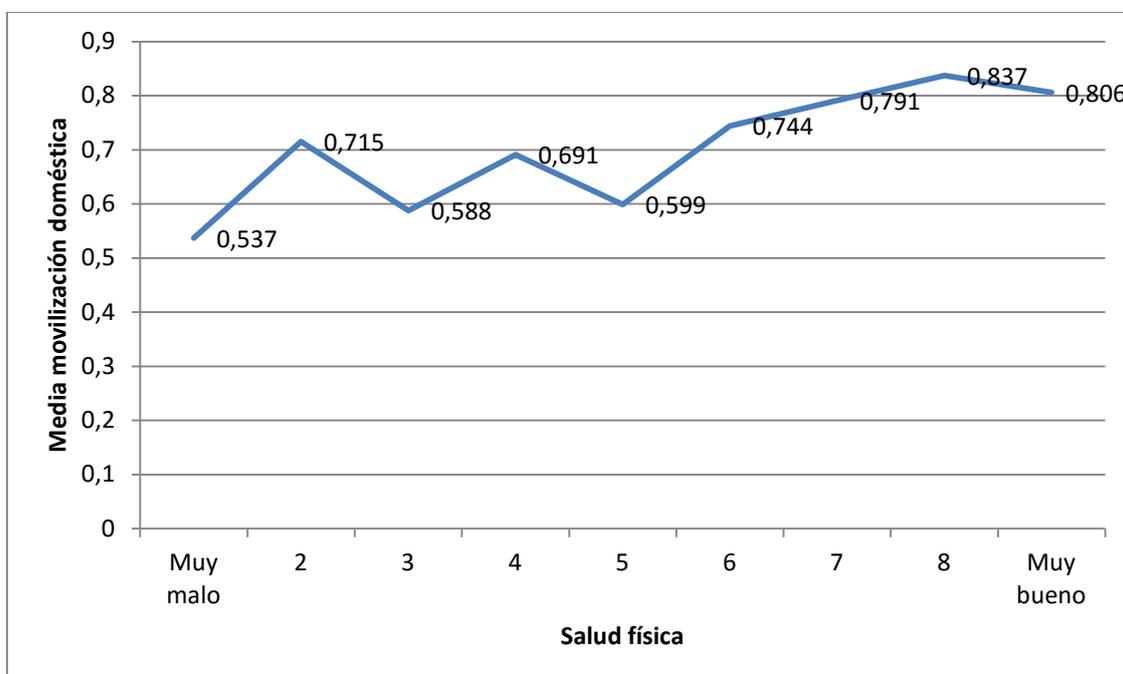
Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

i) Valoración del estado físico vs. movilización doméstico-expresiva.

Existe una correlación positiva muy significativa entre la valoración del estado físico y la movilización doméstico-expresiva ($0,144^{***}$) y entre la valoración del estado mental y la movilización experta-instrumental ($0,078^{***}$). En los gráficos 3.27. y 3.28. se aprecia cómo la valoración del estado físico y mental crecen a medida que lo hacen la

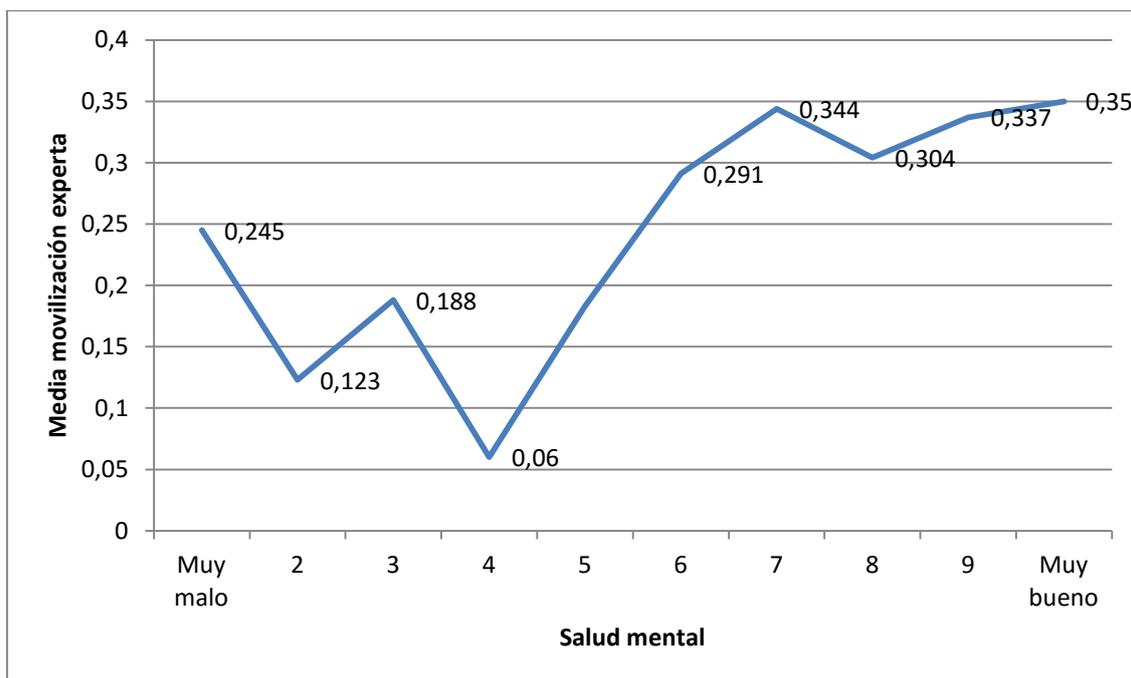
movilización doméstico-expresiva y la movilización experta-instrumental respectivamente. Estos resultados son acordes a la literatura, que destaca el papel de los lazos fuertes o *bonding social capital* y de los lazos débiles (*bridging social capital*) en el mantenimiento y la promoción de la salud física y mental de las personas; bien que en en ambos casos se puede hablar de un vínculo bidireccional porque una mala salud lastra el potencial de relaciones en diversas esferas de la vida social (Blanchflower y Oswald, 2002, p. 13; Becchetti et al. 2008, p. 2; Bruni, 2010, p. 396; Iglesias, Pena y Sánchez, 2013).

Gráfico 3.27. Valoración del estado físico vs. movilización doméstico-expresiva sobre puntuaciones factoriales.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Gráfico 3.28. Valoración del estado mental vs. movilización experta-instrumental sobre puntuaciones factoriales.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

1.4.3. Indicadores de capital social general e individual.

j) Confianza general vs. accesibilidad, percepción de oportunismo vs. movilización experta-instrumental, y valoración del nivel de seguridad residencial vs. accesibilidad.

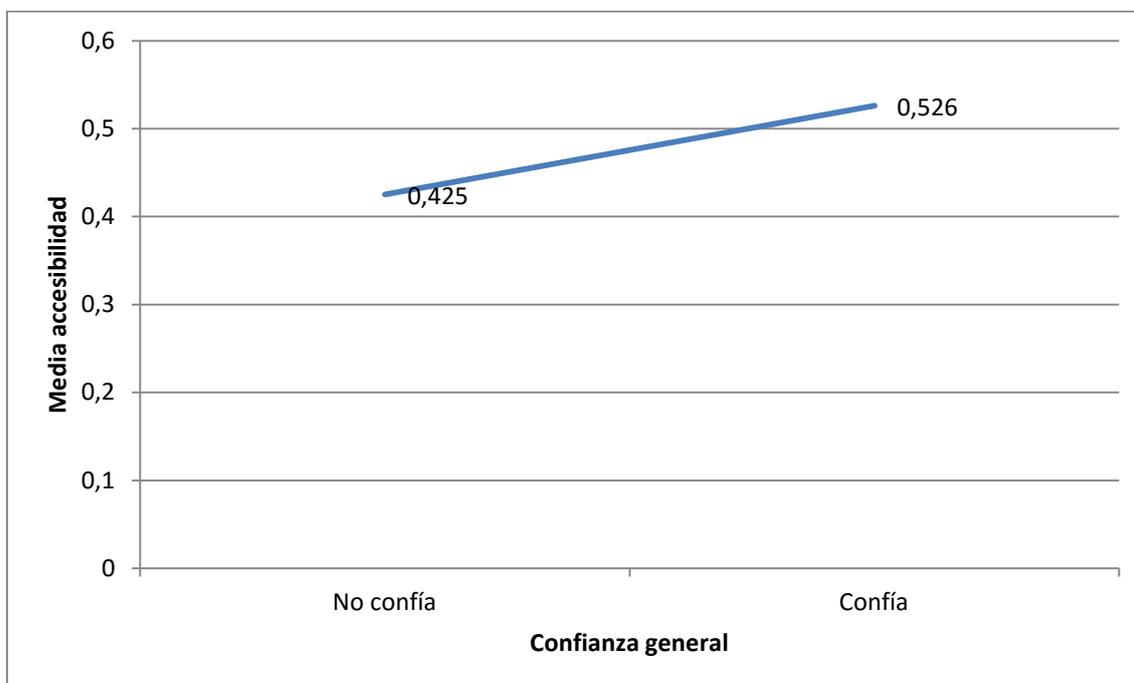
Como es sabido, la variable confianza es para muchos autores la *proxy* más válida del concepto "capital social", y para otros un elemento precursor, esencial, del mismo. Es un lugar común en la literatura señalar que la confianza es la base del buen funcionamiento de la economía y de la sociedad. La confianza facilita la cooperación y las acciones coordinadas en pos del mutuo beneficio. Es un activo del sistema socioeconómico sin el cual la interacción interpersonal y la reciprocidad social se ven mermados (Bowles y Gintis, 2000; Paldam, 2000; Putnam, 1993, 2000; Sánchez Santos y Pena, 2005; Wolleb, 2008).

Los resultados obtenidos lo ratifican. Existe una correlación positiva muy significativa entre la confianza general y la accesibilidad (0,155***) (gráfico 3.29.), y también entre la confianza y la movilidad experta-instrumental (0,120***) (Gráficos 3.30. y 3.31.). Un mayor nivel de confianza extiende el retorno obtenido en forma de

accesibilidad y movilización. Lo mismo sucede con la percepción de seguridad nocturna (0,116***), que en realidad es una *proxy* de la confianza en el entorno; observándose que donde hay más seguridad, crecen los niveles de accesibilidad (gráfico 3.32.). Cabe señalar la dirección causal reversa pues, recordando la teoría, un superior nivel de accesibilidad y de movilización corre parejo a la mayor interacción social, que a su vez favorece la confianza general.

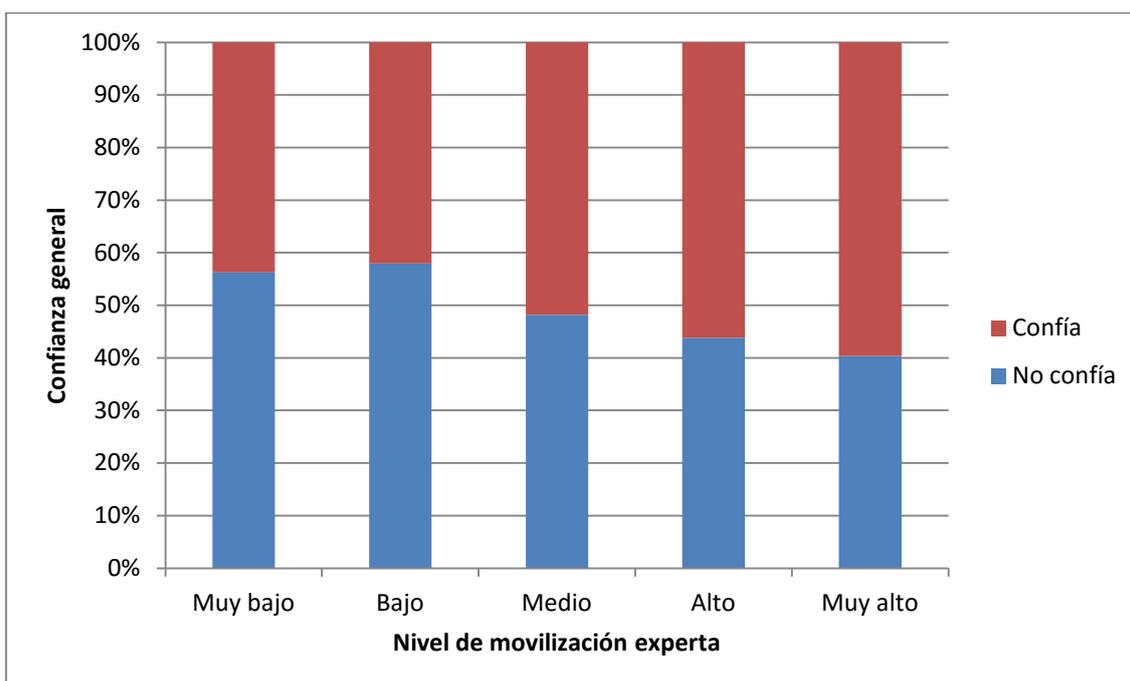
Tal y como expone nuestro modelo general, la confianza actúa como un factor precursor de tipo estructural de la accesibilidad, y también como un factor cultural/institucional que influye en la movilización de los recursos. Interviene con claridad en el proceso inversor del capital social individual.

Gráfico 3.29. Confianza general vs. accesibilidad sobre puntuaciones factoriales.



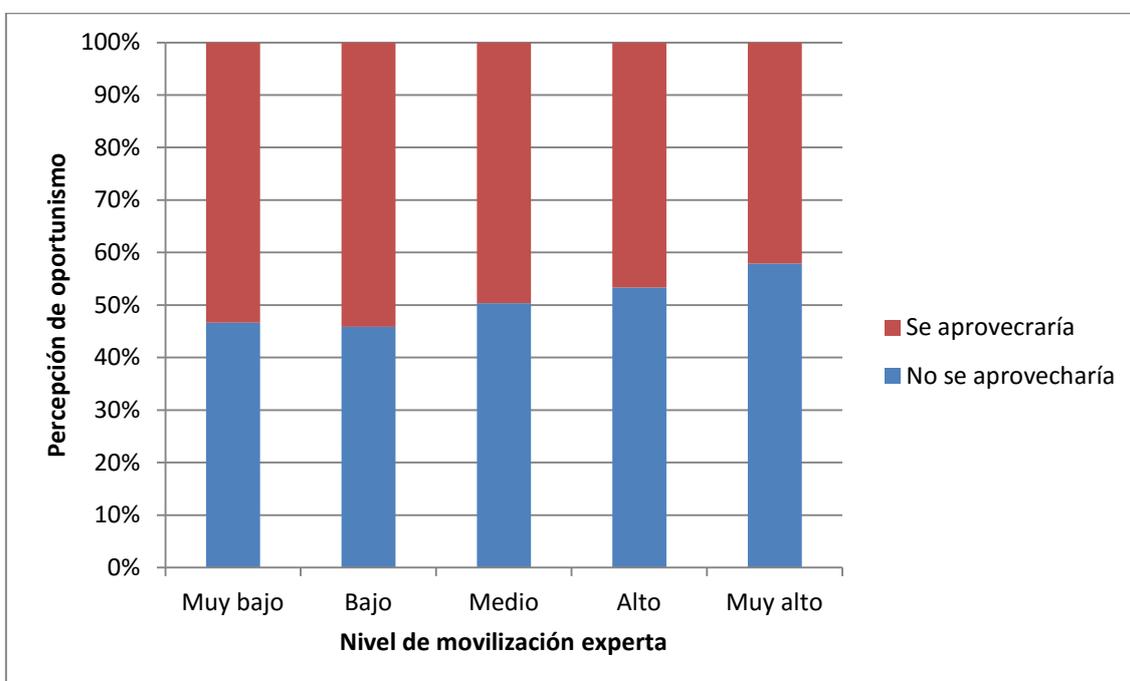
Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Gráfico 3.30. Confianza general vs. movilización experta-instrumental tramificada.



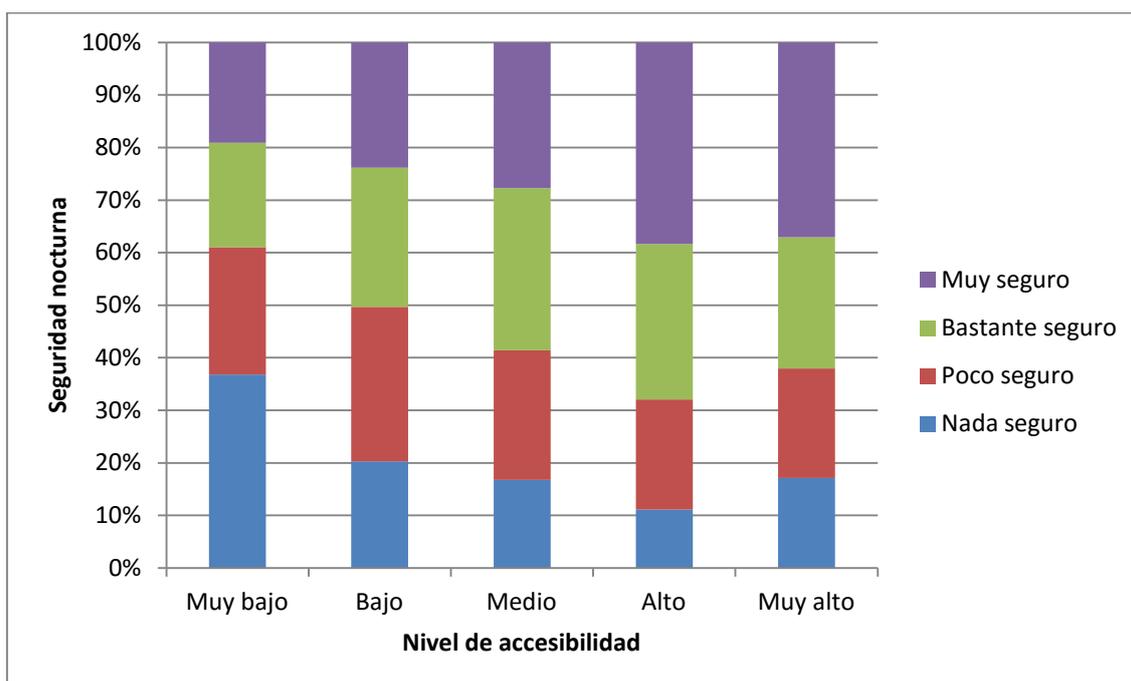
Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Gráfico 3.31. Percepción de oportunismo vs. movilización experta-instrumental tramificada.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Gráfico 3.32. Seguridad nocturna vs. accesibilidad tramificada.



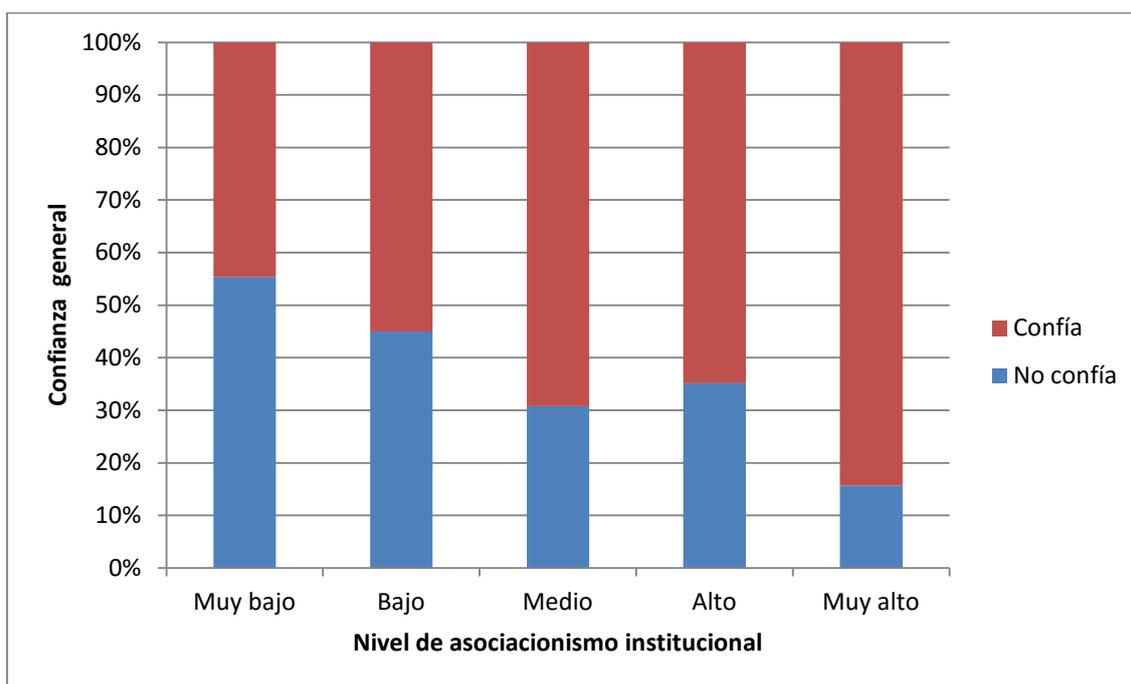
Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

k) Confianza general vs asociacionismo secular-institucional.

Se observa una correlación positiva muy significativa entre el nivel de confianza general y el grado de asociacionismo secular-institucional (0,133***) (gráfico 3.33.). El vínculo entre ambas variables es uno de los más estudiados en la literatura sobre capital social. Recordemos que para Putnam (1993) y para un buen número de teóricos, las redes de asociación son un paso previo a la extensión del civismo y la confianza general. El armazón asociativo de tipo horizontal y prosocial promueve la interacción, favorece el nacimiento y la difusión de normas de reciprocidad, e impulsa la confianza general (Membiela, 2013; Pena y Sánchez, 2013b). En este caso, la inversión en capital social en forma de asociacionismo favorece como retorno el incremento de la confianza.

Nuestro resultado es coherente con los postulados teóricos. También cabe indicar que un ambiente de confianza general resulta propicio en el surgimiento de la actividad social en general y de la actividad asociativa secular y religiosa en particular (Inglehart, 1998; Fernández y Pérez-Díaz, 2009). Por esta razón señalamos la bidireccionalidad en la relación entre las variables planteadas.

Gráfico 3.33. Confianza general vs. asociacionismo secular-institucional tramificado.



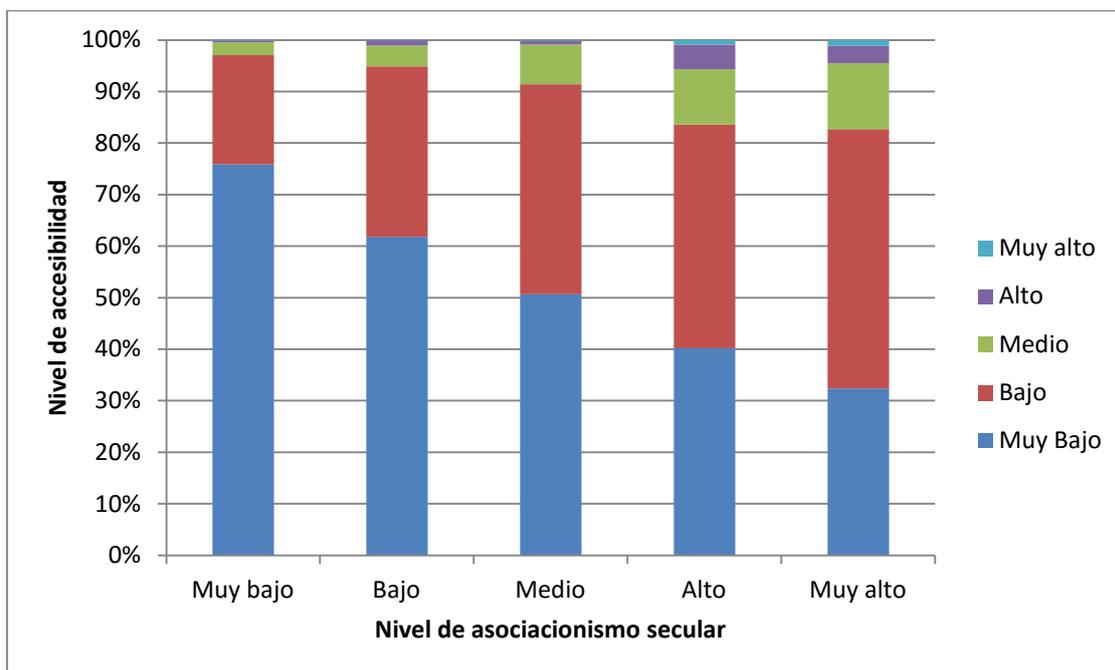
Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

1) Asociacionismo vs accesibilidad.

En el gráfico 3.34. se advierte la correlación positiva, muy significativa, que existe entre el asociacionismo secular-institucional y la "accesibilidad" (0,288***), con un importante crecimiento de los niveles alto y muy alto de accesibilidad a medida que se eleva la participación asociativa. Aquellos que muestran un grado más alto de accesibilidad se corresponden con los que tienen una mayor integración asociativa. Queda patente que la red social del individuo está compuesta por lazos de distinto signo, siendo algunos de ellos, relevantes para la funcionalidad descrita, los conocidos y contactos que se integran en sus mismas organizaciones voluntarias; produciéndose así retornos en el plano microsocioal, más allá de los efectos macrosociales (confianza general, civismo) descritos con frecuencia por los investigadores.

Por otra parte parece reafirmarse la tesis de Paxton (2007) en cuanto que el asociacionismo "conectado" (como en la actualidad y en España es el caso del asociacionismo secular-institucional) sirve para extender la normas de cooperación y el vínculo entre los individuos (y con ello la accesibilidad), al promover la creación de una "red de redes".

Gráfico 3.34. Asociacionismo secular-institucional tramificado vs. accesibilidad tramificada.



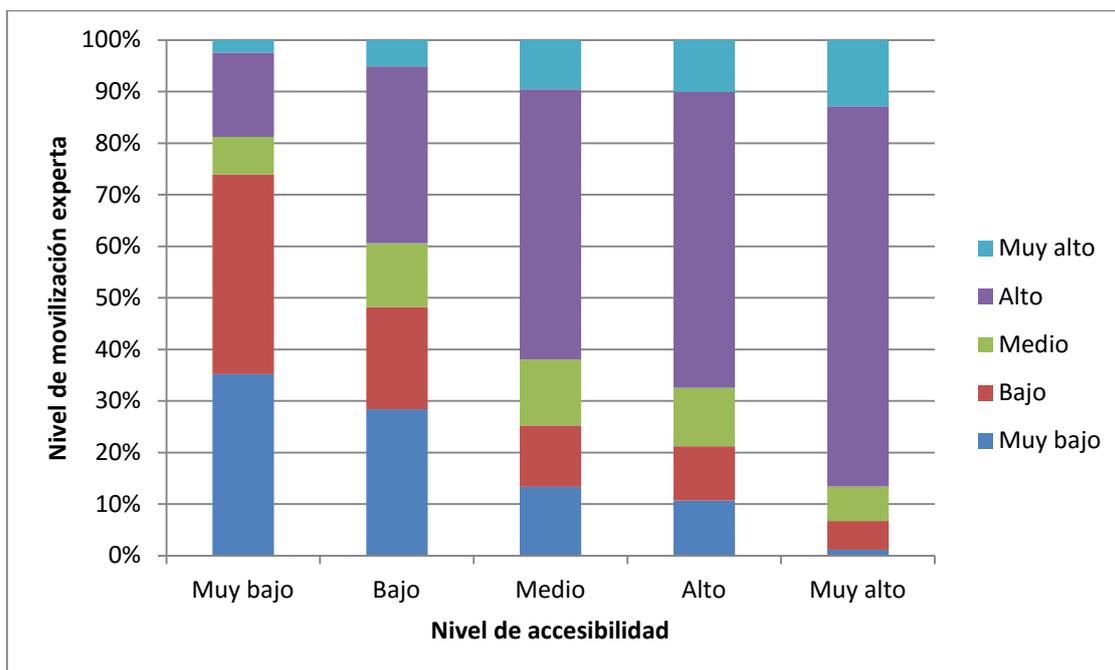
Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

m) Accesibilidad vs movilización experta-instrumental.

Existe una correlación positiva muy significativa entre accesibilidad y movilización experta-instrumental (0,478***). Aquellos que declaran tener acceso a los lazos que forman parte de su red social tienden a ser capaces de movilizarlos de forma efectiva beneficiándose de sus recursos asociados; lo que quizás se debe a la importancia del estatus socioeconómico, que jugando un papel relevante en el caso de la accesibilidad, deja —parcialmente— abierto el camino en lo que atañe a la posterior movilización experta de los recursos.³¹² De este modo, invertir en canales sociales tiene como consecuencia lógica la potencial obtención de retornos en el plano microsocioal. Tal y como se observa en la gráfica 3.35., el nivel de movilización experta-instrumental se eleva sustancialmente en todos sus tramos a medida que lo hace la accesibilidad.

³¹² Aunque para movilizar se necesite "acceso", el primero no es garantía del segundo ya que hemos visto que inciden otros factores de diversa índole (véase el modelo general del capital social, cap. I).

Gráfico 3.35. Accesibilidad tramificada vs. movilización experta-instrumental tramificada.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

A partir de lo señalado podemos afirmar que los resultados apoyan la siguiente hipótesis planteada:

Hipótesis 1. El capital social sigue la lógica de los procesos inversores y por tanto está condicionado por la rentabilidad esperada. En este sentido, diversos condicionantes contextuales afectan al capital social individual, medido por la red social del sujeto focal, y al capital social general medido por el nivel de confianza social.

Tal y como hemos visto en el estudio descriptivo y en el Análisis de Componentes Principales realizado sobre los resultados de la encuesta, la accesibilidad y la movilización del capital social se correlacionan con variables como el nivel de estudios, la actividad laboral y el nivel de ingresos, el hábitat de residencia, la confianza social, la percepción de seguridad residencial o el número de miembros del hogar. En este sentido, todas ellas son condicionantes contextuales-culturales que afectan a la percepción del retorno de la inversión realizada en capital social, esto es: influyen en el

proceso inversor del capital social individual, potenciando o disminuyendo la rentabilidad esperada del mismo.³¹³

2. DETERMINANTES DE LA CONFIANZA GENERAL Y EL BIENESTAR SUBJETIVO REVELADO.

En el análisis anterior simplemente examinamos las relaciones existentes entre variables. El estudio de las causalidades y la contrastación de varias de las hipótesis planteadas conllevan el análisis de regresión.

En un primer bloque vamos a realizar un estudio de regresión empleando como variable dependiente la confianza general, medida por las preguntas (V29): "En general, ¿diría Vd. que se puede confiar en la mayoría de la gente o que nunca se es lo suficientemente prudente al tratar con los demás?" y (V30): "¿Cree Vd. que la mayoría de la gente intentaría aprovecharse de Vd. si tuviera la oportunidad, o que intentaría ser justa?". En ambos casos se utiliza un sistema de respuesta binario siendo 1: Se puede confiar / Se aprovecharía; y 0: No se puede confiar / No se aprovecharía. Al ser las variables que miden la confianza general cualitativas y binarias, deberemos emplear un modelo de elección discreta; concretamente utilizaremos el modelo Logit, logístico binario. Estas preguntas, tal y como señalamos en el capítulo I, se emplean con frecuencia en la medición del capital social dentro de la perspectiva macrosocial.

En un segundo bloque escogeremos como variable dependiente a estudio la Felicidad, y analizaremos en la contrastación empírica su vínculo con las diferentes variables de capital social individual, con las de capital social macro y con el conjunto de variables sociodemográficas de nuestra base de datos. Este análisis deriva de la vertiente teórica planteada en el segundo capítulo, en el que hemos estudiado los determinantes del bienestar subjetivo —felicidad y satisfacción vital— y la relación de este último con el capital social y los bienes relacionales. Para este caso volveremos a aplicar un modelo de respuesta cualitativa, como explicaremos más adelante.

Dada la naturaleza de las variables debemos recurrir a los modelos de elección discreta Logit y Probit, que permiten explicar el comportamiento de la variable discreta (binaria o con más de dos categorías) a través de diversas variables independientes explicativas de naturaleza cuantitativa y cualitativa.

³¹³ A pesar de que en varios de estos casos el vínculo establecido es bidireccional.

2.1. Modelos de respuesta cualitativa: Logit y Probit.

Cuando la variable dependiente es binaria (y en general cualitativa y categórica), y no cuantitativa, el modelo de regresión lineal múltiple (MRLM o MRLG) presenta ciertos problemas que hacen más apropiado el empleo de los modelos de regresión no lineales.³¹⁴

Los modelos en que la variable dependiente tiene una naturaleza cualitativa se conocen como *modelos de elección discreta*, y dentro de estos los más utilizados son los modelos de probabilidad no lineal, Logit y Probit (Llorente y Díaz, 2007, p. 288).³¹⁵

Los modelos de elección discreta predicen directamente la probabilidad de ocurrencia de un suceso definido por los valores de las variables independientes. Como los valores de una probabilidad están entre cero y uno, las predicciones realizadas con los modelos de elección discreta deben estar acotadas para que caigan en el rango entre cero y uno.

El modelo de elección discreta tiene la forma funcional (Pérez, 2009, pp. 487-488):

$$P_i = F(x_i, \beta) + u_i$$

Se observa que si F es lineal tenemos el modelo lineal de probabilidad, pero si F es la función de distribución de una variable aleatoria, entonces P varía entre cero y uno de modo seguro.

³¹⁴ El modelo de regresión lineal no será válido para explicar el comportamiento de las variables dependientes binarias debido a que presenta los siguientes problemas (Pérez, Kizys y Manzanedo, 2005; Llorente y Díaz, 2007, p. 288): 1. El término de la perturbación aleatoria u no será una variable aleatoria continua, sino discreta, y por tanto no se distribuirá de forma normal. 2. El término de perturbación u no cumple la hipótesis de homocedasticidad. 3. La no adecuación de las predicciones al intervalo $[0, 1]$ constituye el problema más serio. Debe tenerse en cuenta que dichas predicciones se corresponden con las probabilidades de elección de una alternativa u otra. 4. El coeficiente de determinación R^2 carece de la representatividad habitual.

³¹⁵ Al analizar los datos con una regresión logística no existe el equivalente estadístico al R^2 . Sin embargo, para evaluar la bondad de ajuste de los modelos logísticos, se han desarrollado varios pseudo- R^2 . Son "pseudo" R^2 porque se analizan como el R^2 en cuanto que están en una escala similar, que va de 0 a 1 (aunque algunos pseudo- R^2 nunca alcanzan 0 o 1). Valores más altos indican un mejor ajuste del modelo, pero no pueden ser interpretados como cabría hacerlo con un R^2 convencional, es decir como la proporción de varianza explicada, sino como la ganancia informativa respecto a un modelo *naïve*. Los programas informáticos —en nuestro caso hemos empleado Gretl— ofrecen como una de las salidas el logaritmo de verosimilitud para cada modelo, a partir del cual y teniendo en cuenta su relación con el logaritmo del modelo base o *naïve* (que incluye solo la constante o intercepto) construye las siguientes medidas de bondad del ajuste que empleamos en tres de las cuatro regresiones que seguirán a continuación. (Véase Salas, 1996; Camarero et al., 2015).

$$R^2McF = 1 - \frac{\ln L(M_{full})}{\ln L(M_{int})} \quad R_{adj}^2McF = 1 - \frac{\ln L(M_{full}) - k}{\ln L(M_{int})} \quad R^2Nag = \frac{1 - \left(\frac{L(M_{int})}{L(M_{full})}\right)^{2/N}}{1 - L(M_{int})^{2/N}}$$

Estos pseudo R^2 tienen su mayor efectividad cuando se comparan modelos. Valores próximos a 0,10 resultan aceptables; entre 0,2 y 0,4 se consideran resultados muy satisfactorios.

En el caso particular de que la función F es la función logística estaremos ante el *modelo Logit* o *Regresión Logística*, cuya forma funcional será la siguiente:

$$P_i = F(x_i, \beta) + u_i = \left(\frac{e^{x_i\beta}}{1 + e^{x_i\beta}} \right) + U_i$$

En el caso particular en que la función F es la función de distribución de una normal unitaria estaremos ante el *modelo Probit* o *Normit*, cuya forma funcional será la siguiente:

$$P_i = F(x_i, \beta) + u_i = (2\pi)^{\frac{1}{2}} \int_{-\infty}^{x_i\beta} e^{-\frac{t^2}{2}} dt + u_i$$

La selección de uno de los dos modelos es básicamente optativa y de pura conveniencia matemática. En el Probit se da la asunción de que los errores se distribuyen de manera normal, con media igual a 0 y varianza 1. Dada la similitud existente entre las curvas de la normal tipificada y de la logística, los resultados estimados por ambos modelos no difieren mucho entre sí. Discrepan en la rapidez con que las curvas se aproximan a los valores extremos y, así, la función logística es más achatada que la normal al alcanzar esta última más rápidamente los valores extremos (0 y 1) (Medina, 2003).³¹⁶ Con frecuencia se opta por el Logit al ser más sencillo e interpretable. En éste, la pendiente indica el cambio en el logaritmo de las probabilidades como consecuencia de un cambio en la variable explicativa; la tasa de cambio de la probabilidad puede medirse como $\beta_k P_i(1 - P_i)$. En el modelo probit la tasa de cambio es más complicada y viene dada por $\beta_k \Phi(Z_i)$, siendo $\Phi(Z_i)$ la función de densidad de la normal estándar.

2.2. Factores explicativos de la confianza general (proxy del capital social general o macro).

Tal y como hemos señalado, el análisis descriptivo que hemos realizado no establece vínculos causales. Con el propósito de complementar esta evidencia descriptiva, realizamos una regresión logística binaria para identificar los factores determinantes del capital social (medido por la confianza general y complementariamente por la percepción de comportamiento oportunista).

Para este propósito, hemos estimado una función de confianza general cuyas variables explicativas son los componentes de la estructura del capital social individual

³¹⁶ Amemiya (1981) señala que si se multiplica el probit estimado por un factor (1,6), se obtiene el valor aproximado del correspondiente logit.

y un conjunto de variables sociodemográficas y contextuales. Específicamente, la confianza general del individuo i puede ser definida como sigue:

$$CONGEN_i = \beta_0 + \beta_1 ASOCINST_i + \beta_2 ASOCEXPRES_i + \beta_3 MOVDOM_i + \beta_4 MOVEXPERT_i + \delta X_i + \varepsilon$$

Donde:

$CONGEN_i$ es la confianza general.

$ASOCINST_i$ es la pertenencia a asociaciones institucionales-seculares.

$ASOCEXPRES_i$ es la pertenencia a asociaciones religioso-expresivas.

$MOVDOM_i$ es la movilización doméstico-expresiva de recursos asociada a la red de lazos fuertes.

$MOVEXPERT_i$ es la movilización experta-instrumental de recursos asociada a la red de lazos débiles.

X_i es un vector de variables sociodemográficas y ambientales.

La tabla 3.10. muestra los resultados de la estimación de varios modelos propuestos. En el modelo I introducimos como variables independientes la totalidad de las variables sociodemográficas, y también las variables de capital social individual obtenidas en el ACP previo. Los resultados muestran una primera relación de variables significativas. La percepción de la probabilidad de comportamiento oportunista se muestra muy significativa y con signo negativo dada su tramificación, que es debida a la evidente relación de endogeneidad con la propia variable dependiente. El efecto muy significativo de la satisfacción vital sobre la confianza general revela que el bienestar subjetivo también opera favoreciendo la confianza hacia los otros. La significatividad de la seguridad nocturna, que es un importante predictor de la seguridad en el entorno, resulta lógica a efectos de su influencia sobre la confianza. La variable nivel de estudios propios también resulta determinante de la confianza general, lo cual es previsible en tanto que una mayor educación se vincula con un superior nivel de accesibilidad y capacidad de movilización del capital social, lo que promueve en el sujeto focal un sentido de control sobre el entorno que le rodea y por tanto una mayor confianza. La fuerte multicolinealidad que esta variable establece con los estudios del padre ha provocado que la última variable muestre un signo negativo.

Por último, en este modelo I resultan moderadamente significativas dos variables de capital social, la movilización doméstico-expresiva y el asociacionismo secular-institucional. Si el efecto de la última es esperable en relación a la literatura, la

influencia de la movilización doméstica resulta a priori contraintuitiva y explica que la red de lazos fuertes y los recursos que la misma imbrica están actuando como promotores de la confianza general.³¹⁷

En el modelo II excluimos las variables sexo, tamaño de municipio y salud física, que no son significativas o/y guardan cierta multicolinealidad con otras variables. También expulsamos la percepción de comportamiento oportunista que tiene endogeneidad con la variable dependiente confianza general. En esta estimación se mantienen como muy significativas la movilización doméstica, el asociacionismo secular-institucional, la seguridad nocturna y el nivel de estudios, y aparece como nueva variable los ingresos del hogar, que nos indica que la tranquilidad en la estabilidad referida a la economía doméstica puede estar favoreciendo el nivel de confianza general.

En el modelo III prescindimos de las variables que no alcanzan a tener significatividad y guardan una importante relación con las variables movilización doméstico-expresiva y movilización experta-instrumental. Así, prescindimos de los ingresos, permaneciendo la variable ingresos del hogar; de la salud mental, que se correlaciona con otras variables como la satisfacción vital y la movilización experta-instrumental; del número de hijos que se vincula a las variables número de miembros del hogar y movilización doméstico-expresiva; y de la nacionalidad. En este modelo aparece como nueva variable significativa, con signo negativo, el estado civil; lo que probablemente se debe a la expulsión de la variable hijos, que la literatura considera como un posible depresor de la confianza general, al afectar a la preocupación de los sujetos respecto a los potenciales riesgos del medio en el que viven sus hijos.

En el modelo IV eliminamos las variables tiempo de residencia, felicidad, número de miembros del hogar y actividad laboral. La felicidad no ha elevado su grado de significatividad y por la contra puede estar apantallando un mayor efecto de la satisfacción vital. El número de miembros del hogar no es significativo y esta variable se solapa parcialmente con la movilización doméstico-expresiva. Por su parte, la actividad laboral carece asimismo de significatividad y guarda un evidente vínculo con el nivel de estudios y los ingresos del hogar que se mantienen en el modelo y ven incrementada su influencia. Las variables que aparecen como muy significativas en el modelo III permanecen en este modelo IV.

³¹⁷ Para comparar los coeficientes de las variables en los sucesivos modelos de la regresión logística, empleamos los valores de la pendiente en la media (figuran entre paréntesis).

Tabla 3.10. Variables explicativas de la confianza general (Logit, n = 3400).

	<i>Mod. I</i>	<i>Mod. II</i>	<i>Mod. III</i>	<i>Mod. IV</i>	<i>Mod. V</i>	<i>Mod. VI</i>
const	-2.9498(***)	-4.4144(***)	-4.5132 (***)	-4.3235(***)	-4.4231(***)	-4.2080(***)
Tamaño municipio	-0.0046 (-0.0011)					
Tiempo de residencia	0.0026 (0.0006)	0.0036 (0.0008)	0.0028 (0.0006)			
Percepción de oportunismo	-1.2780(***) (-0.2964)					
Satisfacción vital	0.1025(***) (0.0251)	0.1046(***) (0.0257)	0.1034(***) (0.0254)	0.1209(***) (0.0297)	0.1284(***) (0.0316)	0.1233(***) (0.0301)
Salud física	-0.0158 (-0.0038)					
Salud mental	-0.0384 (-0.0094)	-0.0105 (-0.0025)				
Seguridad residencial	0.0484 (0.0118)	0.0506 (0.0124)	0.0494 (0.0121)	0.0483 (0.0119)		
Seguridad nocturna	0.2663(***) (0.0652)	0.2965(***) (0.0729)	0.2844(***) (0.0700)	0.2829(***) (0.0696)	0.3463(***) (0.0852)	0.3236(***) (0.0790)
Felicidad	0.1032 (0.0252)	0.0973 (0.0239)	0.1006 (0.0247)			
Actividad	0.0438 (0.0107)	0.0617 (0.0152)	0.0687 (0.0169)			
Edad	-0.0060 (-0.0014)	0.0094 (0.0023)	0.0170 (0.0042)	0.0863 (0.0212)	0.1686(***) (0.0415)	0.1751(***) (0.0427)
Edad2	0.0203 (0.0049)	0.0203 (0.0049)	0.0203 (0.0050)	0.0105 (0.0025)		
Sexo	0.0322 (0.0079)					
Nacionalidad	-0.3440 (-0.0854)	-0.1003 (-0.0248)				
Hijos	-0.0056 (-0.0013)	0.0008 (0.0002)				
Estado civil	-0.1755 (-0.0431)	-0.1898 (-0.0468)	-0.2032(*) (-0.0501)	-0.2139(**) (-0.0527)	-0.2114(**) (-0.0521)	
Numero hogar	-0.0010 (-0.0002)	-0.0030 (-0.00075)	-0.0045 (-0.0011)			
Ingresos	0.0024 (0.0006)	0.0002 (5.8331e-05)				
Ingresos hogar	0.0598 (0.0146)	0.0717(*) (0.0176)	0.0675(*) (0.0166)	0.0735(**) (0.0181)	0.0654(*) (0.0161)	
Nivel de estudios	0.1962(***) (0.0480)	0.2289(***) (0.0563)	0.2257(***) (0.0555)	0.2294(***) (0.0564)	0.2042(***) (0.0502)	0.1915(***) (0.0467)
Estudios del padre	-0.0825(***) (-0.0202)	-0.0772(***) (-0.0190)	-0.0777 (***) (-0.0191)	-0.0758(***) (-0.0186)		
Accesibilidad	0.2017 (0.0494)	0.2100 (0.0517)	0.1832 (0.0451)	0.1971 (0.0485)	0.2032 (0.0500)	0.2483(**) (0.0606)
Mov. Domestica	0.3307(**) (0.0810)	0.3213(**) (0.0791)	0.3208(**) (0.0789)	0.2973(**) (0.0731)	0.2994(**) (0.0736)	0.3337(***) (0.0814)
Mov. Experta	0.1271 (0.0311)	0.1621 (0.0399)	0.2047 (0.0504)	0.1700 (0.0418)	0.1488 (0.0366)	0.2692(***) (0.0657)
Asociacionismo secular-instit.	0.4224(**) (0.1035)	0.3874(**) (0.0953)	0.3955(**) (0.0973)	0.4080(**) (0.1003)	0.4015(**) (0.0988)	0.5398(***) (0.1317)
Asociacionismo religioso-expr.	0.0743 (0.0182)	0.1173 (0.0288)	0.0920 (0.0226)	0.0997 (0.0245)	0.0887 (0.0218)	0.0295 (0.0072)
Pseudo R ² de Nagelkerke	0,219	0,128	0,128	0,126	0,119	0,108
Pseudo R ² de McFadden	0.1285	0.0733	0.0729	0.0716	0.0678	0.0615
Pseudo R ² corr. de Mcfadden	0.1095	0.0571	0.0598	0.0613	0.0596	0.0570
Log-veros.	-1232.023	-1310.662	-1338.243	-1350.939	-1357.568	-2089.461
Crit. de Schwarz	2670.041	2796.813	2821.840	2816.758	2807.051	4259.813
Crit. de Akaike	2518.045	2667.323	2714.487	2731.877	2739.136	4198.921
Crit. Hannan-Quinn	2573.774	2714.799	2753.806	2762.953	2763.999	4220.732
% casos correct. predichos	68,6%	62,5%	62,4%	62,2%	62,8%	62,5%

*Significativo al 0.1, **Significativo al 0.05, ***Significativo al 0.01

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Con el objetivo de perfilar en mayor medida la incidencia de las variables, sobre todo las propias del capital social individual, continuamos eliminando aquellas que pueden estar apantallando su efecto. En el modelo V expulsamos la seguridad residencial, quedando solo la seguridad nocturna que proporciona la información más clara y relevante en cuanto a la percepción de seguridad en el entorno y se muestra muy significativa. También eliminamos la edad², y ello hace que la variable edad crezca consistentemente en fortaleza y significatividad, implicando que la confianza general se incrementa con los años. Prescindimos asimismo de la variable estudios del padre puesto que como dijimos se vincula fuertemente con los estudios propios y también con el capital social individual.

Por último, en el modelo VI eliminamos dos nuevas variables, el estado civil y los ingresos del hogar, que siendo significativas al 0,1 y al 0,05 pueden estar minorando el efecto de las variables de capital social individual. Se advierte que finalmente queda un modelo con ocho variables, de las cuales siete son altamente significativas en la explicación de la confianza general: la satisfacción vital, la seguridad nocturna, la edad, el nivel de estudios; y las variables de capital social: accesibilidad, movilización doméstico-expresiva, movilización experta-instrumental, asociacionismo secular-institucional y asociacionismo religioso-expresivo³¹⁸. El pseudo R² de Nagelkerke en el modelo VI es 0,108; mientras el pseudo R² de McFadden es 0.061. Evidentemente no es interpretable como un R² convencional sino como la ganancia informativa respecto a un modelo *naïve*.

En definitiva. Nuestros resultados son consistentes con las explicaciones que ofrecen las diferentes teorías sobre los orígenes de la confianza general. Advertimos una alta significatividad unida a un alto coeficiente de la variable "movilización experta-instrumental", que recordemos atiende a la capacidad de movilización de los recursos asociados a la red de lazos más débiles. Este hallazgo se alinea con el enfoque tradicional de la teoría del capital social (Granovetter, 1973) y también con la "teoría del condicionante cultural" (Yamagishi y Yamagishi, 1994), que defienden que la sociabilidad de los individuos con otros sujetos ajenos a su grupo de pertenencia y en general la extensión de las relaciones inter grupo tiende a promover la confianza general. La razón está en el dominio del entorno que otorgan las redes expertas.

³¹⁸ Dejamos en el modelo final todas las variables de capital social por ser el efecto de las mismas central en la explicación de nuestra tesis.

Sin embargo y a diferencia de otros estudios que sostienen que la prevalencia de los lazos fuertes conlleva un *trade off* a efectos de la confianza general, nuestros resultados son contraintuitivos y enfatizan que la movilización doméstico-expresiva (asociada a los lazos fuertes) influye positiva y muy significativamente en la confianza general; de forma incluso más notable que la movilización experta. En este sentido, se estaría demostrando la validez de los postulados de la "teoría de los lazos fuertes y el marco personal" (Bubolz, 2001; Glanville y Paxton, 2007; Uslaner, 2008; Putnam, 1995) que alude a la importancia de un entorno relacional de proximidad (familia y amigos íntimos), sólido y estable, en la promoción de la confianza general. El hecho de disponer de un marco de seguridad personal es determinante.

La variable asociacionismo secular-institucional también aparece como fuerte determinante de la confianza general, siendo este resultado a su vez consistente con la "teoría del *mainstream* del capital social" (Putnam, 1993) que se refiere al papel que desempeña el asociacionismo en la generación de la confianza general. En estos resultados encuentra sentido la tesis de Paxton (2007) en la que la pertenencia a asociaciones "conectadas", como ocurre en el caso del asociacionismo secular-institucional, crea más confianza que las que permanecen aisladas y sin vínculo con otras formas de asociacionismo.

La "teoría del condicionante institucional" también encuentra su justificación en nuestros resultados, dada la alta relevancia de la "seguridad nocturna" como factor determinante de la confianza general; pues tal y como resaltamos en el estudio teórico previo, la estabilidad y seguridad pública resultan vitales a tal efecto (Knight, 2003; Freitag, 2003; Delhey y Newton, 2003).

Por último, las demás variables que aparecen como determinantes altamente significativos de la confianza general han sido destacadas en la literatura y son asimismo sólidas desde el punto de las teorías citadas con anterioridad. Tal es el caso de la variable satisfacción vital, que se alinea dentro de la "teoría de los lazos fuertes y el marco personal" del sujeto que recoge entre otras cuestiones al efecto positivo de la felicidad y la satisfacción vital sobre la confianza general (Inglehart, 1990; Delhey y Newton, 2003). Lo mismo sucede con el nivel educativo, que es una variable ligada al estatus socioeconómico del individuo y que los estudios citan con frecuencia como factor que auspicia la confianza general (Rothstein y Uslaner, 2005; Knack, 2002; Pena y Sánchez, 2014).

A partir de lo señalado podemos afirmar que los resultados apoyan la siguiente hipótesis:

Hipótesis 4. Entre el capital social individual y capital social general existe una relación bidireccional. Las redes sociales, y en particular los lazos fuertes o "bonding social capital", son determinantes de la confianza social.

Si en el estudio de las correlaciones observamos el vínculo —bidireccional— que se establece entre el capital social individual y el capital social general, en este punto nuestro interés ha sido mostrar la influencia (unidireccional) del primero sobre el segundo, es decir, de las redes sociales en la confianza social. En concreto, nos interesaba probar la repercusión positiva de los lazos fuertes —reflejado en la variable movilización doméstico-expresiva— en la confianza. Nuestros resultados apoyan tal hipótesis. De este modo, la "teoría de los lazos fuertes y el marco personal" encuentra justificación. De igual modo, las otras tres teorías que tratan el origen de la confianza social (la "teoría del condicionante institucional", la "teoría del condicionante cultural" y la "teoría del asociacionismo o *mainstream* del capital social") son apoyadas por los resultados de nuestro análisis.

2.3. Factores explicativos de la confianza general medida por la percepción de probabilidad de oportunismo.

Nuestro segundo análisis de regresión aborda los factores determinantes de la confianza general medida a partir de la variable (V30): "¿Cree Vd. que la mayoría de la gente intentaría aprovecharse de Vd. si tuviera la oportunidad, o que intentaría ser justa?", que utiliza igualmente un sistema de respuesta binario, siendo 1: Se aprovecharía; y 0: No se aprovecharía.

Indican Yamagishi y Yamagishi (1994) que esta pregunta y la V29, empleada en la anterior regresión, no miden lo mismo, con lo que cabe esperar que los determinantes de la confianza así evaluada sean divergentes. En concreto y como explicaremos más adelante, la que empleamos como variable dependiente en esta regresión (percepción de comportamiento oportunista) refleja "la necesidad de ser prudente respecto a los otros" más que una "sinceridad percibida en los otros" que es propia de la pregunta V29 de confianza social.

Plantemos una ecuación similar a la anterior, teniendo ahora como variable dependiente la percepción de comportamiento oportunista.

$$PERCEPOPORT_i = \beta_0 + \beta_1 ASOCINST_i + \beta_2 ASOCEXPRES_i + \beta_3 MOVDOM_i + \beta_4 MOVEXPERT_i + \delta X_i + \varepsilon$$

Donde:

PERCEPOPORT_i es la percepción de oportunismo.

ASOCINST_i es la pertenencia a asociaciones institucionales-seculares.

ASOCEXPRES_i es la pertenencia a asociaciones religioso-expresivas.

MOVDOM_i es la movilización doméstico-expresiva de recursos asociada a la red de lazos fuertes.

MOVEXPERT_i es la movilización experta-instrumental de recursos asociada a la red de lazos débiles.

X_i es un vector de variables sociodemográficas y ambientales.

La tabla 3.11. muestra los resultados de la estimación de varios modelos propuestos.³¹⁹ En el modelo I incluimos todas las variables sociodemográficas y de capital social. Este primer modelo muestra como variables muy significativas en la determinación de la percepción de probabilidad de comportamiento oportunista: la confianza general, la salud física, la salud mental, la nacionalidad y el nivel de estudios. También es significativo el número de hijos. Todas ellas mantienen una relación inversa y previsible con la variable dependiente. La confianza social se muestra muy significativa y tiene un alto coeficiente, lo que resulta lógico pues guarda una importante relación de endogeneidad con la variable dependiente. El signo negativo indica que a mayor confianza social menor es la percepción de comportamiento oportunista que tienen los sujetos. Las variables salud física y salud mental, también son significativas. Contar con un estado personal desfavorable en materia de salud implica una mayor desconfianza hacia el comportamiento de los otros. La nacionalidad es también muy importante, mostrando alta significatividad y un elevado coeficiente; aquellos que tienen nacionalidad extranjera muestran mayor desconfianza hacia los demás individuos. La relevancia que cobran estas tres variables se debe en nuestra opinión a que las personas que ven afectada su salud pierden capital social, lo que hace que reduzcan su interacción social y a su vez la seguridad respecto al control de su entorno, viendo menoscabada la confianza general. Este mismo argumento es aplicable

³¹⁹ Al igual que en la regresión anterior, para comparar los coeficientes de las variables en los sucesivos modelos de la regresión logística, empleamos los valores de la pendiente en la media (figuran entre paréntesis). Asimismo: *Significativo al 0.1, **Significativo al 0.05, ***Significativo al 0.01.

al caso de la nacionalidad. Lo contrario ocurre con el nivel de estudios, que como sucedía en el caso de la confianza social medida por la pregunta (V29) se muestra muy significativa en la determinación de la percepción de probabilidad de oportunismo. Como ya señalamos, el nivel de estudios es un factor relevante en la generación de capital social y confianza general.

En el modelo II eliminamos las variables que guardan una alta multicolinealidad o bien tienen una relación de cuasi identidad (endogeneidad) con la variable dependiente. Expulsamos la confianza general y el nivel de ingresos, permaneciendo los ingresos del hogar, y también eliminamos las variables seguridad residencial y tamaño de municipio que carecen de significatividad. Como consecuencia, aparecen dos nuevas variables significativas: el tiempo de residencia y la seguridad nocturna, junto a las que ya presenta el modelo I.

Los modelos III, IV y V mantienen de forma invariable y con apenas alteración las mismas variables significativas en la determinación de la confianza general. Con objeto de esclarecer su influencia y de buscar nuevas variables explicativas que pudieran estar apantalladas, en el modelo III eliminamos el número de miembros del hogar, la felicidad y los estudios del padre. La primera cuestión se vincula con el número de hijos del hogar y con la movilización doméstico-expresiva, mientras que los estudios del padre se relaciona con los estudios propios y con el nivel de accesibilidad y de movilización experta-instrumental. A efectos de eliminar una posible multicolinealidad, también excluimos la variable felicidad, permaneciendo la satisfacción social. El modelo IV expulsa el estado civil y la actividad laboral, pues estas variables guardan relación con la movilización doméstica y con el nivel de estudios y la movilización experta. En el modelo V expulsamos la edad², permaneciendo la variable edad. La salud física, la salud mental, la percepción de seguridad nocturna, la nacionalidad, el número de hijos y el nivel de estudios son las variables significativas o muy significativas de la confianza general medida por la percepción de probabilidad de comportamiento oportunista.

Tabla 3.11. Variables explicativas de la confianza general (percepción de probabilidad de comportamiento oportunista) (Logit, n = 3400).

	<i>Mod. I</i>	<i>Mod. II</i>	<i>Mod. III</i>	<i>Mod. IV</i>	<i>Mod. V</i>	<i>Mod. VI</i>
const	3.8694(***)	4.0061(***)	4.0850(***)	4,0475(***)	4.0925(***)	3.4210(***)
Tamaño municipio	-0.0171 (-0.0039)					
Tiempo de Residencia	-0.0047 (-0.0011)	-0.0055(*) (-0.0012)	-0.0050(*) (-0.0011)	-0.0052(*) (-0.0012)	-0.0053(*) (-0.0012)	
Confianza general	-1.2734(***) (-0.2820)					
Satisfaccion vital	-0.0071 (-0.0016)	-0.0319 (-0.0074)	-0.0382 (-0.0089)	-0.0321 (-0.0075)	-0.0324 (-0.0076)	
Salud fisica	-0.1071(***) (-0.0248)	-0.1011(***) (-0.0237)	-0.0995(***) (-0.0233)	-0.1036(***) (-0.0243)	-0.1035(***) (-0.0243)	-0.0785(***) (-0.0184)
Salud mental	-0.0770(**) (-0.0178)	-0.0766(**) (-0.0180)	-0.0814(***) (-0.0191)	-0.0801(***) (-0.0188)	-0.0803(***) (-0.0188)	-0.1040(***) (-0.0243)
Seguridad residencial	-0.0127 (-0.0029)					
Seguridad nocturna	-0.1019 (-0.0236)	-0.1894(***) (-0.0444)	-0.1958(***) (-0.0459)	-0.1950(***) (-0.0458)	-0.1948(***) (-0.0457)	-0.1623(***) (-0.0380)
Felicidad	-0.0196 (-0.0045)	-0.0376 (-0.0088)				
Actividad	-0.0574 (-0.0132)	-0.0748 (-0.0175)	-0.0726 (-0.0170)			
Edad	-0.0585 (-0.0135)	-0.0163 (-0.0038)	-0.0163 (-0.0038)	-0.0352 (-0.0082)	-0.0657 (-0.0154)	-0.1145(***) (-0.0268)
Edad2	0.0038 (0.0008)	-0.0073 (-0.0017)	-0.0089 (-0.0020)	-0.0040 (-0.0009)		
Sexo	0.1080 (0.0250)	0.1275 (0.0299)	0.1362 (0.0320)	0.1380 (0.0324)	0.1372 (0.0323)	
Nacionalidad	-0.8195(***) (-0.2005)	-0.7748(***) (-0.1903)	-0.7762(***) (-0.1907)	-0.7703(***) (-0.1893)	-0.7721(***) (-0.1897)	-0.7974(***) (-0.1958)
Hijos	-0.0808(*) (-0.0187)	-0.0794(*) (-0.0186)	-0.0796(*) (-0.0187)	-0.0672(*) (-0.0158)	-0.0668(*) (-0.0157)	
Estado civil	0.0670 (0.0154)	0.1188 (0.0277)	0.1332 (0.0311)			
Numero de miembros hogar	0.0306 (0.0071)	0.0319 (0.0074)				
Ingresos	0.0137 (0.0031)					
Ingresos hogar	-0.0458 (-0.0106)	-0.0510 (-0.0119)	-0.0483 (-0.0113)	-0.0472 (-0.0111)	-0.0463 (-0.0108)	
Nivel estudios	-0.1252(***) (-0.0290)	-0.1884(***) (-0.0442)	-0.1899(***) (-0.0446)	-0.1937(***) (-0.0455)	-0.1934(***) (-0.0454)	-0.1714(***) (-0.0401)
Estudios del padre	-0.0191 (-0.00442)	0.0050 (0.0011)				
Accesibilidad	-0.0294 (-0.0068)	-0.1012 (-0.0237)	-0.1219 (-0.0286)	-0.1237 (-0.0290)	-0.1222 (-0.0287)	-0.1876 (-0.0439)
Mov. domestica	0.0695 (0.0161)	-0.0104 (-0.0024)	-0.0098 (-0.0023)	-0.0120 (-0.0028)	-0.0108 (-0.0025)	0.0510 (0.0119)
Mov. Experta	-0.0829 (-0.0192)	-0.1149 (-0.0269)	-0.0996 (-0.0233)	-0.1004 (-0.0235)	-0.1004 (-0.0235)	-0.1080 (-0.0253)
Asociacionismo secular	0.0920 (0.0213)	-0.0523 (-0.0122)	-0.0481 (-0.0113)	-0.0572 (-0.0134)	-0.0544 (-0.0127)	-0.1367 (-0.0320)
Asociacionismo religioso expr.	-0.1477 (-0.0342)	-0.1681 (-0.0394)	-0.1590 (-0.0373)	-0.1575 (-0.0370)	-0.1589 (-0.0373)	-0.0409 (-0.0096)
Pseudo R ² de Nagelkerke	0,189	0,098	0,099	0,097	0,097	0,074
Pseudo R ² de McFadden	0.1126	0.0562	0.0566	0.0557	0.0557	0.0418
Pseudo R ² correg. de McFadden	0.0929	0.0397	0.0424	0.0429	0.0436	0.0362
Log-veros.	-1217.334	-1319.708	-1330.873	-1332.178	-1332.197	-2078.604
Crit. de Schwarz	2640.665	2815.325	2814.881	2802,179	2794.559	4254.297
Crit. de Akaike	2488.669	2685.415	2701.745	2700,357	2698.394	4181.208
Crit. Hannan-Quinn	2544.398	2733.001	2743.169	2693.030	2737,638	4207.386
% casos corr. pred.	67,1%	64,7%	64,9%	64,6%	64,6%	64,1%

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Finalmente, en el modelo VI nos interesa observar la influencia de las variables de capital social en la determinación de la variable dependiente. Para ello, hemos expulsado del análisis tiempo de residencia, satisfacción vital, sexo, ingresos del hogar y número de hijos, que tenían baja o nula significatividad y podían estar solapándose a las variables de accesibilidad y movilización. En este modelo las variables altamente significativas y con mayor influencia en la percepción de probabilidad de oportunismo son: la nacionalidad, seguida del nivel de estudios, la seguridad nocturna, la edad, la salud mental y la salud física. Las variables de capital social individual, muestran en esta regresión una nula influencia.

En definitiva. El resultado dispar de ambas regresiones, con el empleo de las dos preguntas sobre confianza general (V29 y V30), tiene su explicación, según Yamagishi y Yamagishi (1994, pp. 149-150), en que ambas preguntas no son análogas a efectos del encuestado.³²⁰

Estos autores realizan un análisis factorial con preguntas sobre confianza general y encuentran un primer factor asociado a nuestra pregunta (V29): "En general, ¿diría Vd. que se puede confiar en la mayoría de la gente o que nunca se es lo suficientemente prudente al tratar con los demás?", y un segundo factor asociado a la pregunta (V30): "¿Cree Vd. que la mayoría de la gente intentaría aprovecharse de Vd. si tuviera la oportunidad, o que intentaría ser justa?".

Mientras que la primera cuestión reflejaría "la sinceridad percibida en los otros" (Rotter, 1967), la segunda expresaría "la necesidad de ser cauto respecto a los otros" (Kaplan, 1973), lo que Yamagishi y Yamagishi (1994) llaman "miedo a ser explotado" y resumen como "factor prudencia". Lo que representa este factor —la creencia de que la cautela es necesaria en el contacto con los otros— no es propiamente confianza (*ibid.*, p. 149). Más bien, está vinculado a la forma de actuar ante el potencial riesgo a ser engañado por los demás. Aunque dicha percepción de riesgo y la confianza como rasgo cognitivo están relacionados, parece que hay individuos que confían y que a su vez se desean prudentes. Estos sujetos, tal y como explican Yamagishi y Yamagishi (1994), creen que la mayoría de las personas son de confianza y sin embargo están preparados para hacer frente a una pequeña minoría de potenciales depredadores. Este es el caso de

³²⁰ Zucker (1986) señala que la interrupción de la confianza no necesariamente produce desconfianza. En cambio, se sostiene que la confianza y la desconfianza son diferentes construcciones. (Véase Yamagishi y Yamagishi, 1994, p. 149).

los "cooperadores" que por un lado están dispuestos a confiar en los demás y al mismo tiempo están listos para responder con rapidez a los desertores (Kelley y Stahelski, 1970).

En nuestra opinión, la importancia que cobran las variables salud física, salud mental y nacionalidad en esta segunda regresión que emplea como variable dependiente la pregunta asociada al factor precaución, se debe, como adelantamos con anterioridad, a que todas ellas se asocian con un estado de potencial debilidad frente al otro. Es decir, la mala salud física y mental, de igual modo que el bajo nivel de estudios, la edad y la seguridad nocturna, hacen que la persona se perciba a sí misma como capaz/incapaz frente a su entorno. El hecho de que la variable nacionalidad sea altamente significativa y tenga un coeficiente tan elevado se debe entender en este mismo sentido: el de sentirse disimil al entorno de pertenencia y/o referencia, más aún cuando el nivel de estudios es bajo, y de ese modo percibir superior la probabilidad de que se aprovechen de ti, haciéndose necesario ser cauteloso.

2.4. Factores explicativos del bienestar subjetivo - felicidad.

A continuación realizamos dos nuevas regresiones que emplean como variable dependiente los dos constructos que miden el bienestar subjetivo: la Felicidad y la Satisfacción Vital. Nos interesa observar la capacidad explicativa de las variables independientes propias de capital social individual que hemos obtenido en el ACP; y, más allá de la influencia de las redes sociales de lazos fuertes y débiles, también advertiremos el efecto que ejerce el capital social macro (medido por la "confianza general") en el bienestar subjetivo revelado. Asimismo y en paralelo, analizaremos el comportamiento de las otras variables sociodemográficas que trata la literatura ad hoc.

La primera de las dos regresiones toma como variable dependiente la felicidad, medida por la pregunta (V45) de la Encuesta sobre Capital Social y Desigualdad en España, que dice: En líneas generales, ¿diría Vd. que es... (1) Nada feliz, (2) Poco feliz, (3) Bastante feliz, (4) Muy feliz?

En este caso, empleamos en la regresión un logit ordenado que se basa en la naturaleza ordinal de la variable dependiente *Y* (felicidad), pudiendo tomar más de dos valores dentro de una escala tipo Likert.

Para este propósito, hemos estimado una función de felicidad cuyos componentes principales son los propios de la estructura del capital social individual y un conjunto de

variables sociodemográficas y contextuales. Específicamente, la felicidad del individuo i puede ser definida como sigue:

$$FELIC_i = \beta_0 + \beta_1 ASOCINST_i + \beta_2 ASOCEXPRES_i + \beta_3 MOVDOM_i + \beta_4 MOVEXPERT_i + \delta X_i + \varepsilon$$

Donde:

$FELIC_i$ es la felicidad.

$ASOCINST_i$ es la pertenencia a asociaciones seculares-institucionales.

$ASOCEXPRES_i$ es la pertenencia a asociaciones religioso-expresivas.

$MOVDOM_i$ es la movilización doméstico-expresiva de recursos asociada a la red de lazos fuertes.

$MOVEXPERT_i$ es la movilización experta-instrumental de recursos asociada a la red de lazos débiles.

X_i es un vector de variables sociodemográficas y ambientales.

El modelo I de la tabla 3.12. incluye todas las variables sociodemográficas así como las cinco propias del capital social individual y las dos correspondientes al capital social general. La satisfacción vital muestra una elevada significatividad y un alto coeficiente, lo que sin duda se explica por su relación de endogeneidad con la variable dependiente felicidad. La salud física y sobre todo la salud mental también se muestran significativas o muy significativas, resultando que la valoración del estado personal es determinante a efectos de la felicidad tal y como se recoge en la literatura sobre bienestar subjetivo. Asimismo, la seguridad residencial y la seguridad nocturna son muy significativas, aunque muestran un signo divergente debido a la relación de multicolinealidad existente entre ambas. La alta significatividad y el elevado coeficiente de la variable seguridad nocturna nos indican que la percepción de seguridad en el entorno es muy relevante a la hora de favorecer el bienestar subjetivo. La actividad laboral también es altamente significativa en la determinación de la felicidad; aquellos individuos que trabajan se sienten más felices frente a los que se encuentran en situación de desempleo. El estado civil aparece como un importante determinante de la felicidad. La gente casada o viviendo en pareja es de media mucho más feliz que los que no se encuentran en esta situación. Por último, en este modelo I, la edad y la edad al cuadrado se comportan de modo similar al que describe la teoría sobre bienestar subjetivo. La edad se muestra muy significativa y presenta un elevado coeficiente con signo negativo,

lo que parece predecir que la felicidad de los españoles decrece con los años. La edad también es muy significativa y tiene signo positivo, lo que implica la característica forma de U del bienestar subjetivo en relación con esta variable.

Tabla 3.12. Variables explicativas de la felicidad (Logit ordenado, n = 3400).

	<i>Mod. I</i>	<i>Mod. II</i>	<i>Mod. III</i>	<i>Mod. IV</i>	<i>Mod. V</i>	<i>Mod. VI</i>
Tamaño de municipio	0.0047					
Tiempo de resid	-0.0038	-0.0018				
Confianza general	0.1024	0.2031(*)	0.2017(*)	0.2333(**)	0.2697(***)	0.3496(***)
Percepción de oportunismo	-0.0336					
Satisfacción vital	0.6517(***)					
Salud física	0.0780(**)	0.1765(***)	0.1791(***)	0.1783(***)	0.1827(***)	
Salud mental	0.1778(***)	0.3066(***)	0.3031(***)	0.2984(***)	0.3046(***)	
Seguridad residencial	-0.0822(**)	-0.0115				
Seguridad nocturna	0.4064(***)	0.3402(***)	0.3228(***)	0.3281(***)	0.3627(***)	0.4560(***)
Actividad	0.1844(**)	0.1371	0.1361	0.1101	0.0943	
Edad	-0.9333(***)	-1.0485(***)	-1.0448(***)	-1.125(***)	-1.0463(***)	-1.0762(***)
Sexo	-0.0394	-0.0697	-0.0619			
Nacionalidad	0.1982	0.0799				
Hijos	0.0089	0.0115	0.0109			
Estado civil	0.6315(***)	0.8039(***)	0.8158(***)	0.9150(***)	0.8361(***)	0.8728(***)
Numero hogar	0.0724	0.0512	0.0505	0.0392		
Ingresos	0.0310	0.0233	0.0241	0.0186		
Ingresos del hogar	-0.0485	0.0314	0.0331			
Nivel estudios	0.0457	0.0157	0.0172	0.0398	0.0749(**)	0.1005(***)
Estudios padre	0.0126					
Edad2	0.1172(***)	0.1354(***)	0.1336(***)	0.1427(***)	0.1311(***)	0.1259(***)
Accesibilidad	-0.2152	-0.2620	-0.2560	-0.2765(*)	-0.1320	-0.2664(**)
Mov. Domestica	0.1037	0.2562	0.2675(*)	0.3483(**)	0.2543(**)	0.4301(***)
Mov. Experta	0.1429	0.2829(**)	0.2864(**)	0.3089(**)	0.1479	0.3121(***)
Asociacionismo secular-instit.	0.0880	0.1415	0.1418	0.1525	0.0793	0.1365
Asociacionismo religioso-expres.	0.1843	0.2344(*)	0.2323(*)	0.2331(**)	0.1387	0.2385(**)
cut1	0.7348	-0.8174	-0.8141	-1.1565(**)	-0.9929(**)	-4.1032(***)
cut2	3.9453(***)	1.8083	1.8214	1.5535(***)	1.6402(***)	-1.6581(***)
cut3	8.9818(***)	6.2453	6.2563	6.0249(***)	6.1318(***)	2.4281(***)
Pseudo R ² de McFadden	0,3148	0,2392	0,2395	0,2421	0,2396	0,1858
Pseudo R ² corr. de McFadden	0,3013	0,2279	0,2297	0,2349	0,2349	0,1821
Log-verosimilitud	-1325.109	-1475.078	-1476.485	-1672.408	-2283.362	-2462.995
Criterio de Schwarz	2871.474	3141.014	3120.935	3492.410	4704.141	5039.251
Criterio de Akaike	2708.219	3000.156	2996.969	3382.816	4600.724	4953.990
Crit. de Hannan-Quinn	2768.076	3051.789	3042.409	3422.717	4637.777	4984.528
% casos correct. predichos	74,2%	72,2%	72,2%	72,5%	72,7%	71,3%

*Significativo al 0.1, **Significativo al 0.05, ***Significativo al 0.01

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Los modelo II y III excluyen la variable satisfacción vital, por su relación endógena con la variable dependiente; y tamaño de municipio, estudios del padre, nacionalidad y tiempo de residencia que no son significativas. También expulsa la

seguridad residencial, permaneciendo la seguridad nocturna, y percepción de comportamiento oportunista, manteniendo la confianza social.

Siguiendo el mismo criterio, en el modelo IV expulsamos las variables sexo e hijos, que carecen de significatividad; además, esta última puede implicar cierta multicolinealidad con el número de miembros del hogar y con la movilización doméstico-expresiva. Igualmente eliminamos los ingresos del hogar, dejando la variable ingresos propios. En este modelo se perfilan como variables determinantes de la felicidad alta o moderadamente significativas: la confianza general, la salud física, la salud mental, la seguridad nocturna, la edad y edad², el estado civil, la accesibilidad (con signo negativo), la movilización doméstica, la movilización experta y el asociacionismo expresivo.

El modelo V excluye las variables número de miembros en el hogar e ingresos, que no incrementan su significatividad y pueden estar apantallando el efecto de otras variables como la actividad, la movilización experta-instrumental y la movilización doméstico-expresiva.

Por último, el modelo VI, descarta la variable actividad que no es significativa, y también las variables salud física y salud mental, pues además de establecer cierta endogeneidad con la variable dependiente felicidad, pueden obstruir el efecto que sobre ésta desarrollan la movilización doméstica y la movilización experta.

Las variables, altamente significativas, determinantes de la felicidad en este modelo final son: estado civil, seguridad nocturna, movilización doméstico-expresiva, confianza general, movilización experta-instrumental, accesibilidad (con signo negativo), asociacionismo expresivo, la edad², la edad y el nivel de estudios. Hemos conservado la variable asociacionismo secular ya que aun no siendo significativa, deseamos advertir el comportamiento de las variables ligadas al capital social individual.

En definitiva. Nuestros resultados son acordes con el conjunto de evidencias que presenta la literatura sobre bienestar subjetivo revelado. Hemos observado la alta significatividad de la salud física y mental como variables explicativas de la felicidad, aunque en los sucesivos modelos eliminamos estas variables al generar una probable multicolinealidad con las variables de capital social, y endogeneidad con la propia variable dependiente felicidad. Richard Easterlin (1974) ya apuntó que en los diferentes

estudios sobre bienestar subjetivo la salud se situaba entre las tres primeras variables de relevancia en la determinación de la felicidad.

Asimismo, el estado civil ejerce una marcada influencia, con un coeficiente muy elevado (0.8728(***)). Tal y como hemos señalado en el capítulo teórico, esta variable es un importante determinante del bienestar subjetivo (Stutzer y Frey, 2006; Haller y Hadler, 2006, p. 184; Becchetti et al., 2008; Helliwell y Putnam, 2004; Bartolini y Bilancini, 2010, p. 209; Rodríguez-Pose y Von Berlepsch, 2011). La gente casada reporta de forma generalizada mayor felicidad y satisfacción vital que aquellos que se encuentran solteros, divorciados, separados y viudos. Sin embargo y en este punto, indicamos que hemos dicotomizado la variable estado civil, siendo 1 los casados y viviendo en pareja y 0 el resto: solteros, viudos, divorciados.

El análisis también muestra que el nivel de estudios propios es muy significativo como explicativo de la felicidad. Este resultado es acorde con los diversos estudios (Veenhoven, 1991; Diener et al., 1999; Oswald, 1997; Blanchflower y Oswald, 2004).

Las variables confianza general (0.3496(***)) y seguridad nocturna (0.4560(***)) son altamente significativas en el modelo final, lo que ratifica la relevancia de estos factores en su determinación del bienestar subjetivo expuesta en la explicación teórica que realizamos previamente (Ryan y Deci, 2001, p. 154; Helliwell y Putnam, 2004, p. 1442; Haller y Hadler, 2006; Dolan et al., 2007, p. 104; Bjornskov, 2008; Pena et al., 2013). En consecuencia se pone de manifiesto la implicación que el capital social "macro" (siendo la confianza general *proxy* del mismo) y no solo las redes sociales (capital social "micro"), tiene en la felicidad.

En el segundo capítulo hemos argumentado que las relaciones sociales (bienes relacionales-capital social) constituyen una de las necesidades básicas del individuo (Diener et al., 2003; Haller y Hadler, 2006) y son un determinante principal de la felicidad (véase entre otros Argyle, 2001; Bruni, 2001; Dolan et al., 2007; Pugno, 2007; Bartolini y Bilancini, 2010; Iglesias et al., 2013). La regresión muestra que la variable movilización doméstico-expresiva, vinculada a los lazos fuertes (familia y amigos íntimos) es altamente significativa (0.4301(***)), lo que tiene que ver con su importancia en cuanto escenario donde se producen y se consumen los bienes relacionales. Lo mismo sucede con la movilización experta-instrumental, vinculada a los lazos débiles, con un coeficiente de 0.3121(***), revelando que la interacción con gente más allá de nuestro grupo cercano (conocidos, contactos) también influye de forma notable en la felicidad (Easterlin, 2001; Alesina y Giuliano, 2010).

Por último, el asociacionismo religioso-expresivo es significativo al 5%. Como ya señalamos, este tipo de pertenencia a organizaciones influye positivamente en la felicidad por el protagonismo que en la misma tienen atributos como el altruismo, la gratuidad, la autenticidad y la sociabilidad (Ryan y Deci, 2001; Bruni, 2010). Nuestros resultados no atribuyen relevancia alguna al asociacionismo secular-institucional como determinante de la felicidad; un hecho que se encuadraría en lo expuesto por varios autores (Ellison, 1991; Haller y Hadler, 2006; Bruni y Stanca, 2008, p. 521; Rodríguez-Pose y von Berlepsch, 2012; Pena, Sánchez y Membiela, 2013) que apuntan que la interacción social formal en el seno de organizaciones políticas, profesionales o sindicales (asociaciones tipo Olson) no guardan un vínculo tan claro con el bienestar subjetivo, hallándose en numerosas ocasiones una correlación de tipo negativa.

Por último, podemos afirmar que los resultados de nuestra regresión son acordes con la idea básica que se deriva de la Paradoja de Easterlin, esto es, la ausencia de un vínculo entre el incremento de la renta *per capita* y la evolución del bienestar subjetivo global (Stevenson y Wolfers, 2008; Iglesias, Pena y Sánchez, 2013). La correlación es baja y no significativa entre los ingresos (propios y del hogar) y la felicidad. Ahora bien, el efecto del estatus socioeconómico con lo que engloba (actividad laboral, ingreso) es en parte recogido por la variable "movilización experta-instrumental".

A partir de lo señalado podemos afirmar que los resultados apoyan las siguientes hipótesis planteadas:

Hipótesis 5. Las relaciones expresivas, asociadas al concepto de bien relacional, son determinantes del bienestar subjetivo revelado.

Esto se observa en el análisis de regresión a partir de la alta significatividad y coeficiente de la variable "movilización doméstico-expresiva" que recoge la capacidad efectiva de movilización que tiene el individuo respecto de sus lazos fuertes, que son proveedores principales de recursos expresivos, entre ellos el bienestar subjetivo (felicidad y satisfacción vital).

También se ha observado la influencia positiva que ejercen los lazos débiles (movilización experta-instrumental) y el asociacionismo religioso-expresivo en el bienestar subjetivo. De este modo, encontramos que el conjunto de las redes sociales afecta a la felicidad. En nuestros resultados, la confianza general (capital social

general), que es un activo esencial que media en la interacción social, también es determinante del bienestar.

Hipótesis 6. Sobre el conjunto de las relaciones sociales existe un trade off entre las relaciones instrumentales y las relaciones expresivas. Esto puede constituir una explicación a la Paradoja de Easterlin (baja correlación entre el incremento del ingreso y el bienestar subjetivo global).

Las relaciones expresivas son determinantes del bienestar subjetivo. La Paradoja de la Felicidad alude a la baja correlación entre el incremento del ingreso y el bienestar subjetivo global. Dado que existe un *trade off* (observado en el estudio de las correlaciones así como en el Análisis de Componentes Principales) entre las dos dimensiones de la movilización: la doméstico-expresiva y la experta-instrumental, la inversión en una red tiene un coste en términos de la otra, produciendo en consecuencia una pérdida de bienestar o una compensación respecto al beneficio obtenido por el incremento de la renta y el estatus propio de las relaciones instrumentales.

2.5. Factores explicativos del bienestar subjetivo - satisfacción vital.

Hemos visto que el bienestar subjetivo es medido por dos variables: la felicidad y la satisfacción vital. La última es medida por la pregunta (V45) de nuestra Encuesta de Capital Social, que dice: En una escala de 1 a 10, ¿cómo calificaría Vd. la satisfacción con su vida en general? (El 1 significa "completamente insatisfecho" y el 10 significa "completamente satisfecho"). En este caso y dado que existen 10 tramos, consideraremos esta variable como continua y planteamos una regresión por MCO.

Cabe recordar que la *satisfacción vital* consiste en un juicio cognitivo en el que el individuo "examina las circunstancias de su vida, sopesa la importancia de sus condiciones, y luego evalúa la vida en una escala bipolar, desde la *insatisfacción* hasta la *satisfacción*" (Diener et al. 2003, p. 196; véase también Alhuvia y Friedman, 1998, p. 153). Por lo tanto se diferencia de la felicidad en que aquélla es vista más bien como el resultado de un proceso de evaluación en el que se incluyen nuestras aspiraciones materiales y logros.

De nuevo estimamos una función, en este caso de satisfacción vital, cuyos componentes principales son los pertenecientes al capital social individual, así como un

conjunto de variables sociodemográficas y contextuales. Específicamente, la satisfacción vital del individuo i puede ser definida como sigue:

$$SATISF_i = \beta_0 + \beta_1 ASOCINST_i + \beta_2 ASOCEXPRES_i + \beta_3 MOVDOM_i + \beta_4 MOVEXPERT_i + \delta X_i + \varepsilon$$

Donde:

$SATISF_i$ es la satisfacción vital.

$ASOCINST_i$ es la pertenencia a asociaciones seculares-institucionales.

$ASOCEXPRES_i$ es la pertenencia a asociaciones religioso-expresivas.

$MOVDOM_i$ es la movilización doméstico-expresiva de recursos asociada a la red de lazos fuertes.

$MOVEXPERT_i$ es la movilización experta-instrumental de recursos asociada a la red de lazos débiles.

X_i es un vector de variables sociodemográficas y ambientales.

El modelo I de la tabla 3.13. recoge el conjunto de las variables sociodemográficas de nuestra base de datos, así como las correspondientes al capital social individual y general. En esta exploración inicial las variables seguridad residencial y salud física y mental, del mismo modo que sucedía en la regresión de felicidad, son muy significativas en la determinación de la satisfacción vital. La felicidad también es muy significativa y muestra un elevado coeficiente, lo que sin duda se debe a la relación de endogeneidad que establece con la variable dependiente. El estado civil aparece como importante variable explicativa en este modelo, la gente casada reporta una mayor satisfacción vital. Asimismo, también es relevante la variable ingresos del hogar, mientras que los ingresos propios carecen de significatividad. El tamaño del municipio es significativo al cinco por ciento y muestra signo negativo, lo que implica que la gente que vive en municipios más grandes reporta una menor satisfacción vital. También es inversa la relación de la actividad laboral y el nivel de estudios con la satisfacción vital, ambas significativas al diez por ciento. En este modelo, aquellos que trabajan y los que cuentan con una mayor cualificación educativa reportan una menor satisfacción vital. En cuanto a las variables de capital social individual, son significativas la movilización doméstico-expresiva y la movilización experta-instrumental; los individuos con mayor capacidad de movilización de su capital social, *bonding* y *bridging*, reportan una mayor satisfacción.

Tabla 3.13. Variables explicativas de la satisfacción vital (MCO, n = 3400).

	<i>Mod. I</i>	<i>Mod. II</i>	<i>Mod. III</i>	<i>Mod. IV</i>	<i>Mod. V</i>	<i>Mod. VI</i>
const	0.7567(*)	2.8550(**)	2.9416(***)	2.9389(***)	2.8956(***)	2.9895(***)
Tamaño municipio	-0.0299(**)	-0.0325(**)	-0.0290(*)	-0.0290(*)	-0.0327(**)	-0.0334(**)
Tiempo de residencia	0.0021	0.0021				
Confianza general	0.1692(***)	0.2284(***)	0.2266(***)	0.2268(***)	0.2158(***)	0.2124(***)
Percepción de oportunismo	-0.0135					
Salud física	0.1452(***)	0.1855(***)	0.1859(***)	0.1858(***)	0.2433(***)	0.1805(***)
Salud mental	0.1796(***)	0.2554(***)	0.2427(***)	0.2431(***)	0.1842(***)	0.2442(***)
Seguridad residencial	0.1080(***)	0.1027(***)	0.1083(***)	0.1085(***)	0.1071(***)	0.1099(***)
Seguridad nocturna	-0.1833(***)	-0.1145(**)	-0.1171(**)	-0.1168(**)	-0.1177(**)	-0.1218(**)
Felicidad	1.0560(***)					
Actividad	-0.1154(**)	-0.0867	-0.0868(*)	-0.0870(*)	-0.0898(*)	
Edad	-0.0250	-0.2582(*)	-0.2841(**)	-0.2808(**)	-0.2796(**)	-0.3861(***)
Sexo	-0.0423					
Nacionalidad	-0.1267					
Hijos	0.0048	0.0065	0.0060			
Estado civil	0.2129(***)	0.4076(***)	0.3601(***)	0.3633(***)	0.3689(***)	0.3786(***)
Numero de miembros hogar	-0.0385	-0.0303				
Ingresos	-0.0016	-0.0015				
Ingresos hogar	0.1342(***)	0.1440(***)	0.1426(***)	0.1421(***)	0.1302(***)	0.1211(***)
Nivel estudios	-0.0467(*)	-0.0424	-0.0392	-0.0395		
Estudios padre	0.0150	0.0192				
edad2	0.0085	0.0378(**)	0.0435(**)	0.0433(**)	0.0443(**)	0.0610(***)
Accesibilidad	-0.0566	-0.1199	-0.1361	-0.1367	-0.1555	-0.1650
Mov. Domestica	0.1925(**)	0.2461(**)	0.2480(**)	0.2490(**)	0.2467(**)	0.2451(**)
Mov. Experta	0.1922(**)	0.2596(***)	0.2697(***)	0.2696(***)	0.2605(***)	0.2714(***)
Asociacionismo secular-intit.	0.0275	0.0551	0.0583	0.0581	0.0320	0.0143
Asociacionismo religioso-expr.	0.0291	0.0998	0.1033	0.1039	0.0981	0.1007
R ² corregido	0.3549	0.2541	0.2449	0.2451	0.2447	0.2437
Log-veros	-3506.417	-3689.527	-3775.296	-3775.489	-3776.598	-3778.391
Criterio de Schwarz	7218.830	7554.721	7696.054	7688.783	7683.346	7679.276
Criterio de Akaike	7066.833	7425.053	7588.593	7586.977	7587.197	7588.782
Crit. de Hannan-Quinn	7122.563	7472.576	7627.941	7624.254	7622.403	7621.917

*Significativo al 0.1, **Significativo al 0.05, ***Significativo al 0.01

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

En el modelo II realizamos una primera reducción de variables y eliminamos sexo, nacionalidad y percepción de comportamiento oportunista. Las tres variables carecen de significatividad y la última de ellas guarda una relación de multicolinealidad con la confianza general. También expulsamos la variable felicidad, dada la indicada endogeneidad con la propia variable dependiente, satisfacción vital. En este modelo aparecen como significativas y moderadamente significativas las variables edad y edad².

El comportamiento de la satisfacción vital respecto a la edad presenta la característica forma de U.

El modelo III expulsa el tiempo de residencia que no incrementa su significatividad, y también el número de miembros en el hogar, el nivel de ingresos y los estudios del padre, permaneciendo las variables vinculadas: ingresos del hogar, que aparece como altamente significativa, estudios propios y número de hijos.

En los modelos IV y V excluimos el número de hijos y los estudios propios, que no son significativas y pueden estar apantallando los efectos de otras variables.

Por último, el modelo VI elimina la actividad, quedando como variables alta y moderadamente significativas, por orden de relevancia en su coeficiente: el estado civil, la edad, la movilización experta-instrumental, la movilización doméstico-expresiva, la salud mental, la confianza general, la salud física, la seguridad nocturna, la seguridad residencial, los ingresos del hogar, la edad², el tamaño del municipio y el estado civil. En este último modelo, tres variables de capital social individual, la accesibilidad, el asociacionismo secular-institucional y el asociacionismo religioso-expresivo, carecen de significatividad.

En definitiva. Existe una semejanza entre las variables determinantes de la satisfacción vital respecto de las que lo son de la felicidad. Este es el caso de la confianza y la seguridad residencial, el estado civil, la salud física y mental y de nuevo la movilización experta y la movilización doméstica. La relación de la satisfacción con la edad muestra el típico patrón en forma de U. Por otra parte y a diferencia de lo que sucedía en la regresión de la felicidad, la variable ingresos del hogar cobra relevancia como variable muy significativa; y también gana peso la movilización experta-instrumental. Estas cuestiones son acordes al planteamiento teórico donde expusimos que la satisfacción vital es una integración de diversos dominios de satisfacción: las relaciones con lazos fuertes y débiles, la salud, los ingresos o el hábitat; razón esta última por la que la percepción de seguridad en el entorno y también el tamaño de municipio son relevantes en la determinación del bienestar subjetivo. En resumen, la satisfacción vital, como señalamos en el capítulo II, implica una evaluación a más largo plazo que la felicidad y dentro de la misma influyen cuestiones de índole más diverso.

IV. CONCLUSIONES

Enumeraremos las principales conclusiones de la presente tesis siguiendo la misma estructura lógica planteada en el texto.

1. Los supuestos en los que se basa la teoría económica tradicional adolecen de realismo antropológico y se asientan en una simplificación del comportamiento humano. El paradigma dominante neoclásico se fundamenta en la concepción de un individuo utilitarista, racionalista, materialista, neutral en términos de valores, individualista y maximizador de su propio interés; figura a la que se conoce con el nombre de *homo oeconomicus*. Este modelo, útil a efectos de estilización teórica y tratamiento matemático, entraña sin embargo múltiples inconvenientes al conducir a la economía hacia el aislacionismo y expulsar del estudio importantes dimensiones sociales del hombre propias de la racionalidad no instrumental.

El hecho económico no es neutral ni independiente del contexto sociocultural en el que opera. Lo social y lo ético influyen en el comportamiento económico de una forma compleja y bidireccional. Las fuerzas del mercado son sociales y por esta razón en toda valoración económica subsiste una valoración sociomoral. Existen diversas propuestas de integración (o imbricación) de lo económico y lo sociocultural. Entre ellas: la sociología de la elección racional, la sociología de la economía, la economía neoinstitucional, la socioeconomía, y la teoría del capital social.

2. Junto al concepto de "capital humano", referido a las capacidades y conocimientos, el concepto "capital social", referido a las estructuras relacionales y otros atributos sociales, completa el análisis de dotaciones que presenta el hecho económico, tradicionalmente ligado al "capital físico" y al "capital natural". El capital social es un concepto paraguas que sirve para aglutinar el problema del *embeddedness*, es decir la imbricación entre lo social y lo económico.

3. El capital social es un concepto discutido. Un análisis de las definiciones nos lleva a distinguir entre: 1) Perspectiva individualista: *El capital social es un "recurso individual" que consiste en las redes de relaciones del sujeto focal y en sus recursos instrumentales y expresivos asociados.* 2) Perspectiva comunitaria: *El capital social es un "recurso comunitario", es decir un conjunto de atributos y propiedades presentes en la estructura social que facilitan el funcionamiento y la acción colectiva.* 3) Perspectiva macrosocial: *El capital social es un "recurso macrosocial y macroinstitucional" que*

descansando en aspectos como el civismo y la confianza social favorece el funcionamiento de la economía y de la sociedad en general.

El capital social presenta tres dimensiones: la "estructural" (redes sociales en las que se inserta el individuo), la "cognitiva" (normas y valores) y la "relacional" (confianza particular y general). Este carácter multidimensional dificulta el establecimiento de un único sistema de medición.

4. A partir de las definiciones podemos estudiar la clasificación del capital social en razón de la intensidad y frecuencia relacional. El *bonding social capital* engloba la red de lazos fuertes del sujeto focal (familia, amigos, círculo social próximo). El *bridging social capital* alude a la red de lazos débiles del individuo (conocidos, colegas, contactos). En cambio, el *linking social capital* se refiere a las relaciones entre los individuos o los grupos de individuos con las instituciones y cualquier forma de autoridad.

5. La literatura presenta un agujero teórico crucial, derivado de la disonancia que provoca el doble concepto de capital social. Una de las mayores controversias es la que opone el capital social como recurso individual al capital social como un atributo colectivo de las sociedades. La relación entre el capital social individual y general, o lo que es lo mismo, el engranaje entre sus dimensiones micro y macro, constituye uno de los grandes pozos de la teoría. El capital social individual atañe a la dimensión micro y se define como el conjunto de atributos personales y redes de acceso que facilitan a los individuos la consecución de objetivos de mercado y no mercado, fruto de la interacción con otros individuos. Mientras que el capital social general se centra en los aspectos "macrosociales" y los campos habituales de análisis son la confianza general, la integración social, el civismo, la cohesión, la solidaridad o la participación social.

6. Nan Lin (1999b) plantea un modelo explicativo de la desigualdad en las dotaciones de capital social individual, que nos permite analizar la relación entre el capital social individual y el capital social general. El modelo de Lin, que ampliamos y contrastamos, está estructurado en tres bloques: Precusores de desigualdad, capitalización y efectos. Desde la perspectiva de este autor es preciso determinar los fundamentos micro del capital social, esto es los efectos de las redes sociales en la

obtención de recursos instrumentales, expresivos y macrosociales. En suma, el capital social individual facilita la reducción de los costes de transacción.

7. Entre los efectos instrumentales están: la movilidad social y el estatus, la difusión del conocimiento, la acción colectiva y la educación. En el ámbito expresivo se identifican cuatro tipos de retornos: la salud física, la salud mental, la satisfacción vital y la ayuda recíproca y/o solidaridad. Dentro del retorno macrosocial podemos hablar de: cohesión social, lucha contra la desigualdad, desarrollo económico, bienestar social, civismo y confianza social.

8. El capital social también comporta riesgos de diversa índole. Ciertas expresiones de capital social pueden tener consecuencias negativas en razón del particularismo de las normas y las redes sociales (perjuicio a la actividad colectiva, daño a la confianza social, corrupción, crimen organizado, exclusión, clientelismo, ineficiencia económica). A esto lo denominamos "capital social negativo" o *bad social capital*. A título de ejemplo es el caso de la mafia.

9. El capital social tiene una influencia en las esferas del bienestar y la felicidad individual, que se produce a través de dos vías: (a) El capital social mejora las condiciones socioeconómicas objetivas de los sujetos, afectando de este modo a su bienestar. (b) El capital social se basa en redes de relaciones interpersonales, siendo la sociabilidad una dimensión necesaria de todo ser humano.

10. La teoría económica tradicional, basada en el individualismo metodológico y la racionalidad instrumental, encuentra serias dificultades para dar una explicación a cuestiones tales como la creciente insatisfacción de los individuos en las sociedades prósperas o la falta de significatividad de la variable ingreso para la felicidad.

La noción de "bien relacional" se encuadra en el análisis del valor intrínseco que proveen las relaciones interpersonales (capital social). La inclusión de este concepto favorece la incorporación de la sociabilidad dentro del estudio del hecho económico. Denominamos bienes relacionales a la "dimensión comunicativo/afectiva y no instrumental de las relaciones interpersonales", y podemos identificarlos con la dimensión expresiva del capital social. La amistad, el amor mutuo y el compromiso

civil, el sentimiento de pertenencia a un grupo y la identidad son algunos ejemplos de bienes relacionales.

11. Las características distintivas de los bienes relacionales son: a) Presentan propiedades de bien; b) No coinciden con la relación en sí misma; c) Suponen reciprocidad; d) Implican simultaneidad; e) Exigen motivacionalidad o autenticidad; f) Son un caso particular de bien público local; g) Son vulnerables o frágiles.

Los bienes relacionales son simultáneamente un activo, un producto y un condicionante del capital social. Al mismo tiempo pueden tener tanto efectos instrumentales como expresivos.

12. La felicidad es el objetivo último de toda acción humana. Para las dos tradiciones clásicas (la latina y la inglesa) existía un vínculo general entre felicidad y sociedad cooperativa; integrando las virtudes y las relaciones interpersonales en el estudio de la economía. El utilitarismo benthaniano, desarrollado metodológicamente por Jevons y Edgeworth, supone una doble reducción: la felicidad es reducida al placer y éste es equiparado con la "utilidad". De este modo, desaparece la distinción entre "felicidad" y "renta". Numerosos economistas han seguido la vía de la simplificación, empleando de manera indistinta las expresiones *felicidad*, *bienestar subjetivo*, *satisfacción*, *calidad de vida*, *utilidad* y *bienestar*.

El interés por el tema de la "felicidad" (*happiness economics*) se debe a un hecho paradójico (la Paradoja de Easterlin): la falta de significatividad entre el incremento del ingreso y la evolución del bienestar subjetivo global. Esta paradoja pone en cuestión un supuesto básico de la microeconomía, la no saciabilidad.

13. Debido a los problemas de cuantificación de la felicidad individual, diversos autores establecen, como vía de simplificación, una identidad entre la felicidad y el bienestar subjetivo revelado (BSR) o satisfacción expresada (mediante autoreporte); consistiendo el último en un estado de bienestar general y permanente que incluye componentes "afectivos" (emociones, estados de ánimo, placer) y "cognitivos" (objetivos y valores, juicio retrospectivo sobre la vida).

Podemos desglosar cuatro grandes bloques de determinantes del bienestar subjetivo revelado: características personales, entorno socioeconómico, entorno cultural

y entorno institucional. La economía ha puesto su atención solo en una parte de los determinantes de entorno socioeconómico.

14. La "Paradoja de la Felicidad" se puede formular como sigue. "Si bien las personas de mayor ingreso tienden a ser más felices que las de menor ingreso, esto no necesariamente quiere decir que un incremento en el ingreso genera una mayor felicidad, en especial cuando dicho aumento no es generalizado. A modo de simplificación, la paradoja consiste en la ausencia de un vínculo entre el incremento de la renta *per capita* y la evolución del bienestar subjetivo global."

15. Se han propuesto cuatro teorías explicativas. Dos de ellas son relativistas (la "teoría de la posición relativa" y la "teoría de la adaptación"). Junto a ellas la "teoría de la personalidad" y la "teoría de la utilidad marginal decreciente de la renta" ofrecen explicaciones incompletas de la Paradoja de Easterlin. Frente a estas, los *bienes relacionales* pueden suponer una hipótesis alternativa en tanto que presentan una decisiva influencia en el bienestar subjetivo revelado y una evolución diversa a la de la renta en algún caso potencialmente conflictiva. Esta última no se trata de una hipótesis excluyente de las anteriores.

16. El *trade off* entre la preocupación por el ingreso y el tiempo dedicado a las relaciones interpersonales es el eje teórico de la hipótesis relacional a la "Paradoja de la Felicidad". Los sujetos no dejan de percibir que, a causa de la adaptación hedónica y de la pugna social, las aspiraciones se modifican en función de las circunstancias efectivas; por lo que dedican una cantidad de tiempo desproporcionada a la obtención de objetivos monetarios, a expensas de otros bienes de carácter no material (la vida familiar y la salud...). De este modo, a pesar del crecimiento del estándar de vida material, la expulsión del componente relacional implica que el bienestar subjetivo se vea perjudicado, incluso sobrepasando el potencial efecto positivo de la subida de la renta.

Los individuos sobrevaloran los bienes de confort, sin darse cuenta que los bienes relacionales están menos sujetos a la adaptación, a las aspiraciones y a la comparación social. Subestiman la utilidad relacionada con la satisfacción del consumo de necesidades intrínsecas (tiempo gastado con la familia y amigos o en *hobbies*), y en cambio sobrevaloran las características relacionadas con la satisfacción del consumo de los deseos extrínsecos (ingreso y status).

17. En el bloque empírico nos hemos apoyado en el estudio de los resultados de la Encuesta sobre Capital Social y Desigualdad en España desarrollada por el grupo OSIM (2011) sobre una muestra de 3.400 entrevistas personales. A partir de ésta analizamos la estructura y dimensión de las redes relacionales y sus determinantes contextuales, así como los efectos que generan. ***Los resultados empíricos nos han permitido en conjunto contrastar y completar el Modelo de Lin y al mismo tiempo contrastar la hipótesis relacional de la Paradoja de Easterlin.***

18. Partiendo del Modelo de Lin, hemos abordado los factores precursores y las fuentes que afectan a la configuración del capital social individual como del capital social general. Hemos planteado que:

Hipótesis 1. El capital social sigue la lógica de los procesos inversores y por tanto está condicionado por la rentabilidad esperada. En este sentido, diversos condicionantes contextuales afectan al capital social individual, medido por la red social del sujeto focal, y al capital social general medido por el nivel de confianza social.

Tal y como hemos visto en el estudio descriptivo y en el Análisis de Componentes Principales realizado sobre los resultados de la encuesta, la accesibilidad y la movilización del capital social se correlacionan con variables como el nivel de estudios, la actividad laboral y el nivel de ingresos, el hábitat de residencia, la confianza social, la percepción de seguridad residencial o el número de miembros del hogar. En este sentido, todas ellas son condicionantes contextuales-culturales que afectan a la percepción del retorno de la inversión realizada en capital social, esto es: influyen en el proceso inversor del capital social individual, potenciando o disminuyendo la rentabilidad esperada del mismo.³²¹ Asimismo y como vimos en el análisis de regresión, esas mismas variables afectan a la configuración del capital social general, que es también influido por redes sociales de distinta naturaleza (lazos fuertes, lazos débiles y asociacionismo).

19. Igualmente, en el estudio de la red social (capital social individual) habíamos señalado que no es lo mismo tener acceso a los lazos sociales que poder movilizar los recursos tangibles e intangibles asociados a los mismos. Hemos planteado que:

³²¹ A pesar de que en varios de estos casos el vínculo establecido es bidireccional.

Hipótesis 2. En el proceso de capitalización del capital social se debe diferenciar entre el acceso a los recursos imbricados en la red de lazos personales (accesibilidad) y la capacidad para movilizarlos efectivamente (movilización).

Como hemos visto en el Análisis de Componentes Principales, la accesibilidad se comporta de modo diferente a la movilización. La accesibilidad obra como la expansión del conjunto de relaciones y se trata consecuentemente de un único círculo con un radio más o menos amplio en el cual no existen conflictos entre redes sociales. Mientras que la movilización presenta distinta estructura. En ésta existen dos dimensiones, lo que significa que opera diferente dependiendo de las redes sociales y recursos implicados. Ambas dimensiones son independientes e incluso pueden presentar conflicto, como hemos visto en el análisis de correlación.

20. Asimismo, nuestro interés había sido profundizar en la estructura interna de la red de relaciones y estudiar si estamos ante una única forma de inversión o si existen diversos sistemas de redes con diferente tipo de recursos imbricados. En este sentido, planteamos que:

Hipótesis 3. La estructura de la movilización del capital social distingue entre la movilización de recursos expresivos y la movilización de recursos instrumentales. Ambos proceden de redes distintas ligadas respectivamente al "bonding" y al "bridging social capital".

Este modo divergente en el que opera la movilización confirma la existencia de dos tipos de redes con diferentes recursos asociados, tal y como apunta la teoría y nuestro modelo general del capital social. Por un lado se sitúa la red doméstica o de lazos fuertes (*bonding social capital*) asociada a recursos de naturaleza más expresiva. Por el otro se establece la red experta de lazos débiles (*bridging social capital*) asociada a recursos de naturaleza más instrumental.

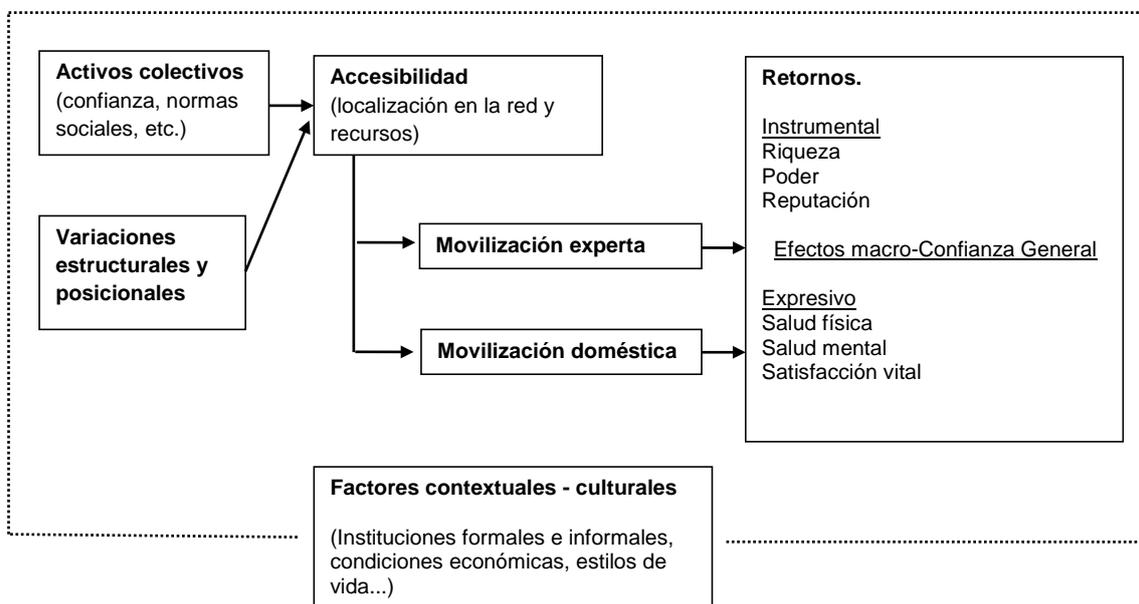
21. También, uno de nuestros objetivos había sido estudiar la interrelación entre el capital social individual y el capital social general, es decir el vínculo entre las dimensiones micro y macro del capital social. Hemos planteado que:

Hipótesis 4. Entre el capital social individual y el capital social general existe una relación bidireccional. Las redes sociales, y en particular los lazos fuertes o "bonding social capital", son determinantes de la confianza social.

Si en el estudio de las correlaciones observamos el vínculo —bidireccional— que se establece entre el capital social individual y el capital social general, en este punto nuestro interés ha sido mostrar la influencia (unidireccional) del primero sobre el segundo, es decir, de las redes sociales en la confianza social. En concreto, nos interesó probar la repercusión positiva de los lazos fuertes —reflejado en la variable movilización doméstico-expresiva— en la confianza. Nuestros resultados apoyan esta hipótesis. De este modo, la "teoría de los lazos fuertes y el marco personal" encuentra justificación. De igual manera, las otras tres teorías que tratan el origen de la confianza social, la "teoría del condicionante institucional", la "teoría del condicionante cultural" y la "teoría del asociacionismo o *mainstream* del capital social", son apoyadas por los resultados de nuestro análisis.

En conjunto, nuestro análisis permite contrastar y corregir el modelo propuesto inicialmente por Lin (1999b) (véase esquema 1.11).

Esquema 1.11. Modelo general del capital social. Operatividad del "capital social individual" y su vínculo con el "capital social general".



Fuente: Elaboración propia a partir de Lin (1999b).

A partir del Modelo de Lin (1999b) hemos contrastado los precursores de la capitalización de las redes sociales individuales, al igual que la distinción entre accesibilidad y movilización. No obstante, Lin no considera la distinción entre movilización doméstico-expresiva y experta-instrumental. Estas redes tienen

determinantes distintos, generan efectos distintos y pueden estar en conflicto. La confianza general depende tanto de una como de la otra.

En lo relativo a la explicación relacional de la Paradoja de Easterlin:

22. Uno de los efectos del capital social consiste es su influencia en las esferas de la felicidad y la satisfacción vital; donde la red doméstico-expresiva y la red experta-instrumental juegan un diferente papel. Hemos planteado que:

Hipótesis 5. Las relaciones expresivas, asociadas al concepto de bien relacional, son determinantes del bienestar subjetivo revelado.

Esto se observa en el análisis de regresión a partir de la alta significatividad y coeficiente de la variable "movilización doméstico-expresiva" que recoge la capacidad efectiva de movilización que tiene el individuo respecto de sus lazos fuertes, que son proveedores principales de recursos expresivos, entre ellos el bienestar subjetivo (felicidad y satisfacción vital).

También se ha observado la influencia positiva que ejercen los lazos débiles (movilización experta-instrumental) y el asociacionismo religioso-expresivo en el bienestar subjetivo. De este modo, encontramos que el conjunto de las redes sociales afecta a la felicidad. En nuestros resultados, la confianza general (capital social general), que es un activo esencial que media en la interacción social, también es determinante del bienestar.

23. Hemos visto que el *bonding* y el *bridging* son divergentes tanto en estructura como en recursos. La conexión o intercambio entre ambas dimensiones puede tener un efecto sobre el bienestar subjetivo. Hemos planteado que:

Hipótesis 6. Sobre el conjunto de las relaciones sociales existe un trade off entre las relaciones instrumentales y las relaciones expresivas. Esto puede constituir una explicación a la Paradoja de Easterlin (baja correlación entre el incremento del ingreso y el bienestar subjetivo global).

Las relaciones expresivas son determinantes del bienestar subjetivo. La Paradoja de la Felicidad alude a la baja correlación entre el incremento del ingreso y el bienestar subjetivo global. Dado que existe un *trade off* (observado en el estudio de las correlaciones así como en en Análisis de Componentes Principales) entre las dos dimensiones de la movilización: la doméstico-expresiva y la experta-instrumental, la inversión en una red tiene un coste en términos de la otra, produciendo en consecuencia

una pérdida de bienestar o una compensación respecto al beneficio obtenido por el incremento de la renta y el estatus propio de las relaciones instrumentales.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- ABERCROMBIE, N., S. HILL y B. TURNER (1986): *Diccionario de Sociología*, Madrid: Cátedra.
- ABRAMOVITZ, M. (1959): "The welfare interpretation of secular trends in national income and product". En HALEY, B. F., M. ABRAMOVITZ, A. ALCHIAN y K. J. ARROW: *The allocation of economic resources: Essays in honor of Bernard Francis Haley*, Stanford, California: Stanford University Press.
- ADAM, F. y B. RONCEVIC (2003): "Social capital: Recent debates and research trends", *Social Science Information*, vol. 42, n.º 2, pp. 155-183.
- ADLER, P. A. y S. W. KWON (2002): "Social capital: Prospects for a new concept", *The Academy of Management Review*, vol. 27, n.º 1, pp. 17-40.
- AHN, T. K. y E. OSTROM (2008): "Social capital and collective action". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH, G. WOLLEB (eds.): o. c., pp. 70-100.
- AHUVIA, Aaron C. (2002): "Individualism/collectivism and cultures of happiness: a theoretical conjecture on the relationship between consumption, culture and subjective well-being at the national level", *Journal of Happiness Studies*, n.º 3, pp. 23-36.
- AHUVIA, Aaron C. y Douglas C. FRIEDMAN (1998): "Income, consumption and subjective well-being: Toward a composite macromarketing model", *Journal of Macromarketing*, vol. 18, n.º 2, pp. 153-168.
- AKERLOF, George A. y R. E. KRANTON (2010): *Identity Economics: How our identities shape our work, wages, and well-being*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- ALCHIAN, A. (1987): "Property rights". En EATWELL, J., M. MURRAY y P. NEWMAN (comps.): *The New Palgrave. Dictionary of Economics*, Londres: Macmillan.
- ALESINA, A. y E. LA FERRARA (2000): *The determinants of trust*, Working Paper, n.º 7621, National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge (MA).
- ALESINA, A., R. DI TELLA y R. MACCULLOCH (2004): "Inequality and happiness: Are europeans and americans different?", *Journal of Public Economics*, n.º 88, pp. 2009-2042.

ALESINA, A. y P. GIULIANO (2010): "The power of the family", *Journal of Economic Growth*, vol. 15, n.º 2, pp. 93-125.

ÁLVAREZ DE LUNA, A. y J. ÁLVAREZ DE LUNA (1986): *Diccionario Rioduero de Antropología Cultural*, Madrid: Ediciones Rioduero.

AMEMIYA T. (1981): "Qualitative response models: A survey", *J. Econ. Lit.*, vol. 19, pp. 1483-536.

AMON, Jesús: *Estadística para psicólogos* (1), Madrid: Ediciones Pirámide, S. A.

ANHEIER, H. K. (2001): "Measuring Global Civil Society". En ANHEIER, Helmut K., Marlies GLASIUS y Mary KALDOR (eds.): *Global Civil Society*, Oxford: Oxford University Press.

ANTOCI, A., P. L. SACCO y P. VANIN (2002): *On the possible conflict between economic growth and social development*. Ponencia presentada en la Conference "Il valore economico delle relazioni impersonali", Milano-Bicocca (Septiembre, 2002), Milán, Italia.

ANTOCI, A., F. SABATINI y M. SODINI (2010): *See you on Facebook: The effect of social networking in human interaction*, MPRA Paper, n.º 27661, Munich.

ARGYLE, M. (1999): "Causes and correlates of happiness". En KAHNEMAN, D., E. DIENER y N. SCHWARTZ (eds.): *Well-being: The foundations of hedonic psychology*, pp. 353-373, New York, US: Russell Sage.

ARGYLE, Michael (2001): *The psychology of happiness*, East Sussex: Routledge.

ARGYLE, M. y M. MARTIN (1991): "The psychological causes of happiness". En STRACK, F., M. ARGYLE, N. SCHWARZ (eds.): *Subjective well-being: An interdisciplinary perspective*, pp. 77-100, Elmsford, NY: Pergamon Press.

ARROW, K. (2000): "Observations on social capital". En DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN (eds.): *Social capital: A multifaceted perspective*, Washington: World Bank.

ATRIA, R. (2003): "Capital social: concepto, dimensiones y estrategias para su desarrollo". En ATRIA, R., Marcelo SILES, Irma ARRIAGADA, Lindon J. ROBISON, y Scott WHITEFORD: o. c., pp. 581-590.

ATRIA, R., Marcelo SILES, Irma ARRIAGADA, Lindon J. ROBISON, y Scott WHITEFORD (2003): *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: En busca de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile: CEPAL.

- AYALA ESPINO, J. (2005): *Instituciones y economía: Una introducción al neoinstitucionalismo económico*, México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- ARISTÓTELES (2004): *Ética a Nicómaco*, Madrid: Alianza Editorial.
- ARROW, K. J. (2000): "Observations on social capital". En DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN (eds.): o. c., pp. 3-5.
- BACHARACH, Michael y Diego GAMBETTA (1997): *Trust in signs*, Working Paper, Russell Sage Foundation, New York City.
- BAKER, W. E. (1990): "Market networks and corporate behavior", *American Journal of Sociology*, vol. 96, n.º 3, pp. 589-625.
- BANFIELD, Edward (1958): *The moral basis of a backward society*, Chicago: Free Press.
- BANKSTON, Carl L. y Min ZHOU (2002): "Social capital as process: The meanings and problems of a theoretical metaphor?", *Sociological Inquiry*, vol. 72, n.º 2, pp. 285-317.
- BARR, Nicholas (2001): *The welfare state as a piggy bank: information, risk, uncertainty, and the role of the State*, Oxford and New York: Oxford University Press.
- BARRE, Raymond (1977): *Economía Política*, Barcelona: Seix y Barral Hnos., S. A.
- BARRO, R. (1997): *Determinants of economic growth: A cross-country empirical study*, Cambridge: The MIT Press Massachusetts Institute of Technology.
- BARRO, Robert J. y Rachel M. MCCLEARY (2003): "Religion and economic growth", *American Sociological Review*, n.º 68, pp. 760-781.
- BARRO, Robert J. y Rachel M. MCCLEARY (2006): "Religion and political economy in an international panel", *Journal for Scientific Study of Religion*, n.º 45, pp. 149-175.
- BARTOLINI, Stefano (2007): "Why are people so unhappy? Why do they strive so hard for money? Competing explanations of the broken promises of economic growth". En
- BARTOLINI, S. y E. BILANCINI (2010): "If not only GDP, what else? Using relational goods to predict the trends of subjective well-being", *International Review of Economics*, vol. 57, n.º 2, pp. 199-223.
- BECCHETTI, L., A. PELLONI y F. ROSSETTI (2008): *Relational goods, sociability, and happiness*, Working Paper, n.º 39, Department of Communication, University of Teramo, Teramo.

BECCHETTI, L., G. TROVATO y D. A. LONDONO (2011): "Income, relational goods and happiness", *Applied Economics*, vol. 43, n.º 3, pp. 273-290.

BECKER, Gary (1957): *The economics of discrimination*, Chicago: University of Chicago Press.

BECKER, Gary (1974): "A theory of social interactions", *Journal of Political Economy*, vol. 82, n.º 6, pp. 1063-1093.

BECKER, Gary (1976): *The economic approach to human behaviour*, Chicago: University of Chicago Press.

BECKER, Gary (1981): "Altruism in the family and selfishness in the market place", *Economica, New Series*, vol. 48, n.º 189, pp. 1-15.

BECKER, Gary (1987): *Tratado sobre la familia*, Madrid: Alianza Universidad.

BELLIVEAU, M. A., C. A. O'REILLY, y J. B. WADE (1996): "Social capital at the top: Effects of social similarity and status on CEO compensation", *Academy of Management Journal*, vol. 39, n.º 6, pp. 1568-1593.

BENTHAM, Jeremy (1907 [1789]): *Introduction to the principles of morals and legislation*, Oxford: Clarendon Press.

BJØRNSKOV, C. (2008): "Social capital and happiness in the United States", *Applied Research Quality Life*, vol. 3, n.º 1, pp. 43-62.

BJØRNSKOV, Christian y Gert Tinggaard SVENDSEN (2003): *Measuring social capital – Is there a single underlying explanation?*, Working Paper, n.º 5, Department of Economics, University of Aarhus, Aarhus School of Business.

BLANCHFLOWER, D. G. y A. J. OSWALD (2004): "Well-being over time in Britain and the USA", *Journal of Public Economics*, n.º 88, pp. 1359-1386.

BLÁZQUEZ CARMONA, F., A. DEVESA DEL PRADO y M. CANO GALINDO (1999): *Diccionario de términos éticos*, Estella: Verbo Divino.

BORDIEU, Pierre (1986): *The forms of capital*. En RICHARDSON, J. (ed.): *Handbook of theory and research for the sociology of education*, pp. 241-258, New York: Greenwood.

BOULDING, Kenneth (1973): *The economy of love and fear: A preface to grants economics*, Belmont, CA: Wadsworth Publishing Company.

- BOWLES, S. y H. GINTIS (2002): "Social capital and community governance", *The Economic Journal*, vol.º 112, pp. 419-436.
- BOXMAN, E. A. W., P. M. DE GRAAF y H. D. FLAP (1991): "The impact of social and human capital on the income attainment of dutch managers", *Social Networks*, vol. 13, pp. 51-73.
- BRADBURN, N. M. (1969): *The structure of psychological well-being*, Chicago: Aldine.
- BREHM, J. y W. RAHN (1997): "Individual-level evidence for the causes and consequences of social capital", *American Journal of Political Science*, n.º 41, pp. 999-1023.
- BREWER, Gene A. (2003): "Building social capital: civic attitudes and behavior of public servants", *Journal of Public Administration Research and Theory*, n.º 13, pp. 5-26.
- BRICKMAN, P. y D. T. CAMPBELL (1971): "Hedonic relativism and planning the good society". En APLEY, M. H. (ed.): *Adaptation-level theory: A symposium*, pp. 287-302, New York: Academic Press.
- BRINTON, M. C. y V. NEE (eds.) (2001): *The New Institutionalism in Sociology*, Stanford: Stanford University Press.
- BRUNI, L. (coord.) (2001): *Economía de Comunción*, Madrid: Editorial Ciudad Nueva.
- BRUNI, L. (2007): "The 'technology of happiness' and the tradition of economic science". En BRUNI, L. y P. L. PORTA: o. c., pp. 24-53.
- BRUNI, L. (2008): *El precio de la gratuidad*, Madrid: Editorial Ciudad Nueva.
- BRUNI, L. (2010): "The happiness of sociality. Economics and Eudaimonia: A necessary encounter", *Rationality and Society*, vol. 22, n.º 4, pp. 383-406.
- BRUNI, Luigino y Pier Luigi PORTA (2007) (eds.): *Handbook of Economics of the Happiness*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- BRUNI, L. y L. STANCA (2007): "Watching alone: Relational goods, television and happiness", *Journal of Economic Behaviour & Organization*, vol. 65, n.º 3-4, pp. 506-528.
- BUBOLZ, Margaret M. (2001): "Family as a source, user, and builder of social capital", *Journal of Socio-Economics*, n.º 30, pp. 129-131.

- BUCHMANN, Claudia (2002): "Getting ahead in Kenya: social capital, shadow education and achievement", *Research in Sociology of Education*, n.º 13, pp. 133-159.
- BURT, R. (1992): *Structural holes: The social structure of competition*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- CABRILLO, Francisco (1996): *Matrimonio, familia y economía*, Madrid: Minerva Ediciones.
- CAMARERO RIOJA, L., Alejandro ALMAZÁN LLORENTE y Beatriz MAÑAS RAMÍREZ (2015): "Regresión Logística: Fundamentos y aplicación a la investigación sociológica", Departamento de Sociología I, UNED.
- CAMERON, R. y L. NEAL (2005): *Historia económica mundial: Desde el Paleolítico hasta el presente*, 4.ª edición, Madrid: Alianza Editorial.
- CAMPBELL, K. E., P. V. MARSDEN y J. S. HURLBERT (1986): "Social resources and socioeconomic status", *Social Networks*, vol. 8, n.º 1.
- CANTRIL, H. (1965): *The pattern of human concern*, New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- CARR, Alan (2004): *Positive psychology*, London: Brunner-Routledge.
- CARUSO, R. (2011): "Crime and sport participation: evidence from Italian regions over the period 1997-2003", *The Journal of Socio-Economics*, n.º 40, pp. 455-463.
- CASTELLANOS, Pablo, J. A. PENA LÓPEZ y J. M. SÁNCHEZ SANTOS (2013): "Capital social individual y desigualdades en el mercado de trabajo en España". En VEIRA VEIRA, J. L. (coord.): o. c., pp. 53-66.
- CASTIGLIONE, D. (2008): "Introduction: Social capital between community and society". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH y G. WOLLEB (eds.): o. c., pp. 555-567.
- CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH y G. WOLLEB (eds.) (2008): *The handbook of social capital*, New York: Oxford University Press.
- CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH y G. WOLLEB (eds.) (2008): "Social capital's fortune: An introduction". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH y G. WOLLEB (eds.): o. c, pp. 1-12.
- CAULEY, Jon y Todd SANDLER (1980): "A general theory of interpersonal exchange", *Public Choice*, vol. 35, n.º 5, pp. 587-606.

CHACÓN, J. y J. BESTARD (dirs.) (2011): *Familias: Historia de la sociedad española (Del final de la edad media a nuestros días)*, Madrid: Editorial Cátedra.

CHANDLER, A. (1973): "Decision making and modern institutional change", *The Journal of Economic History*, vol. 23, n.º 1.

CHEONG, P. H., R. EDWARDS, H. GOULBOURNE y J. SOLOMOS (2007): "Immigration, social cohesion and social capital: A critical review", *Critical Social Policy*, vol. 27, n.º 1, pp. 24-49.

CHILLEMI, O. y B. GUI (1997): "Team human capital and worker mobility", *Journal of Labor Economics*, vol. 15, n.º 4, pp. 567-585.

CLARK, A. y A. OSWALD (1994): "Unhappiness and unemployment", *The Economic Journal*, vol. 104, n.º 424, pp. 648-659.

COASE, R. (1937): "The nature of the firm", *Economica, New Series*, vol. 4, n.º 16, pp. 386-405.

COASE, R. (1988): *The firm, the market and the law*, Chicago: The University of Chicago Press.

COLEMAN, James S. (1988): "Social capital in the creation of human capital", *The American Journal of Sociology*, vol. 94, supplement, pp. S95-S120.

COLEMAN, James S. (1990): *Foundations of social theory*, Cambridge: Harvard University Press.

COLOZZI, I. (2005): "I diversi usi dell'espressione 'beni relazionali' nelle scienze sociali", Conferencia en el Instituto Veritatis Splendor, Bolonia, 22 abril 2005.

COMMONS, John, R. (1934): *Institutional Economics-Its place in political economy*, New York: Macmillan.

CONILL SANCHO, J. (2004): *Horizontes de economía ética*, Madrid: Editorial Tecnos.

COOK, K. S. (coord.) (2003): *Trust in society*, New York: Russell Sage Foundation.

COOK, Karen S. (2003): "Trust in Society". En COOK, K.: o. c., pp. XI-XVIII.

COOLEY, Ch. H. (1983 [1909]): *Social organization: A study of the larger mind*, London: Transaction Publishers.

CORNEO, G. (2002): *Work and television*, Working Paper, n.º 829, Center for Economic Studies & Institute for Economic Research CESifo, Munich.

- COSTA, D. L. y M. E. KAHN (2001): "Understanding the decline in social capital, 1952-1998", *Kyklos*, vol. 56, n.º 1, pp. 17-46.
- DASGUPTA, P. (2000): "Economic progress and the idea of social capital". En Dasgupta, P. e I. Serageldin (eds.): o. c.
- DASGUPTA, P. (2005): "The economics of social capital", *The Economic Record*, vol. 81, n.º S1, pp. S58-S70.
- DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN (eds.) (2000): *Social capital: A multifaceted perspective*, Washington, D. C.: World Bank.
- DE LA FUENTE, Ángel (2004): "Capital humano y crecimiento: El impacto de los errores de medición y una estimación de la rentabilidad social de la educación", Documento de trabajo D-2004-2 de la Dirección General de Presupuestos. Ministerio de Hacienda.
- DELHEY, Jan y K. NEWTON (2003): "Who trusts? The origins of social trust in seven societies", *European Societies*, vol. 5, n.º 2, pp. 93-137.
- DÍAZ LLANES, Guillermo (2001): "El bienestar subjetivo. Actualidad y perspectivas", *Revista Cubana de Medicina General Integral*, vol. 17, n.º 6, pp. 572-579.
- DIENER, E. (2000): "Subjective well-being: The science of happiness and a proposal for a national index", *American Psychologist*, vol. 55, n.º 34-43.
- DIENER, E., E. SUH, R. E. LUCAS y H. L. SMITH (1999): "Subjective well-being: Three decades of progress", *Psychological Bulletin*, n.º 125, pp. 276-302.
- DIENER, E., Shigehiro OISHI y Richard E. LUCAS (2003): "Personality, culture and subjective well-being: emotional and cognitive evaluations of life", *Annual Review of Psychology*, vol. 54, pp. 403-425.
- DIENER, E. y M. E. P. SELIGMAN (2004): "Beyond money: Towards an economy of well-being", *Psychological Science in the Public Interest*, vol. 5, n.º 1, pp. 1-31.
- DIENER, E., C. N. SCOLLON y R. E. LUCAS (2004): "The evolving concept of subjective well-being: The multifaceted nature of happiness", *Advances in Cell Aging and Gerontology*, vol. 15, pp. 187-219.
- DYKE, C. (1981): *Philosophy of economics*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- DiTELLA, Rafael, Robert MACCULLOCH y Andrew. J. OSWALD (1999): *The macroeconomics of happiness*, Working Paper, n.º B 03-1999, ZEI, Bonn.

- DOLAN, Paul, Tessa PEASGOOD y Mathew WHITE (2007): "Do we really know what makes us happy? A review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being", *Journal of Economic Psychology*, vol. 29, n.º 1, pp. 94-122.
- DONATI, P. (1986): *Introduzione alla sociologia relazionale*, Milán: Franco Angeli.
- DONATI, Pierpaolo (1997): "El desarrollo de las organizaciones del tercer sector en el proceso de modernización y más allá", *Reis*, n.º 79, pp. 113-141.
- DONATI, P. y R. PRANDINI (2007): "The family in the light of a new relational theory of primary, secondary and generalized social capital", *International Review of Sociology: Revue Internationale de Sociologie*, vol. 17, n.º 2, pp. 209-223.
- DOWNS, Anthony (1957): *An economic theory of democracy*, New York: Harper.
- DRAKOPOULOS, Stavros A. (2005): *The paradox of happiness: Towards an alternative explanation*, MPRA Paper, n.º 8941, Munich.
- DUESENBERY, J. S. (1952): *Income, saving and the theory of consumer behaviour*, Cambridge MA: Harvard University Press.
- DUNPHY, D. C. (1972): *The primary group: A handbook for analysis and research*, New York: Appleton-Century-Crofts.
- DUR, R. y J. SOL (2009): "Social interaction, co-worker altruism, and incentives", *Games and Economic Behaviour*, n.º 69, pp. 293-301.
- DURÁN, M.^a A. (2007): *El valor del tiempo. ¿Cuántas horas te faltan al día?*, Madrid: Espasa.
- DURKHEIM, E. (1984 [1893]): *The division of labor in society*, New York: The Free Press.
- DURLAUF, S. N. (2008): "Membership and inequality". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH, y G. WOLLEB (eds.): o. c., pp. 594-623.
- DURSTON, J. (2000): *¿Qué es el capital social comunitario?*, CEPAL - División de Desarrollo Social, Serie Políticas Sociales, n.º 38, Santiago de Chile.
- DURSTON, John (2001): "Parte del problema, parte de la solución: el capital social en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe", Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, inédito.

- EASTERLIN, R. (1973): "Does money buy happiness?", *The Public Interest*, vol. 30, pp. 3-10.
- EASTERLIN, R. (1974): "Does economic growth improve the human lot?". En DAVID, Paul A. y Melvin W. REDER (eds.): *Nations and households in economic growth: Essays in honour of Moses Abramovitz*, New York: Academic Press, Inc.
- EASTERLIN R. (1995): "Will raising the income of all increase the happiness of all?", *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 27, pp. 35-48.
- EASTERLIN, R. (2001): "Income and happiness: Towards a unified theory", *The Economic Journal*, vol.º 111, pp. 465-484.
- EASTERLIN R. (2005): "Towards a better theory of happiness". En: BRUNI, L. y P. L. PORTA (eds.): *Economics and Happiness: Framings of Analysis*, Oxford: Oxford University Press, pp. 29-64.
- EASTERLY, W. y R. LEVINE (1997): "Africa's growth tragedy: policies and ethnic divisions", *Quarterly Journal of Economics*, vol.º 112, pp. 1203-50.
- ECCLES, R. G. (1981): "The quasifirm in the construction industry", *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 2, n.º 3, pp. 335-357.
- EDGEWORTH, F. Y. (1961 [1881]): *Mathematical psychics: An essay on the application of mathematics to the moral sciences*, New York: Augustus M. Kelly.
- ELLISON, Christopher G. (1991): "Religious involvement and subjective well-being", *Journal of Health and Social Behavior*, vol. 32, n.º 1, pp. 80-99.
- ERIKSON, E. (1963): *Childhood and society*, 2.º edición, New York: Norton.
- ERICKSON, B. (1996): "Culture, class and connections", *American Journal of Sociology*, vol. 102, n.º 1, pp. 217-51.
- ERMISCH, J. y D. GAMBETTA (2010): "Do strong family ties inhibit trust?", *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 75, n.º 3, pp. 365-376.
- ESPING-ANDERSEN, Gosta (2002): *Why we need a new welfare state*, New York: Oxford University Press.
- ETZIONI, Amitai (2001): *La tercera vía hacia una buena sociedad. Propuestas desde el comunitarismo*, Madrid: Editorial Trotta.
- ETZIONI, Amitai (2007 [1988]): *La dimensión moral: Hacia una nueva economía*,

Madrid: Ediciones Palabra, S. A.

FAHEY, T. y E. SMYTH (2004): "Do subjective indicators measure welfare? Evidence from 33 european societies", *European Societies*, vol. 6, n.º 1, pp. 5-27.

FALK, I. y S. KILPATRICK (2000): "What is social capital? A study of interaction in a rural community", *Sociologia Ruralis*, vol. 40, n.º 1, pp. 87-110.

FENNEMA, M. y J. TILLIE (2008): "Social capital in multicultural societies". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH y G. WOLLEB (eds.): o. c., pp. 349-370.

FERNÁNDEZ LEICEAGA, X. (dir.) (2000): *Avellentamento demográfico e consecuencias socioeconómicas*, Vigo: Xerais.

FERNÁNDEZ, Juan Jesús y Víctor PÉREZ-DÍAZ (2009): *Las relaciones entre la confianza y el asociacionismo en la generación del capital social*, ASP Research Paper, n.º 87(a), Universidad Complutense de Madrid, Madrid.

FERRER-I-CARBONELL, A. (2005): "Income and well-being: An empirical analysis of the comparison income effect", *Journal of Public Economics*, vol. 89, pp. 997-1019.

FERRER-I-CARBONELL, Ada y Paul FRITJERS (2002): *How important is methodology for the determinants of happiness?*, Tinbergen Institute Discussion Paper, vol. 24, n.º 3, Amsterdam.

FERRER-I-CARBONELL, A. y J. M. GOWDY (2007): "Environmental degradation and happiness", *Ecological Economics*, vol. 60, n.º 3, pp. 509-516.

FINE, Ben (1999): "The developmental state is dead - long life social capital?", *Development and Change*, n.º 30, pp. 1-19.

FLAP, H. D. (1994): *No man is an island: The research program of a social capital theory*. Paper presented at the World Congress of Sociology, Bielefeld, Germany.

FOSCHI, L. (2008): "Microfinance and social capital". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH y G. WOLLEB (eds.) (2008): o. c., pp. 467-490.

FRANK, R. (1997): "The frame of reference as a public good", *Economic Journal*, n.º 107, pp. 1832-1847.

FREITAG, Markus (2003): "Beyond Tocqueville: The origins of social capital in Switzerland", *European Sociological Review*, vol. 19., n.º 2, pp. 217-232.

FREY B. S. (2008): *Happiness. A revolution in economics*, Cambridge, Massachusetts, London, England: The MIT Press.

FREY, B. S. y A. STUTZER (2000): "Happiness, economy and institutions", *The Economic Journal*, vol. 110, n.º 466, pp. 918-938.

FREY, B. S. y A. STUTZER (2002): *Happiness and economics*, Princeton: University Press.

FREY, B. S. y A. STUTZER (2006): *Environmental morale and motivation*, Working Paper, n.º 17, Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA), Zürich.

FREY, B. y A. STUTZER (2010): *Recent advances in the economics of individual subjective wellbeing*, WWZ Discussion Paper, n.º 4, University of Basel, Basel.

FREY, B. S., M. BENZ y A. STUTZER (2004): "Introducing procedural utility: not only what, but also how matters", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, n.º 160, pp. 377-401.

FREY, B. S., C. BENESCH y A. STUTZER (2005): *Does watching TV make us happy?*, Working Paper, n.º 241, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Zurich.

FUKUYAMA, Francis (1995): *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*, New York: Free Press.

FUKUYAMA, F. (1997): "Social capital and the modern capitalist economy: Creating a high trust workplace", *Stern Business Magazine*, vol. 4, n.º 1.

FUKUYAMA, F. (1999): "Social capital and civil society", The Institute of Public Policy, George Mason University, Virginia.

FUKUYAMA, Francis (2003): "Capital social y desarrollo: La agenda venidera". En ATRIA, R., Marcelo SILES, Irma ARRIAGADA, Lindon J. ROBISON, y Scott WHITEFORD (2003): o. c., pp. 33-49.

GAMBETTA, A. (1990): *The sicilian mafia*, Oxford, UK: Oxford University Press.

GARCÍA GONZÁLEZ, F. (coord.) (2008): *La historia de la familia en la península ibérica (siglos XVI-XIX): Balance regional y perspectivas*, Cuenca: Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha.

GASPER, Des (2009): *Understanding the diversity of conceptions of well-being and*

quality of life, Working Paper, n.º 483, ISS, The Hague, The Netherlands.

GEMICI, K. (2008): "Karl Polanyi and the antinomies of embeddedness", *Socio-Economic Review*, n.º 6, pp. 5-33.

GHEORGHIU, M. A., V. L. VIGNOLES y P. B. SMITH (2009): "Beyond the United States and Japan: Testing Yamagishi's emancipation theory of trust across 31 nations", *Social Psychology Quarterly*, vol. 72, n.º 4, pp. 365-383.

GINER, S., E. LAMO DE ESPINOSA y C. TORRES (dirs.) (1998): *Diccionario de sociología*, Madrid: Alianza Editorial.

GITTELL, R. J. y A. VIDAL (1998): *Community organizing: Building social capital as a development strategy*, Thousand Oaks (California): Sage Publications.

GLAESER, E., D. LAIBSON y B. SACERDOTE (2002): "An economic approach to social capital", *The Economic Journal*, vol.º 112, pp. 437-458.

GLANVILLE, Jennifer L. y Pamela PAXTON (2007): "How do we learn to trust? A confirmatory tetrad analysis of the sources of generalized trust", *Social Psychology Quarterly*, vol. 70, n.º 3, pp. 230-242.

GLASMAN, N. S. e I. BINIAMINOV (1981): "Input-output analysis of schools", *Review of educational research*, vol. 51, n.º 4, pp. 509-539.

GODDARD, R. D. (2003): "Relational networks, social trust, and norms: A social capital perspective on students chances of academic success", *Educational Evaluation and Policy Analysis*, vol. 25, n.º 1, pp. 59-74.

GOLEMAN, Daniel (2010 [2006]): *Inteligencia social: la nueva ciencia de las relaciones humanas*, Barcelona: Editorial Kairós, S. A.

GONZÁLEZ REYES, R. (2009): "Internet como espacio de producción de capital social: una reflexión en torno a la idea de comunidad informal de aprendizaje", *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, año/vol. 14, n.º 40, pp. 175-190.

GRAHAM, C. (2005): "The economics of happiness: Insights on globalization from a novel approach", *World Economics*, vol. 6, n.º 3.

GRAHAM, C. y S. PETTINATO (2001): "Happiness, markets and democracy: Latin America in comparative perspective", *Journal of Happiness Studies*, n.º 2, pp. 237-268.

GRAHAM, C. y A. FELTON (2006): "Inequality and happiness: Insights from Latin America", *Journal of Economic Inequality*, vol. 4, n.º 1, pp. 107-122.

GRANOVETTER, Mark S. (1973): "The strength of weak ties", *American Journal of Sociology*, vol. 78, n.º 6, pp. 1360-1380.

GRANOVETTER, Mark S. (1985): "Economic action and social structure: The problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, n.º 3, pp. 481-510.

GROOTAERT, Christiaan y Thierry van BASTELAERT (eds.) (2002): *The role of social capital in development. An empirical assesment*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.

GROOTAERT, Ch., D. NARAYAN, D., V. NYHAN y M. WOOLCOCK (2004): *Measuring social capital: An integrated questionnaire*, Working Paper, n.º 18, World Bank, Washington.

GUI, B. (1987): "Éléments por une définition d' 'économie communautaire'", *Notes et Documents*, n.º 19-20, pp. 32-42.

GUI, Benedetto (2000): "Beyond Transactions: On the impersonal dimension of economic reality", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 71, n.º 2, pp. 139-169.

GUI, Benedetto (2001): "Organizaciones productivas con fines ideales y realización de la persona: Relaciones interpersonales y horizontes de sentido". En BRUNI, L. (ed.): o. c., pp. 149-168.

GUI, Benedetto (2005): "From transactions to encounters: The joint generation of relational goods and conventional values". En GUI, B. y R. SUGDEN (eds.): o. c., pp. 23-51.

GUI, Benedetto y Robert SUGDEN (eds.) (2005): *Economics and social interaction: Accounting for interpersonal relations*, Cambridge: Cambridge University Press.

GUIDI, Marco E. L. (2007): "Jeremy Bentham's quantitative analysis of happiness and its asymmetries". En BRUNI, L. y P. L. PORTA: o. c., pp. 68-94.

GUIISO, L., P. SAPIENZA y L. ZINGALES (2011): "Civic capital as the missing link". En BENHABIB, J., M. O. JACKSON y A. BISIN: *Handbook of social economics*, vol. 1A, pp. 417-480, San Diego: Elsevier.

HALLER, Max y Markus HADLER (2006): "How social relations and structures can produce happiness and unhappiness: An international comparative analysis", *Social Indicators Research*, vol.º 75, pp. 169-216.

- HANIFAN, Lyda J. (1920): *The community center*, Boston: Silver, Burdett & Company.
- HANUSHEK, E. A. (1972): *Education and race: An analysis of the education production process*, Cambridge: Heath-Lexington.
- HARDIN, Russell y Karen S. COOK (2001): "Norms of cooperativeness and networks of trust". En HECHTER, M. y Karl-Dieter OPP (eds.): *Social norms*, New York: Russell Sage Foundation, pp. 327-47.
- HAUSMAN, D. M. y M. MCPHERSON (2007): *El análisis económico y la filosofía moral*, México: Fondo de Cultura Económica.
- HAYBRON, Daniel M. (2003): "What do we want from a theory of happiness?", *Metaphilosophy*, vol. 34, n.º 3, pp. 305-329.
- HEADY, B., R. VEENHOVEN y A. WEARING (1991): "Top-down versus bottom-up theories of subjective well-being", *Social Indicators Research*, vol. 24, pp. 81-100.
- HECHTER, M. y S. KANAZAWA (1997): "Sociological rational choice theory", *Annual Review of Sociology*, vol. 23, pp. 191-214.
- HELLIWELL, John F. (2002): *How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being*, Working Paper, n.º 9065, National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge (MA).
- HELLIWELL, John F. (2006): "Social capital and public policy: What's new", *The Economic Journal*, vol. 116, n.º 510.
- HELLIWELL, John F. (2007): "Well-being and social capital: Does suicide pose a puzzle?", *Social Indicators Research*, n.º 81, pp. 455-496.
- HELLIWELL, John F. y Robert D. PUTNAM (2004): "The social context of well-being", *Philosophical Transactions of the Royal Society of London*, n.º 359, pp. 1425-1446.
- HERRERO, José (2002): *Identidad colectiva y grupos étnicos*. Disponible en: <<http://www.01.sil.org/training/capacitar/antro/identidad.pdf>>. Recuperado el 25/05/2015.
- HERREROS, Francisco (2004): "¿Por qué confiar? Formas de creación de confianza social", *Revista Mexicana de Sociología*, año 66, n.º 4, pp. 605-626.
- HERREROS, Francisco y Andrés DE FRANCISCO (2001): "Introducción al capital social como programa de investigación", *Zona Abierta*, n.º 94/95, pp. 1-46.

- HIRSCH, F. (1976, 1977): *Social limits to growth*, London: Routledge.
- HIRSCH, P. M. y D. Z. LEVIN (1999): "Umbrella advocates versus validity police: A life-cycle model", *Organization Science*, n.º 10, pp. 199-212.
- HIRSCHMAN, A. O. (1986[1982]): *Interés privado y acción pública*, México: Fondo de Cultura Económica.
- HOFFMAN, J., M. HOELSCHER y R. SORENSON (2006): "Achieving sustained competitive advantage: A family capital theory", *Family Business Review*, vol. XIX, n.º 2.
- HOLLIS, M. y R. SUDGEN (1993): "Rationality in action", *Mind*, New Series, vol. 102, n.º 405, pp. 1-35.
- HOMANS (1961): *Social behavior: Its elementary forms*, Nueva York: Harcourt, Brace and World.
- HOOGHE, Mark (2008): "Voluntary associations and socialization". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH y G. WOLLEB (eds.): o. c., pp. 568-593.
- HUDSON, J. (2006): "Institutional trust and subjective well-being across the EU", *Kyklos*, vol. 59, n.º 1, pp. 43-62.
- IGLESIAS VÁZQUEZ, E., A. PENA LÓPEZ y J. M. SÁNCHEZ SANTOS (2013): "Bienestar subjetivo, renta y bienes relacionales: Los determinantes de la felicidad en España", *Revista Internacional de Sociología*, vol. 71, n.º 3.
- INGLEHART, Ronald y Jacques-Rene RABIER (1986): "Aspirations adapt to situations – but why are the Belgians so much happier than the French? A cross-cultural analysis of the subjective quality of life". En ANDREWS, Frank M. (ed.): *Research on the Quality of Life, Michigan*, pp. 1-56, The Survey Research Center/Institute for Social Research, Michigan.
- INGLEHART, R. (1990): *Culture shift*, New Jersey: Princeton University Press.
- INGLEHART, R. (1990): *Cultural shift in advanced industrial society*, Princeton: Princeton University Press.
- INGLEHART, R. (1997): *Modernization and post-modernization: Cultural, economic, and political change in 43 societies*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- INGLEHART, Ronald (1998): *Modernización y posmodernización. El cambio cultural, económico y político en 43 sociedades*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

- ISHAM, J., Th. KELLY y S. RAMASWAMY (eds.) (2002): *Social capital and economic development: Well-being in developing countries*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- JACOBS, Jane (1961): *The life and death of great american cities*, New York: Random House.
- JACOBS, M. (1991): *The green economy. Environment, sustainable development and the politics of the future*, Londres: Pluto Press.
- JEVONS, W. S. (1888 [1871]): *The theory of political economy*, London: Macmillan and Co.
- KAHNEMAN, D. (2000): "Experienced utility and objective happiness: A moment-based approach". En KAHNEMAN, D. y A. TVERSKY (eds.): *Choices, values and frames*, pp. 673-692, New York: Cambridge University Press and the Russell Sage Foundation.
- KAHNEMAN, D. y J. Snell (1992): "Predicting a changing taste: Do people know what they will like?", *Journal of Behavioral Decision Making*, vol. 5, pp. 187-200.
- KAHNEMAN, Daniel, Alan B. KRUEGER, David A. SCHKADE, Norbert SCHWARZ y Arthur A. STONE (2004): "A survey method for characterizing daily life experience: The Day Reconstruction Method", *Science*. vol. 306, n.º 5702, pp. 1776-780.
- KAHNEMAN, D., A. B. KRUEGER, D. A. SCHKADE, N. SCHWARZ y A. A. STONE (2004b): "Toward national well-being accounts", *American Economic Review*, vol. 94, n.º 2, pp. 429-434.
- KAHNEMAN, D. y A. B. KRUEGER (2006): "Developments in the measurement of subjective well-being", *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, n.º 1, pp. 3-24.
- KAPLAN, R. M. (1973): "Components of trust: Note on use of Rotter's scale", *Psychological Report*, vol. 33, pp. 13-14.
- KAWACHI, I., B. P. KENNEDY, K. LOCHNER y D. PROTHROW-STITH (1997): "Social capital, income inequality, and mortality", *American Journal of Public Health*, vol. 87, n.º 9, pp. 1491-1497.
- KELLEY, H. y A. J. STAHELSKI (1970): "The inference of intentions from moves in the Prisoner's Dilemma game", *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 6, n.º 4, pp. 401-419.

- KENNY, C. (1999): "Does growth cause happiness or does happiness cause growth?", *Kyklos*, n.º 52, pp. 3-26.
- KHALIL, Elias L. (2004): "What is altruism?", *Journal of Economic Psychology*, vol. 25, n.º 1, pp. 97-123.
- KLEIN, C. (2011): *Do we need social cohesion to be happy?*, Working Paper, n.º 6, CEPS/INSTEAD, Differdange.
- KLIKSBERG, B. (2000): *Capital social y cultura: Las claves olvidadas del desarrollo*, Nueva York: BID-INTAL.
- KNACK, S. (2002): "Social capital and the quality of government: evidence from the states", *American Journal of Political Science*, vol. 46, n.º 4, pp. 772-785.
- KNACK, S. y P. KEEFER (1997): "Does social capital have an economic payoff?", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n.º 4, pp. 1252-1288.
- KNIGHT, J. (1992): *Institutions and social conflict*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- KNIGHT, J. (2003): "Social norms and the rule of law: Fostering trust in a socially diverse society". En COOK, K. S.: *Trust in society*, vol. 2, pp. 354-373, New York: Russell Sage Foundation.
- KNOKE, D. (1999): "Organizational networks and corporate social capital". En LEENDERS, R. Th. A. J. y S. M. GABBAY (eds.): *Corporate social capital and liability*, pp. 17-42, Boston: Kluwer.
- KONONENKO, R. y E. KARPOVA (2012): "Collective identity and social capital of the contemporary russian folklore movement", *Anthropology of East Europe Review*, vol. 30, n.º 2, pp. 77-90.
- KRACKHARDT, David (1992): "The strength of strong ties: The importance of philos in organizations". En NOHRIA, N. y R. ECCLES (eds.): *Networks and organizations: structure, form and action*, pp. 216-129, Boston, MA: Harvard Business School Press.
- KRISHNA, A. (2000): "Creating and harnessing social capital". En DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN (eds.): o. c., pp. 71-93.
- LA PORTA, R., F. LÓPEZ-DE-SILANES, A. SCHLEIFER y R. W. VISHNY (2000): "Trust in large organizations". En DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN (eds.): o. c., pp. 310-321.

- LASIERRA, Esteban (2014): "Una aproximación a los determinantes del capital social individual en España", *Hacienda Pública Española*, vol. 210, n.º 3, pp. 33-55.
- LAVILLE, J-L. y M. NYSENS (2001): "The social enterprise: Towards a theoretical socio-economic approach". En BORZAGA, C. y J. DEFOURNY (eds.): *The emergence of social enterprise*, pp. 312-332, London: Routledge.
- LAWNDES, V. y L. PRATCHETT (2008): "Public policy and social capital". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH y G. WOLLEB (eds.): o. c., pp. 677-707.
- LAYARD, Richard (2005): *Happiness: Lessons from a new science*, London: Penguin.
- LAZEGA, E. y P. E. PATTISON (2001): "Social capital as social mechanisms and collective assets: The example of status auctions among colleagues". En LIN, N., K. C. COOK y R. S. BURT (eds.): *Social capital: Theory and research*, pp. 185-208, New York: Aldine de Gruyter.
- LEIPERT, Christian (1989): «National income and economic growth: The conceptual side of defensive expenditures», *Journal of Economic Issues*, vol. XXIII, n.º 3.
- LEVI, M. (1996): "Social and unsocial capital: A review essay of Robert Putnam's *Making Democracy Work*", *Politics and Society*, vol. 24, n.º 1, pp. 45-55.
- LIGHT, I. y S. KARAGEORGIS (1994): "The ethnic economy". En SMELSER, Niel J. y Richard SWEDBERG (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton y Nueva York: Princeton University Press.
- LIN, Nan (1986): "Conceptualizing social support ". En LIN, N., A. DEAN y W. ENSEL: (eds.): *Social support, life events, and depression*, Orlando, Florida: Academic Press.
- LIN, Nan (1990): "Social resources and social mobility: A structural theory of status attainment". En BREIGER, R. L. (ed.): *Social mobility and social structure*, pp. 171-247, NY: Cambridge University Press.
- LIN, N. (1999): "Social networks and status attainment", *American Review of Sociology*, vol.º 25, 467-487.
- LIN, N. (1999b): "Building a network theory of social capital", *Connections*, vol. 22, n.º 1, pp. 28-51.
- LIN, N., Karen S. COOK y Ronald S. BURT (2001): *Social capital: Theory and research*, New Jersey: Transaction Publishers.

- LIN, Nan (2008): "A network theory of social capital". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH y G. WOLLEB (eds.): o. c., pp. 50-69.
- LLORENTE, M. M. y M. M. DÍAZ (2007): *Econometría*, Madrid: Pirámide.
- LOUIS, V. V. y S. ZHAO (2002): "Effects of family structure, family SES, and adulthood experiences on life satisfaction", *Journal of Family Issues*, n.º 23, pp. 986-1005.
- LOURY, Glen (1977): "Women, minorities, and employment discrimination". En WALLACE, P. A. y A. LE MUND (eds.): *A dynamic theory of racial income differences*, Lexington, Mass.: Lexington Books.
- LUCAS R. E., A. E. CLARK, Y. GEORGELLIS y E. DIENER (2004): *Unemployment alters the set-point for life satisfaction*, *Psychological Science*, vol. 15, n.º 1, pp. 8-13.
- LUHMANN, Niklas (1988): "Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives". En GAMBETTA, Diego (ed.): *Trust: Making and breaking of cooperative relations*, pp. 94-107, Oxford: Blackwell,
- LYKKEN, D. y A. TELLEGEN (1996): "Happiness is a stochastic phenomenon", *Psychological Science*, vol. 7, n.º 3, pp. 180-189.
- MACINKO, J. y B. STARFIELD (2001): "The utility of social capital in research on health determinants", *Milbank Quarterly*, vol. 79, pp. 387-427.
- MACNEIL, Ian R. (1987): "Relational contract theory as sociology: A reply to professors Lindenberg and de Vos", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, n.º 143, pp. 272-290.
- MAKI, Uskali (2000): "Imperialismo da economia: conceitos e restrições", *Economica*, n.º 3, pp. 5-36.
- MANSKI, Ch. (2000): *Economic analysis of social interactions*, Working Paper, n.º 7580, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- MARX, K. (1977 [1849]): "Wage labour and capital". En MCLELLAN, D. (comp.): *Karl Marx: Selected writings*, Oxford: Oxford University Press.
- MASLOW, A. (1954): *Motivation and personality*, New York: Harper and Row.
- MCCLEARY, Rachel y R. BARRO (2006): "Religion and economy", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, n.º 2, pp. 46-72.

- MEADE, J. E. (1952): "External economies and diseconomies in a competitive situation", *The Economic Journal*, vol. 62, n.º 245, pp. 54-67.
- MEDINA, Eva (2003): *Modelos de elección discreta*. Disponible en <http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/eva/pdf/logit.pdf>. Recuperado el 28/05/2015.
- MEIER, S. y A. STUTZER (2006): *Is volunteering rewarding in itself?*, Center for Behavioral Economics and Decision-Making, Federal Reserve Bank of Boston, Boston.
- MEMBIELA POLLÁN, Matías (2013): *Capital social: Glosario. El valor económico de la dimensión social*, Coruña: Editorial Camiño do Faro, S. L.
- MILLÁN, René y S. GORDON (2004): "Capital social: Una lectura de tres perspectivas clásicas", *Revista Mexicana de Sociología*, año 66, n.º 4, pp. 711-747.
- MIRANDA, F. y E. MONZÓ (2003): "Capital social: Estrategias individuales y colectivas", CEPAL, Series Políticas y Sociales, n.º 67, Santiago de Chile.
- MISHAN, E. J. (1983 [1969]): *Los costes del desarrollo económico*, Barcelona: Orbis.
- MISZTAL, Barbara A. (1996): *Trust in modern societies: The search for the bases of social order*, Cambridge: Polity Press.
- MOBERG, D. O. y M. J. TAVES (2000): "Church participation and adjustment in old age". En ROSE, A. M. y W. A. PETERSON (ed.): *Older people and their social world*, pp. 113-124, Philadelphia, PA: F. A. Davis Cie.
- MOCHÓN MORCILLO, Francisco y Namkee AHN (2007): "Felicidad y expectativas", Documento de Trabajo FEDEA y UNED.
- MOCHÓN MORCILLO, Francisco y Namkee AHN (2010): "La felicidad de los españoles: Factores explicativos", *Revista de Economía Aplicada*, vol. XVIII, n.º 54, pp. 5-31.
- MOCHÓN MORCILLO, Francisco, Namkee AHN y Rebeca DE JUAN (2012): "La felicidad de los jóvenes", *Papers 2012*, vol. 97, n.º 2, pp. 407-430.
- MORRIS, W. M. (1999): "The mood system". En KAHNEMAN, D., E. DIENER y N. SCHWARZ (1999) (eds): *Well-being: The foundations of hedonic psychology*, New York: Russell Sage Foundation.
- MOSCA, M., M. MUSELLA y F. PASTORE (2006): "Relational goods, monitoring and non-pecuniary compensations in the nonprofit sector: The case of Italian social services", IZA Discussion Papers, n.º 2254, IZA, Bonn.

- MÜLLER, E. N. y M. A. SELIGSON (1994): "Civic culture and democracy: The question of causal relationships", *American Political Science Review*, vol. 88, n.º 3.
- MYRDAL, G. (1972): *El concepto de valor en la teoría social: Ensayos sobre metodología*, Universidad Central de Venezuela.
- NAHAPIET, J. y S. GHOSHAL (1998): "Social capital, intellectual capital and the organizational advantage", *Academy of Management Review*, n.º 23, pp. 242-266.
- NARAYAN, D. (1995): "Designing community-based development", World Bank, Environment Department, Paper n.º 7, Washington.
- NARAYAN, D. y M. F. CASSIDY (2001): "A dimensional approach to measuring social capital: Development and validation of a social capital inventory", *Current Sociology*, vol. 49, n.º 2, pp. 59-102.
- NEE, Victor y Jimmy SANDERS (2003): "Trust in ethnic ties: Social capital and immigrants". En COOK, Karen S. (ed.): o. c.
- NEWTON, Kenneth (2001): "Trust, civil society, and democracy", *International Political Science Review*, vol. 22, n.º 2, pp. 201-214.
- NORTH, Douglass (1993): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México: Fondo de Cultura Económica.
- NORTH, Douglass (1994 [1981]): *Estructura y cambio en la historia económica*, Madrid: Alianza Universidad.
- NOVAK, Michael. (1999): "La crisis de la socialdemocracia", *Estudios Públicos*, n.º 74, pp. 5-31.
- NOVAK, Michael (2001): "Economics as Humanism". En YOUNKINS, Edward (ed.): *Three in One: Essays on democratic capitalism*, Lanham, Md.: Rowman & Littlefield.
- NOZICK, R. (1974): *Anarchy, state, and utopia*, New York: Basic Books.
- NOZICK, Robert (1989): *The examined life. Philosophical meditations*, New York: Simon & Schuster.
- NUSSBAUM, Martha (1995 [1986]): *La fragilidad del bien: Fortuna y ética en la tragedia y la filosofía griega*, Madrid: Visor.
- NUSSBAUM, M. (1987): "The stoics on the extirpation of the passions", *Apeiron: A Journal for Ancient Philosophy and Science*, vol. 20, n.º 2, pp. 129-177.

- OLSON, M. (1965): *The logic of collective action*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- OLSON, M. (1982): *The rise and decline of nations*, New Haven: Yale University Press.
- OLSON, M. (2001): *Poder y prosperidad*, Madrid: Siglo XXI.
- ORIO PRATS, J. (2007): "Revisión crítica de los aportes del institucionalismo a la teoría y la práctica del desarrollo", *Revista de Economía Institucional*, vol. 9, n.º 16, pp. 121-148.
- OSTROM, Elinor (2000): *El gobierno de los bienes comunes: La evolución de las instituciones de acción colectiva*, México: Fondo de Cultura Económica.
- OSWALD, A. J. (1997): "Happiness and economic performance", *Economic Journal*, vol. 107, n.º 445, pp. 1815-31.
- PALDAM, M. (2000): "Social capital, one or many? Definition and measurement", *Journal of Economic Surveys*, vol. 14, n.º 5, pp. 629-653.
- PAXTON, Pamela (2007): "Association memberships and generalized trust: A multilevel model across 31 countries", *Social Forces*, vol. 86, n.º 1.
- PEARCE, D. W. (1999): *Diccionario Akal de economía moderna*, Madrid: Akal.
- PEIRÓ JIMÉNEZ, A. (2004): "Condiciones socioeconómicas y felicidad de los españoles", *ICE*, n.º 816, pp. 179-194.
- PENA LÓPEZ, Atilano (2003): *Economía y ética: Simpatía, capital moral y mercado*. Tesis doctoral dirigida por A. Erias Rey, Universidade da Coruña, A Coruña.
- PENA LÓPEZ, A. (2005): "El problema de la racionalidad en la economía o las inconsistencias del homo oeconomicus", *Estudios Filosóficos*, vol. 54, n.º 155.
- PENA LÓPEZ, A. y J. M. SÁNCHEZ SANTOS (2006): "Altruismo, simpatía y comportamientos prosociales en el análisis económico", *Revista Principios*, vol.º 4.
- PENA LÓPEZ, A. y J. M. SÁNCHEZ SANTOS (2009): "La dotación de capital social como factor determinante de la corrupción", *Revista de Economía Mundial*, n.º 22, pp. 197-219.
- PENA LÓPEZ, A. y J. M. SÁNCHEZ SANTOS (2010): "Felicidad, bienestar subjetivo y satisfacción en la sociedad gallega", en VEIRA VEIRA, J. L. (coord.): o. c., pp. 301-339.

- PENA LÓPEZ, Atilano (2011): "Economía, sociedad y ética: Una propuesta integrativa", *ARBOR Ciencia, Pensamiento y Cultura*, vol. 187-752, pp. 1245-1258.
- PENA LÓPEZ, A. y J. M. SÁNCHEZ SANTOS (2011): *El capital social como recurso de la empresa familiar: La familiness*, Colección Materiales Docentes, n.º 3, Coruña: Netbiblo.
- PENA LÓPEZ, A. y J. M. SÁNCHEZ SANTOS (2013): "El capital social individual: lo micro y lo macro en las relaciones sociales". En Veira Veira, J. L.: o. c., pp. 11-31.
- PENA LÓPEZ, A. y J. M. SÁNCHEZ SANTOS (2013b): "La confianza general en Galicia: Una aproximación a la evolución del capital social y de sus determinantes", *Revista Galega de Economía*, vol. 22, n.º 1, pp. 125-150.
- PENA LÓPEZ, A., J. M. SÁNCHEZ SANTOS y M. MEMBIELA POLLÁN (2013): "Los bienes relacionales como determinante del bienestar". En VEIRA VEIRA, J. L. (coord): o. c.
- PENA LÓPEZ, A. y J. M. SÁNCHEZ SANTOS (2014): "La estructura del capital social individual: accesibilidad, movilización y la fortaleza de los lazos fuertes". En revisión.
- PENA LÓPEZ, A. y J. M. SÁNCHEZ SANTOS (2015): "Dimensions on individual social capital: Putting to the test Lin's Model". En revision.
- PÉREZ ADÁN, José (1997): *Socioeconomía*, Madrid: Editorial Trotta, S. A.
- PÉREZ, A. A. J., R. KIZYS y L. M. MANZANEDO (2005): *Regresión logística binaria*. Disponible en <<http://www.uoc.edu/in3/emath/docs/RegLogistica.pdf>>. Recuperado el 25/05/2015.
- PÉREZ GARCÍA, F. (dir.), V. MONTESINOS, L. SERRANO y J. FERNÁNDEZ DE GUEVARA (2005): *La medición del capital social: Una aproximación económica*, Madrid: BBVA.
- PÉREZ LÓPEZ, César (2009): *Técnicas de análisis de datos con SPSS 15*, Madrid: Pearson Educación, S.A.
- PICHLER, F. (2006): "Subjective quality of life of young europeans. Feeling happy but who knows why?", *Social Indicators Research*, n.º 75, pp. 419-444.
- PICHLER, F. y C. WALLACE (2007): "Patterns of formal and informal social capital in Europe", *European Sociological Review*, vol. 23, n.º 4, pp. 423-435.
- PITCHFORD, Michael (2008): *Making spaces for community development*, Bristol: Policy Press.

- PLATTEAU, Jean-Philippe (1994): "Behind the market stage where real societies exist", *Journal of Development Studies*, vol. 30, n.º 3, pp. 533-77.
- POLANYI, K. (1944): *The great transformation*, New York: Rinehart.
- POLANYI, K., Conrad M. ARENSBERG y Harry W. PEARSON (1957): *Trade and markets in the early empires*, Glencoe (IL): The Free Press.
- POLANYI, K. (1977): *The livelihood of man*, New York: Academic Press.
- POLLNER, M. (1989): "Divine relations, social relations, and wellbeing", *Journal of Health and Social Behaviour*, n.º 30, pp. 92-104.
- PORTES, Alejandro (1998): "Social Capital: Its origins and applications in modern sociology", *Annual Review of Sociology*, vol. 24, pp. 1-24.
- PORTES, Alejandro (2000): "The two meanings of social capital", *Sociological Forum*, vol. 15, n.º 1, pp. 1-12.
- PORTES, Alejandro y Julia SENSENBRENNER (1993): "Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action", *American Journal of Sociology*, n.º 98, pp. 1320-1350.
- PROUTEAU, L. y F-C. WOFF (2004): "Relational goods and associational participation", *Annals of Public & Cooperative Economics*, vol. 75, n.º 3, pp. 431-463.
- PUGNO, M. (2007): "The subjective well-being paradox: A suggested solution based on relational goods". En BRUNI, L. y P. L. PORTA (eds.): o. c., pp. 263-290.
- PUTNAM, R., R. LEONARDI, R. NANETTI (1993): *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*, New Jersey: Princeton University Press.
- PUTNAM, R. (1995): "Bowling alone: America's declining social capital", *Journal of Democracy*, vol. 6, n.º 1, pp. 65-78.
- PUTNAM, Robert D. (1995b): "Turning in, turning out: The strange disappearance of social capital in America", *Political Science and Politics*, vol. 28, n.º 4, pp. 664-683.
- PUTNAM, R. (2000): *Bowling Alone. The collapse and revival of american community*, New York: Simon and Schuster.
- PUTNAM, R. (2002): *Democracies in flux: The evolution of social capital in contemporary society*, New York: Oxford University Press, Inc.

- PUTZEL, J. (1997): "Accounting for the 'dark side' of social capital: Reading Robert Putnam on democracy", *Journal of International Development*, vol. 9, n.º 7, pp. 939-949.
- QUIBRIA, M. G. (2003): "The puzzle of social capital: A critical review", *Asian Development Review*, vol. 20, n.º 2, pp. 19-39.
- RAISER, M. (2008): "Social capital in transition economies". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH y G. WOLLEB (eds.) (2008): o. c., pp. 491-519.
- RAISER, M., Ch. HAERPFER, Th. NOWOTNY, y C. WALLACE (2001): "Social capital in transition: a first look at the evidence", Working Paper, n.º 61, European Bank for Reconstruction and Development, London.
- RAWLS, J. (1971): *A theory of justice*, Cambridge (MA): Harvard U. P.
- REHDANZ, K. y D. MADDISON, D. (2005): "Climate and happiness", *Ecological Economics*, vol. 52, n.º 1, pp. 111-125.
- REYES, R. (dir.) (2009): *Diccionario crítico de ciencias sociales*, Madrid: Editorial Plaza y Valdés.
- RICE, Tom W. y Brent STEELE (2001): "White ethnic diversity and community attachment in small Iowa towns", *Social Science Quarterly*, vol. 82, n.º 2, pp. 397-407.
- ROBINS, Lionel (1945 [1932]): *An essay on the nature and significance of economic science*, Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.
- ROBISON, L. J., M. A. SILES y A. A. SCHMID (2003): "El capital social y la reducción de la pobreza, hacia un paradigma maduro". En ATRIA, R., Marcelo SILES, Irma ARRIAGADA, Lindon J. ROBISON, y Scott WHITEFORD: o. c.
- ROCHE, M. (2004): "Social policy and social capital: a clear case of putting merit before method?", *Social Policy and Society*, vol. 3, n.º 2, pp. 97-111.
- RODRÍGUEZ-POSE, Andrés y Viola VON BERLEPSCH (2012): "Social capital and individual happiness in Europe", Bruges European Economic Research Papers, n.º 25.
- ROJAS, Mariano (2015): "La Felicidad y el Ingreso en España". Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. En revisión.
- ROTHSTEIN, Bo y E. M. USLANER (2005): "All for all: Equality, corruption and social trust", *World Politics*, n.º 58, pp. 41-72.

- ROTTER, J. B. (1980): "Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility", *American Psychologist*, n.º 35, pp. 1-7.
- RYAN, Richard M. y Edward L. DECI (2001): "On happiness and human potentials: A review of research on hedonic and eudaimonic well-being", *Annual Review of Psychology*, n.º 52, pp. 141-146.
- RYFF, Carol D. (1989): "Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 57, n.º 6, pp. 1069-1081.
- RUIZ SAN ROMÁN, José Antonio (2001): «Amitai Etzioni. Perfil biográfico e intelectual», en ETZIONI, A.: o. c., págs. 107-111.
- RUIZ SAN ROMÁN, J. A., María Dolores CÁCERES y Gaspar BRÄNDLE (2009): "Comunicación interpersonal y vida cotidiana. La presentación de la identidad de los jóvenes en Internet", *CIC Cuadernos de Información y Comunicación*, vol. 14, pp. 213-231.
- RUIZ SAN ROMÁN, J. A., Gaspar BRÄNDLE-SEÑÁN y Miguel A. MARTÍN-CÁRDABA (2011): "Riesgo de aparición del efecto boomerang en las comunicaciones contra la violencia", *Revista Comunicar*, vol. 19, n.º 37.
- SABATINI, Fabio (2009): "Social capital as social networks: A new framework for measurement and an empirical analysis of its determinants and consequences", *The Journal of Socio-Economics*, n.º 38, pp. 429-442.
- SACCO, P. L. y P. VANIN (2000): "Network interaction with material and relational goods: an exploratory simulation", *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 71, n.º 2.
- SACCO, P. L., P. VANIN, y S. ZAMAGNI (2006): "The economics of human relationships". En KOLM, S-C. y J. Mercier YTHIER (eds.): *Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity*, vol. 1, pp. 695-730, Amsterdam: Elsevier North Holland.
- SALAS VELASCO, Mauel (1996): "La regresión logística: Una aplicación a la demanda de estudios universitarios", *Estadística Española*, vol. 38, n.º 141, pp. 193-217.
- SAMUELSON, Paul (1970): *Curso de economía moderna*, Madrid: Aguilar.
- SÁNCHEZ SANTOS, J. M. y A. PENA LÓPEZ (2005): "Actividad asociativa, confianza y

generación de capital social: Evidencia empírica", *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, n.º 59, pp. 136-159.

SANCHEZ SANTOS, J. M. y Pablo CASTELLANOS GARCÍA (2010): "Valores, actitudes sociales, sistema económico y papel del Estado en la economía". En VEIRA VEIRA, J. L. (coord.): o. c., pp. 343-387.

SÁNCHEZ SANTOS, J. M. y A. PENA LÓPEZ (2012): "Identification, sympathy and willingness to pay", *Cuadernos de Economía*, vol. 35, n.º 97, pp. 33-42.

SARRACINO, F. (2008): "Subjective well-being in low income countries: Positional, relational and social capital components", *Studi e Note di Economia*, Anno XIII, n.º 3, pp. 449-477.

SAVVIDES, A. y T. STENGOS (2009): *Human capital and economic growth*, California: Stanford Economic and Finance.

SCHIFF, M. (1992): "Social capital, labor mobility, and welfare: The impact of uniting states", *Rationality and Society*, vol. 4, pp. 157-175.

SCHUMACHER, E. F. (1983 [1973]): *Lo pequeño es hermoso*, Madrid: Ediciones Orbis.

SCHUMPETER, A. (1983 [1942]): *Capitalismo, socialismo y democracia*, Barcelona: Orbis.

SCHUMPETER, A. (1995 [1954]): *La historia del análisis económico*, Barcelona: Ariel.

SCHWARTZ, Michael y Beth A. MINTZ (1985): *The power structure of american business*, Chicago: Chicago University Press.

SCITOVSKY, T. (1976): *The joyless economy*, Nueva York: Oxford University Press.

SEGOVIA, O. (2007): *Espacios públicos y construcción social: Hacia un ejercicio de ciudadanía*, Santiago de Chile: Ediciones Sur.

SEIJAS, Amparo (2002): *Evaluación de la calidad en centros educativos*, Coruña: Netbiblo.

SELIGMAN, Martin E. P., Acacia C. PARKS y Tracy STEEN (2004): "A balanced psychology and a full life", *Philosophical Transactions of the Royal Society of London*, vol. 359, pp. 1379-1381.

SEN, A. (1977): "Rational fools: A critique of the behavioural foundations of economic theory", *Philosophy and Public Affairs*, vol. 6, n.º 4, pp. 317-344.

- SEN, A. (1979): "Utilitarianism and welfarism", *The Journal of Philosophy*, vol. 76, pp. 463-489.
- SEN, A. (1985): *Commodities and capabilities*, Amsterdam: Elsevier Science.
- SEN, A. (1993): "Capability and well-being". En NUSSBAUM, M. y A. SEN (eds.): *The quality of life*, pp. 30-53, Oxford: Clarendon Press.
- SEN, Amartya (1995): "Goals, commitment and identity". En ZAMAGNI, S. (ed.): o. c.
- SEN, Amartya (1997 [1987]): *Sobre ética y economía*, Madrid: Alianza Universidad, S. A.
- SERAGELDIN, Ismail (1996): "Sustainability as opportunity and the problem of social capital", *Brown Journal of World Affairs*, n.º 3, pp. 187-203.
- SILES, I. (2005): "Internet, virtualidad y comunidad", *Revista de Ciencias Sociales (Cr.)*, vol. II, n.º 108, Universidad de Costa Rica.
- SIMMEL, Georg (1950): *The sociology of Georg Simmel*, compiled and translated by Kurt Wolff, Glencoe, IL: Free Press.
- SIMON, Herbert A. (1957): *Models of man: Social and rational*, New York: John Wiley and Sons, Inc.
- SINGH, Kultar (2007): *Quantitative social research methods*, London: Sage Publications.
- SISMONDI, J. C. Simonde de (1974 [1819]): *Nouveaux Principes d'économie politique*, edited by P. Barocci, Milan: Isedi.
- SISON, Alejo J. G. (2003): *The moral capital of leaders: Why virtue matters*, Cheltenham/Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.
- SMITH, Adam (1997 [1759]): *La teoría de los sentimientos morales*, edición de Carlos Rodríguez Braun, Madrid: Alianza Editorial.
- SOBEL, Joel (2002): "Can we trust in social capital?", *Journal of Economic Literature*, vol. XL, pp. 139-154.
- SOLOW, Robert (2000): "Notes on social capital and economic performance". En DASGUPTA, Patha e I. SERAGELDIN (coords.): o. c., pp. 6-11.
- STANCA, Luca (2008): *With or without you? Measuring the quality of relational life throughout the world*, Working Paper Series, n.º 144, EconPapers, Örebro.

STEVENSON, Betsey y Justin WOLFERS (2008): *Economic growth and subjective-well-being: Reassessing the Easterling Paradox*, Working Paper, n.º 14282, NBER, Cambridge (MA).

STONE, W. (2001): *Measuring social capital: Towards a theoretically informed measurement framework for researching social capital in family and community life*, Research Paper, n.º 24, Australian Institute of Family Studies, Melbourne.

STOLLE, D. y T. R. ROCHON (1999): "The myth of american exceptionalism: A three-nation comparison of associational membership and social capital". En VAN DETH, J.W. et al. (eds.): *Social capital and european democracy*, pp. 192-209, London and New York: Routledge.

STOLLE, Dietlind y Jane LEWIS (2001): "Social capital-An emerging concept". En B. HOBSON, B., J. LEWIS y B. SIIM: *Key concepts in gender and european social politics*, Cheltenham: Edward Elgar Press.

STRACK, F., M. ARGYLE y N. SCHWARZ (1991): *Subjective well-being, an interdisciplinary perspective*, Oxford: Pergamon Press.

STUART MILL, John (1844): *Essays on some unsettled questions of political economy*, London: John W. Parker.

STUTZER, A. y B. S. FREY (2005): *Stress that doesn't pay: The commuting paradox*, University of Zurich.

STUTZER, Alois y Bruno S. FREY (2006): "Does marriage make people happy, or do happy people get married?", *The Journal of Socio-Economics*, vol. 35, n.º 2, pp. 326-347.

STUTZER, A. y B. S. FREY (2010): *Recent advances in the economics of individual subjective well-being*, Discussion Paper n.º 04, WWZ, University of Basel, Basel.

STUTZER, Alois y R. LALIVE (2001): *The role of social work norms in job searching and subjective well-being*, IZA Discussion Paper Series, n.º 300, IZA, Bonn.

SUGDEN, Robert (2005): "Fellow-feeling". En GUI, B. y R. SUGDEN: o. c.

SUH, Eunlook M. (2002): "Culture, identity consistency, and subjective well-being", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 83, n.º 6, pp. 1378-1391.

SWEDBERG, Richard (1990): *Economics and sociology: Redefining their boundaries: Conversations with economists and sociologists*, Princeton, NJ: Princeton University.

SWEDBERG, Richard y Mark GRANOVETTER (1992): *The sociology of economic life*, Oxford: Westview Press.

SZRETER, Simon (2002): "The state of social capital: Bringing back in power, politics and history", *Theory and Society*, vol.º 31, n.º 5, pp. 573-621.

TAMAMES, R. (1969): *Estructura económica de España*, 4.º edición, Madrid: Guadiana de Publicaciones.

TAYLOR, P., C. FUNK y P. CRAIGHILL (2006): *Are we happy yet?* Disponible en: <<http://pewresearch.org/assets/social/pdf/AreWeHappyYet.pdf>>. Recuperado el 07/01/2015.

TELLEGEN, A., D. T. LYKKEN, T. J. BOUCHARD, K. J. WILCOX, N. L. SEGAL, y S. RICH (1988): "Personality similarity in twins reared apart and together", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 54, pp. 1031-1039.

THOITS, P. A. y L. N. HEWITT (2001): "Volunteering work and well-being", *Journal of Health and Social Behaviour*, vol. 42, pp. 115-131.

THOMAS, C. Y. (1996): "Capital markets, financial markets and social capital", *Social and Economic Studies*, vol. 45, n.º 2 & 3, pp. 1-23.

TILLY, Ch. (1978): *Studying social movements. Studying collective action*, Working Paper, n.º 168, University of Michigan.

TILLY, Ch. y S. TARROW (2007): *Contentious Politics*, Boulder, Co: Paradigm Publishers.

TOCQUEVILLE, Alexis (1987): *La democracia en América*, México: Fondo de Cultura Económica.

TÖNNIES, Ferdinand (1992 [1887]): "Communauté et société". En VAN METER, K. (ed.): *Textes essentiels*, París: Larousse Coll.

TSAI, W. y S. GHOSHAL (1998): "Social capital and value creation: The role of intrafirm networks", *The Academy of Management Journal*, vol. 41, n.º 4, pp. 464-476.

TULLOCK, Gordon y James M. BUCHANAN (1962): *The calculus of consent*, Michigan: Michigan University Press.

TURNER, Jonathan H. (2000): "The formation of social capital". En DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN (eds.): o. c., pp. 94-146.

- TURNER, J. C., M. A. HOGG, P. J. OAKES, S. D. REICHER y M. S. WETHERELL (1987): *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*, Oxford: Blackwell.
- UHLANER, C. J. (1989): "'Relational goods' and participation: Incorporating sociability into a theory of rational action", *Public Choice*, vol. 62, n.º 3, pp. 253-285.
- UHLANER, C. J. (1995): "What the downsian voter weighs: A reassessment of the costs and benefits of action". En GROFMAN, B. y A. ARBOR: *Information, participation and choice: An economic theory of democracy in perspective*, Michigan: Michigan University Press, pp. 67-79.
- ULRICH, P. (1999): "Integrative economic ethics, towards a conception of socioeconomic rationality". En KOSLOWSKI, P.: *Contemporary economic ethics and business ethics*, pp. 37-55, Berlin.
- UPHOFF, N. (1992): *Learning from Gal Oya - Possibilities for participatory development and post-newtonian social science*, Ithaca: Cornell University Press.
- UPHOFF, Norman (2000): "Understanding social capital: Learning from the analysis and experience on participation". En DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN (eds.): o. c., pp. 215-249.
- USLANER, E. M. (2008a): "Trust as a moral value". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH y G. WOLLEB (eds.): o. c., pp. 101-121.
- USLANER, Eric M. (2008b): "Where you stands depends upon where your grandparents sat. The inherability of generalized trust", *Public Opinion Quaterly*, vol. 72, n.º 4, pp. 725-740.
- VAN DER GAAG, M. y T. SNIJDERS (2004): "Proposals for the measurement of individual social capital". En FLAP, H. D. y B. VÖLKER (eds.): *Creation and returns of social capital*, pp. 199-218, London: Routledge.
- VAN DER GAAG, M. y T. SNIJDERS (2005): "The resource generator: Measurement of individual social capital with concrete ítems", *Social Networks*, n.º 27, pp. 1-29.
- VAN DETH, J. W. (2008): "Introduction: Social capital and democratic politics". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH y G. WOLLEB (eds.): o. c., pp. 199-207.
- VAN DETH, J. W. (2008): "Measuring social capital". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH y G. WOLLEB (eds.): o. c., pp. 150-176.

- VAN PRAAG, B.M.S., P. FRITGERS, y A. FERRER-I-CARBONELL (2001): *The anatomy of subjective well-being*, Discussion Paper, n.º 265, Deutches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin.
- VEBLEN, Thorstein (1974 [1899]): *La teoría de la clase ociosa*, México: Fondo de Cultura Económica.
- VEENHOVEN, Ruut (1991): "Is happiness relative?", *Social Indicators Research*, vol. 24, n.º 1, pp. 1-34.
- VEENHOVEN, R. (1993): *Happiness in nations: Subjective appreciation of life in 56 nations, 1946-1992*, RISBO, Erasmus University Press, Rotterdam.
- VEENHOVEN, Ruut (2006): "The four qualities of life: Ordering concepts and measures of the good life", *Journal of Happiness Studies*, vol. 1, n.º 1, pp. 1-39.
- VEIRA VEIRA, J. L. (2013): *Desigualdad y capital social en España*, Oleiros: Netbiblo.
- VINUESA ANGULO, Julio (2001): "Desequilibrios de la población Española". En VV.AA: *Las claves demográficas del futuro de España*, Madrid: Fundación Cánovas del Castillo.
- VIVENZA, Gloria (2007): "Happiness, wealth and utility in ancient thought". En BRUNI, L. y L. PORTA: o.c., pp.: 3-23.
- VOLKER B. y H. FLAP (1996): "Getting ahead in the GDR: Human capital and social capital in the status attainment process under communism", Universiteit Utrecht, the Netherlands.
- WARREN, M. E. (2008): "The nature and logic of bad social capital". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH y G. WOLLEB (eds.): o. c., pp. 122-149.
- WATERMAN, A. S. (1984): *The psychology of individualism*, New York: Praeger.
- WEBER, Max (1994 [1905]): *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Barcelona: Península.
- WEBER, Max (1968 [1922]): *Economy and society*, New York: Bedminister Press.
- WELCH, M. R., R. RIVERA, B. P. CONWAY, J. YONKOSKI, P. M. LUPTON, R. GIANCOLA (2005): "Determinants and consequences of social trust", *Sociological Inquiry*, vol. 75, n.º 4, pp. 453-473.

WHITE, Harrison (1981): "Where do markets come from?", *American Journal of Sociology*, vol. 87, n.º 3, pp. 517-547.

WHOQOL Group (1995): *Study protocol for the World Health Organization project to develop a quality of life assessment instrument*, Quality of Life Research Group, The World Health Organization Quality of Life Instruments.

WILLIAMSON, Oliver (1981): "The economics of organization: The transaction cost approach", *The American Journal of Sociology*, vol. 87, n.º 3, pp. 548-577.

WILLIAMSON, Oliver (1996): *The mechanisms of governance*, Oxford: Oxford University Press.

WILLIAMSON, Oliver (2000): "The new institutional economics: Taking stock, looking ahead", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVIII, pp. 595-613.

WINTER, I. (2001): *Toward a theorized understanding of family life and social capital*, Working Paper, n.º 21, Melbourne University, Melbourne.

WINTROBE, R. (1995): "Some economics of ethnic capital formation and conflict". En BRETON et al. (eds.): *Nationalism and rationality*, UK: Cambridge University Press.

WOLLEB, G. (2008): "Introduction: Social capital and economic development". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH y G. WOLLEB (eds.): o. c., pp. 373-384.

WOOLCOCK, M. (1998): "Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework", *Theory and Society*, vol. 27, n.º 2, pp. 151-208.

WOOLCOCK, Michael (1999): "Managing risk, shocks, and opportunity in developing economies: The role of social capital". En RANIS, G. (ed.): *Dimensions of development*, pp. 197-212, New Haven, CT: Yale Center for International and Area Studies.

WOOLCOCK, M. (2001): "The place of social capital in understanding social and economic outcomes", *Canadian Journal of Policy Research*, vol. 2, n.º 1, pp. 1492-1525.

WOOLCOCK, M. y E. RADIN (2008): "A relational approach to the theory and practices of economic development". En CASTIGLIONE, D., J. W. VAN DETH, G. WOLLEB (eds.): o. c.

WORLD BANK: *Social capital*, The World Bank Group, New York. Recuperado el 28 de mayo de 2015 de <http://web.worldbank.org>.

- YAMAGISHI, Toshio y Midori YAMAGISHI (1994): "Trust and commitment in the United States and Japan", *Motivation and Emotion*, vol. 18, n.º 2., pp. 129-166.
- YUAN, Y. y G. K. GAY (2006): "Homophily of network ties, and bonding and bridging social capital in distributed teams", *Journal of Computer-Mediated Communication*, n.º 11, pp. 1062-1084.
- ZAMAGNI, Stefano (ed.) (1995): *Economics of altruism*, Aldershot: E. Elgar.
- ZAMAGNI, Stefano (2001): "Sobre el fundamento y el significado de la experiencia Economía de Comunión". En BRUNI, L. (coord.): o. c., pp. 171-182.
- ZAMAGNI, Stefano (2004): *Towards an economics of human relations: on the role of psychology in economics*, Group Analysis, vol. 37, n.º 1, pp. 17-32, The Group-Analytic Society, London.
- ZAMAGNI, Stefano (2009): "Fraternidad, don y reciprocidad en la *Caritas in Veritate*", *Revista de Cultura Económica*, año XXVII, n.º 75-76, pp. 11-29.
- ZAMORA Muñoz, Salvador, Lucía MONROY y César CHÁVEZ (2009): *Análisis factorial: Una técnica para evaluar la dimensionalidad de las pruebas*, México, D. F.: Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, A. C. (Ceneval).
- ZAPF, W. (1984): "Individuelle Wohlfahrt: Lebensbedingungen und wahrgenommene Lebensqualität". En: GLATZER, W. & ZAPF, W. (eds.): *Lebensqualität in der Bundesrepublik. objective lebensbedingungen und subjectives wohlbefinden*, pp. 13-26, Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- ZELIZER, Viviana A. (1983): *Morals and markets: The development of life insurance in the United States*, New Brunswick: Transaction Press.
- ZUCKER, Lynne G. (1986): "Production of trust: Institutional sources of economic structure, 1840-1920", *Research in Organizational Behavior*, vol. 8, pp. 53-111.

APÉNDICE

ANEXO 1. ENCUESTA SOBRE CAPITAL SOCIAL Y DESIGUALDAD EN ESPAÑA.

Cuestionario Capital social y desigualdad.

Número de
Cuestionario:

--	--	--	--

Encuestador/a (CÓDIGO): _____

Fecha de realización: ___ / ___ / ___ Hora de realización: ___ : ___

PRESENTACIÓN: Hola, buenos días/buenas tardes, su hogar ha sido seleccionado al azar como parte de una muestra representativa de toda España para un estudio que lleva a cabo el Instituto Sondaxe/la Universidad de A Coruña.

Nuestro estudio intenta conocer la importancia que tiene en la vida de la gente conocer a personas de diversa condición. Le garantizamos el absoluto anonimato y secreto de sus respuestas, de acuerdo con las leyes sobre secreto estadístico y protección de datos.

V0.1 ¿Podría decirme cuántas personas de 18 o más años viven en este hogar, incluido/a Vd.? _____
COLOCAR N° EN COLUMNAS DE LA TABLA

Nº orden entrevista	Nº DE PERSONAS MAYORES DE EDAD EN EL HOGAR									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10 o más
1	1	2	2	4	5	3	4	5	9	7
2	1	1	1	2	2	2	2	4	5	3
3	1	2	2	4	3	5	2	5	9	7
4	1	2	3	4	2	5	2	7	8	9
5	1	2	3	3	4	2	5	7	8	10
6	1	2	1	3	1	4	6	5	8	7
7	1	1	1	1	4	4	5	5	6	3
8	1	1	2	3	4	6	3	3	8	10
9	1	1	3	3	1	3	6	7	7	8
10	1	2	3	1	2	6	2	8	3	7
11	1	2	1	2	3	2	3	6	1	7
12	1	1	1	3	2	5	1	1	7	1
13	1	1	3	3	5	1	7	4	9	2
14	1	2	3	1	4	5	4	1	1	2
15	1	1	3	2	5	1	1	1	3	9
16	1	2	1	3	5	2	1	5	9	2
17	1	1	3	3	1	2	4	7	4	7
18	1	2	2	1	2	5	6	7	7	8
19	1	1	3	1	5	3	1	6	2	6

ENTREVISTADOR/A: SELECCIONE A LA PERSONA CORRESPONDIENTE A LA INTERSECCIÓN DE LAS FILAS Y COLUMNAS –en filas el nº de orden de entrevista (cuando se hayan realizado) y en columnas el nº de personas del hogar- (EL NÚMERO 1 SIGNIFICA QUE HA DE ELEGIRSE A LA PERSONA MÁS JOVEN DEL HOGAR Y LOS NÚMEROS SIGUIENTES SON LOS QUE OCUPARÍA CADA PERSONA DEL HOGAR POR ORDEN DE EDAD) Y ÚSELO EN LA FRASE SIGUIENTE:

De acuerdo con el método de selección aleatoria necesitaríamos entrevistar a (RESULTADO DE LA TABLA) de su hogar, ¿tal vez sea Vd.?

SÍ: Comenzar la entrevista, siguiente página

NO: ¿Puedo hablar con esa persona?

SÍ: Cuando se ponga al teléfono la persona comenzar con la entrevista, siguiente página

No: ¿Puedo llamar más tarde para hablar con él/ella? Para ello necesitaría su nombre de pila y así pedir hablar directamente con él/ella, ¿sería tan amable de decírmelo?

PRESENTACIÓN SI LA PERSONA A ENTREVISTAR NO ES LA PRIMERA QUE CONTESTÓ AL TELÉFONO: Hola, buenos días/buenas tardes, su hogar ha sido seleccionado al azar como parte de una muestra representativa de toda España para un estudio que lleva a cabo **el Instituto Sondaxe/la Universidad de A Coruña**.

Nuestro estudio intenta conocer la importancia que tiene en la vida de la gente conocer a personas de diversa condición. Le garantizamos el absoluto anonimato y secreto de sus respuestas, de acuerdo con las leyes sobre secreto estadístico y protección de datos.

V0. NO LEER Tamaño del municipio (A cubrir por el encuestador)

- Menos de 2.000 habitantes..... 1
- 2.000 - 5.000 habitantes..... 2
- 5.000 - 10.000 habitantes..... 3
- 10-20.000 habitantes..... 4
- 20-50.000 habitantes..... 5
- 50-100.000 habitantes..... 6
- 100-500.000 habitantes..... 7
- 500.000 ó más habitantes..... 8

V0a. Para empezar, ¿me puede decir cuál es la provincia en la que reside? _____

V0b. ¿Y el municipio? _____

V0c. ¿Cuánto tiempo lleva viviendo en su lugar de residencia actual?

V0c_1: N° de años:	
V0c_2: N° de meses:	

P1. Entre sus familiares, amigos o conocidos (entendiendo por conocido alguien de quien sabe el nombre y con quien podría mantener una conversación por la calle) hay alguien con las siguientes características? **(SI TIENE UN FAMILIAR NO HACE FALTA CODIFICAR LOS AMIGOS/CONOCIDOS; SI TIENE UN AMIGO NO HACE FALTA CODIFICAR LA COLUMNA DE CONOCIDOS)**

		Familiar	Amigo	Conocido	No tiene
V1	que sea profesor universitario	1	2	3	9
V2	que trabaje en la administración del sistema educativo	1	2	3	9
V3	que trabaje en el sistema jurídico	1	2	3	9
V4	que trabaje en Hacienda	1	2	3	9
V5	(no político) que trabaje en la Administración Local	1	2	3	9
V6	que trabaje en el sistema bancario	1	2	3	9
V7	que sea médico	1	2	3	9
V8	que, sin ser médico, trabaje en el sistema sanitario	1	2	3	9
V9	que sea policía	1	2	3	9
V10	que desempeñe un cargo político	1	2	3	9
V11	que sea periodista o que tenga influencia en los medios de comunicación	1	2	3	9
V12	que tenga la oportunidad de contratar personas	1	2	3	9
V13	que gane más de 3.000 € al mes	1	2	3	9
V14	que disponga de un capital superior al millón de euros o que Vd. considere que es una persona muy rica	1	2	3	9

P2. Y tiene usted entre sus familiares, amigos o conocidos a alguien a quien pueda pedir ayuda para: **(SI TIENE UN FAMILIAR NO HACE FALTA CODIFICAR LOS AMIGOS/CONOCIDOS; SI TIENE UN AMIGO NO HACE FALTA CODIFICAR LA COLUMNA DE CONOCIDOS)**

		Familiar	Amigo	Conocido	No tiene
V15	encontrar un trabajo para un miembro de la familia	1	2	3	9
V16	asesorarlo en un conflicto laboral	1	2	3	9
V17	ayudarlo en una mudanza	1	2	3	9
V18	asesorarlo y/o ayudarlo en temas educativos	1	2	3	9
V19	ayudarlo a hacer la compra cuando está enfermo	1	2	3	9
V20	prestarle asesoramiento médico cuando está insatisfecho con un médico	1	2	3	9
V21	prestarle una importante suma de dinero (p. ej. 5.000 €)	1	2	3	9
V22	dejarle un sitio para vivir mientras no puede usar una vivienda	1	2	3	9
V23	asesorarlo en temas fiscales	1	2	3	9
V24	asesorarlo en temas financieros	1	2	3	9
V25	asesorarlo en asuntos legales	1	2	3	9
V26	dar buenas referencias cuando busca trabajo	1	2	3	9
V27	cuidar de los niños	1	2	3	9
V28	cuidar de ancianos o de otras personas dependientes	1	2	3	9

P3. (V29). En general, ¿diría Vd. que se puede confiar en la mayoría de la gente o que nunca se es lo suficientemente prudente al tratar con los demás?

Se puede confiar en la mayoría de la gente	1
Nunca se es lo suficientemente prudente	2
No sabe (NO LEER)	9

P4. (V30). ¿Cree Vd. que la mayoría de la gente intentaría aprovecharse de Vd. si tuviera la oportunidad, o que intentaría ser justa?

Se aprovecharía	1
Intentaría ser justa	2
No sabe (NO LEER)	9

P5. (V31). En una escala de 1 a 10, ¿cómo calificaría Vd. su satisfacción con su vida en general? (El 1 significa “completamente insatisfecho” y el 10 significa “completamente satisfecho”).

Completamente insatisfecho											Completamente satisfecho	No sabe (NO LEER)
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		99

P6. (V32) Ahora le voy a hacer un par de preguntas relacionadas con la salud. Me gustaría que valorara de 1 a 10 su estado de salud física en los últimos doce meses, entendiendo que 1 es muy mala y que 10 es muy buena. (V33) Y si entendemos la salud mental como aquella que se ve afectada por el estrés o la depresión, ¿cómo valoraría, de 1 a 10, su estado de salud mental en el último año?

	Muy malo										Muy bueno	No sabe (NO LEER)
V32. Salud física	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		99
V33. Salud mental	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		99

P7. Voy a leerle una lista de organizaciones voluntarias, dígame, por favor, si es Vd. Miembro de alguna de ellas. **(CODIFICAR CADA RESPUESTA NEGATIVA CON UN 1 Y SI ES AFIRMATIVA SE PREGUNTA SI PARTICIPA ACTIVAMENTE EN CUYO CASO SE CODIFICA CON UN 3 Y SI NO CON UN 2).**

		No pertenece	Pertenece	¿Participa activamente?
V34	Organizaciones religiosas	1	2	3
V35	Organizaciones deportivas	1	2	3
V36	Organizaciones educativas, artísticas, musicales o culturales	1	2	3
V37	Sindicatos	1	2	3
V38	Partidos o grupos políticos	1	2	3
V39	Asociaciones de conservación, medio ambiente, ecología, y derechos de los animales	1	2	3
V40	Asociaciones profesionales	1	2	3
V41	ONG's (Servicios sociales, salud, derechos humanos, humanitarias)	1	2	3
V42	Otras (ANOTAR):	1	2	3

P8_1. (V43). Valore en una escala de 1 a 10 el nivel de seguridad en la zona en la que Vd. vive (1=Mínima seguridad y 10=Máxima seguridad)

Mínima seguridad										Máxima seguridad	No sabe (NO LEER)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	

P8_2. (V44). ¿Se siente Vd. muy seguro, bastante seguro, poco seguro o nada seguro cuando va caminando solo/a en su zona de residencia por la noche?

Muy seguro/a	1
Bastante seguro/a	2
Poco seguro/a	3
Nada seguro/a	4
No sabe (NO LEER)	9

P9. (V45). En líneas generales, ¿diría Vd. que es... :

Muy feliz	1
Bastante feliz	2
Poco feliz	3
Nada feliz	4
No sabe (NO LEER)	9

P10. (V46). ¿Tiene Vd. ahora trabajo o no? En caso afirmativo, ¿cuántas horas trabaja Vd. a la semana? Si tiene Vd. más de un trabajo, refiérase sólo al trabajo principal. **(CODIFICAR UNA RESPUESTA)**

- Sí, tiene un trabajo remunerado
- A tiempo completo (30 horas semanales o más) 1
 - A tiempo parcial (menos de 30 horas semanales) 2
 - Autónomo o empresario 3
- No, no tiene trabajo remunerado
- Jubilado (a) / Pensionista (anteriormente trabajó) 4
 - Jubilado (a) / Pensionista (anteriormente no tuvo trabajo remunerado, ama de casa...) 5
 - Parado (a) y trabajó antes 6
 - Parado (a) y busca su primer empleo 7
 - Trabajo doméstico no remunerado 8
 - Estudiante 9
 - Otro **POR FAVOR, ESPECIFIQUE** _____ 10

P10_1. (V47). SÓLO A QUIENES TIENEN TRABAJO REMUNERADO Y NO SON AUTÓNOMOS O EMPRESARIOS (1 o 2 EN P10): ¿Tiene contrato (FORMAL)? :

Sí	1
No	2

P10_2. SÓLO A QUIENES ESTÁN EN PARO (6 o 7 EN P10):

¿Cuánto tiempo lleva en paro? :

V48: N° de años:	
V49: N° de meses:	

SÓLO A LOS QUE TRABAJAN O HAN TRABAJADO ANTES (1, 2, 3, 4 o 6 en P10)

Ahora le voy a hacer una serie de preguntas relacionadas con el trabajo (REMUNERADO):

P11. En los dos últimos años (en caso de que haya tenido trabajo) ¿ha tenido alguna mejora en su trabajo?

	SI	NO	No trabajó en los últimos dos años
V50. Un ascenso (mejora de categoría laboral)	1	2	3
V51. Una subida de sueldo o ingresos	1	2	3
V52. Otras mejoras (especificar)	1	2	3

P12. ¿Cuánto tiempo tardó en conseguir su primer trabajo?:

V53: N° de años:	
V54: N° de meses:	

P13. ¿Y cómo consiguió su primer trabajo? ¿Y su trabajo actual o el último que ha tenido? (SI EL TRABAJO ACTUAL O EL ÚLTIMO QUE HA TENIDO ES EL PRIMERO CODIFICAR "13" EN V56):

	1° Trabajo V55	Trabajo actual o el último que ha tenido V56
Por un familiar o amigo que trabaja en la empresa	1	1
Por un familiar o amigo que no trabaja en la empresa	2	2
Acudiendo al centro de trabajo. Enviando CV o solicitándolo al empresario directamente	3	3
A través de una oficina de empleo pública	4	4
A través de una oficina de empleo privada o apuntándose a una bolsa de trabajo	5	5
A través de un anuncio en prensa u otro medio (incluido internet)	6	6
A través del centro donde estudié (o estudio)	7	7
Haciendo gestiones para crear su propio negocio	8	8
Por oposición o concurso público	9	9
A través de un sindicato	10	10
Por otras vías	11	11
No recuerda	12	12
El trabajo actual o el último que ha tenido es el primero	-	13

P14. En un futuro próximo, ¿tiene usted expectativas de?

		SI	NO
SÓLO A QUIENES TIENEN TRABAJO REMUNERADO (1, 2 o 3 EN P10)	V57. Un ascenso (mejora de categoría laboral)	1	2
A TODOS	V58. Una subida de sueldo o ingresos	1	2
SÓLO A QUIENES NO TIENEN TRABAJO REMUNERADO (6, 7, 8 o 9 EN P10)	V59. Encontrar trabajo	1	2

SÓLO A LOS QUE TRABAJAN O HAN TRABAJADO ANTES (1, 2, 3, 4 o 6 en P10)

P15. (V60) ¿En qué profesión/actividad económica o industria trabaja o trabajó Vd.? Si tiene o tuvo más de un trabajo, refiérase sólo al principal. **ESCRIBA Y CODIFIQUE ABAJO** _____

A TODOS

P16. (V61) Nos interesaría saber (también) cuál es o era el trabajo de su padre **ESCRIBA Y CODIFIQUE ABAJO** _____

POR CUENTA PROPIA	Entrevistado (V60)	Padre (V61)	POR CUENTA AJENA	Entrevistado (V60)	Padre (V61)
Agricultura y pesca			Directores de empresas públicas y privadas de 25 o más trabajadores	11	11
Miembros de cooperativas agrarias	01	01	Directores de empresas públicas y privadas de menos de 25 trabajadores	12	12
Propietarios agrícolas sin empleados	02	02	Mandos superiores o empleados a nivel superior de empresas, administración pública y jefes ejército. Profesionales y técnicos por cuenta ajena (médicos, abogados, profesores BUP)	13	13
Empresarios agrarios con 1 a 5 empleados	03	03	Mandos intermedios o empleados a nivel medio de empresas, administración pública y oficiales del ejército	14	14
Empresarios agrarios con 6 o más empleados	04	04	Capataces, encargados, suboficiales ejército	15	15
Comercio e industria			Agentes comerciales, representantes	16	16
Miembros de cooperativas no agrarias	05	05	Administrativos	17	17
Empresarios o comerciantes sin empleados	06	06	Obreros especializados, números Guardia Civil y Policía (Albañil, fontanero por cuenta ajena, etc.)	18	18
Empresarios o comerciantes con 1 a 5 empleados	07	07	Vendedores, dependientes	19	19
Empresarios o comerciantes con 6 o más empleados	08	08	Obreros sin especificar, peones, servicio doméstico	20	20
Profesionales y técnicos por cuenta propia (médicos, abogados, ...)	09	09	Empleados subalternos (conserjes, etc.)	21	21
Trabajadores manuales y artesanos por cuenta propia (albañil, fontanero, ...)	10	10	Jornaleros del campo	22	22
NS/NC	99	99	Otro personal no cualificado	23	23

P17. (V62) ¿Es Vd. la persona con mayores ingresos en su hogar?

- 1 Sí (**PASAR A P18**)
- 2 No (**PASAR A P17_1**)
- 3 Más o menos ganamos lo mismo (**NO LEER**) (**PASAR A P18**)
- 9 No contesta

P17_1. (V63). (**SÓLO SI 2 EN P17**): ¿Tiene ahora trabajo la persona con mayores ingresos en su hogar?

- 1 Sí
- 2 No
- 9 No contesta

P17_2. (V64). (**SÓLO SI 2 EN P17**): ¿En qué profesión/ocupación trabaja/trabajaba la persona con mayores ingresos en su hogar? Si tiene o tenía más de un trabajo, refiérase al trabajo principal.

ESCRIBA Y CODIFIQUE ABAJO _____

POR CUENTA PROPIA		POR CUENTA AJENA	
Agricultura y pesca		Directores de empresas públicas y privadas de 25 o más trabajadores	11
Miembros de cooperativas agrarias	01	Directores de empresas públicas y privadas de menos de 25 trabajadores	12
Propietarios agrícolas sin empleados	02	Mandos superiores o empleados a nivel superior de empresas, administración pública y jefes ejército. Profesionales y técnicos por cuenta ajena (médicos, abogados, profesores BUP)	13
Empresarios agrarios con 1 a 5 empleados	03	Mandos intermedios o empleados a nivel medio de empresas, administración pública y oficiales del ejército	14
Empresarios agrarios con 6 o más empleados	04	Capataces, encargados, suboficiales ejército	15
Comercio e industria		Agentes comerciales, representantes	16
Miembros de cooperativas no agrarias	05	Administrativos	17
Empresarios o comerciantes sin empleados	06	Obreros especializados, números Guardia Civil y Policía (Albañil, fontanero por cuenta ajena, etc.)	18
Empresarios o comerciantes con 1 a 5 empleados	07	Vendedores, dependientes	19
Empresarios o comerciantes con 6 o más empleados	08	Obreros sin especificar, peones, servicio doméstico	20
Profesionales y técnicos por cuenta propia (médicos, abogados, ...)	09	Empleados subalternos (conserjes, etc.)	21
Trabajadores manuales y artesanos por cuenta propia (albañil, fontanero, ...)	10	Jornaleros del campo	22
NS/NC	99	Otro personal no cualificado	23

A TODOS:

P18. (V65). ¿Puede decirme el año en que nació, por favor?

19____ (No contesta=9999)

P19. (V66). Sexo: Varón 1
 Mujer 2

P20. (V67). ¿Cuál es su nacionalidad de origen? (¿Cuál es su país de nacimiento?)

Ciudadano español 1
Otras 2
No contesta 9

P20_1. (V68). (SÓLO SI 2 EN P20): ¿Tiene usted nacionalidad española?

Si 1 (PASAR A P20_2)
No 2 (PASAR A P20_3)

P20_2. (V69). (SÓLO SI 1 EN P19_1): ¿Desde qué año? _____

P20_3. (V70) (SÓLO SI 2 EN P19_1): ¿Podría especificar en qué situación legal se encuentra?

Regular 1
Irregular 2

P21. (V71). ¿Cuántos hijos ha tenido Vd.? (SI LA RESPUESTA ES NINGUNO CODIFIQUE 0): _____

P22. (V72). ¿Tiene Vd. niños pequeños o personas mayores o adultas dependientes a su cargo?

- Sí 1
- No..... 2

P23. (V73). En la actualidad está usted...

Casado /a 1
Soltero/a 2
Viudo/a 3
Separado/a 4
Divorciado/a 5
Viviendo en pareja 6
No contesta 9

P24. (V74). En la actualidad, ¿cuántas personas componen su hogar, incluido Vd.? _____ (No contesta=99)

P25. (V75). A continuación me gustaría que me dijera cuánto dinero gana por término medio al mes (en Euros, neto, tras descuentos). No hace falta que me diga la cantidad exacta, sino el intervalo en el que se encuentran sus ingresos de los siguientes:

No tiene ingresos 0
De 1 a 249€ 1
De 250 a 499€ 2
De 500 a 999€ 3
De 1000 a 1499€ 4
De 1500 a 1999€ 5
De 2000 a 2999€ 6
De 3000 a 4999€ 7
De 5000 a 9999€ 8
10.000€ o más 9
NC 99

P26. (V76). Y pensando en el conjunto familiar ¿cuáles son los ingresos mensuales que entran en su hogar, incluyendo todos los sueldos, pagas, pensiones y otros ingresos?

No tiene ingresos	0
De 1 a 249€	1
De 250 a 499€	2
De 500 a 999€	3
De 1000 a 1499€	4
De 1500 a 1999€	5
De 2000 a 2999€	6
De 3000 a 4999€	7
De 5000 a 9999€	8
10.000€ o más	9
NC	99

P27. (V77 y V78). ¿Podría decirme cuál es el nivel de estudios más alto que ha alcanzado? ¿Y su padre?
(LAS OPCIONES DE RESPUESTA NO SE LEEN)

	Entrevistado (V77)	Padre (V78)
Ninguno, menos de primarios, no se han completado los estudios primarios	1	1
Estudios Primarios completos (Certificado escolar, EGB 1ª etapa. Más o menos hasta los 10 años)	2	2
Estudios Secundarios- 1er ciclo (Graduado escolar, EGB 2ª etapa, 1º y 2º de ESO. Hasta los 14 años)	3	3
Estudios Secundarios- 2º ciclo (FP I y II, Bachiller Superior, BUP, 3º y 4º de ESO, COU, PREU. 1º y 2º de Bachillerato. Hasta 18 años)	4	4
Estudios Universitarios- 1er ciclo (Ingeniero técnico o arquitecto técnico (3 años), escuelas universitarias, peritos, magisterio, ATS, diplomados universitarios (3 años), graduados sociales, asistentes sociales)	5	5
Estudios Universitarios- 2º ciclo (Licenciado, Ingeniero o arquitecto o graduado universitario)	6	6
Estudios Universitarios- 3er ciclo (Doctorado y Máster Universitario OFICIAL)	7	7
NS/NC	9	9

¡MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

ANEXO 2. ACCESIBILIDAD.

Tabla 2.1. Matriz de correlaciones tetracóricas de las variables de accesibilidad.

	TODASOPCIONES211014base logit capsocin													
	con.Prof.Univ	con.Sist.Ed	con.Sis.Jur	conHacienda	con.Admon.Loc	con.Sist.Banc	con.Medic	con.Sist.Sanit	con.Polic	con.Politico	con.Periodis	con.Contratador	con.Ganemás	con.Capit
con.Prof.Univ	1,00000	0,63065	0,50206	0,52998	0,43470	0,46686	0,48507	0,42253	0,30411	0,49518	0,47271	0,37267	0,47194	0,37894
con.Sist.Ed	0,63065	1,00000	0,46242	0,51680	0,50813	0,47119	0,44773	0,50831	0,32973	0,47145	0,45220	0,40639	0,36868	0,34173
con.Sis.Jur	0,50206	0,46242	1,00000	0,58803	0,53803	0,56033	0,56969	0,47035	0,41599	0,50865	0,46747	0,45421	0,48873	0,42171
conHacienda	0,52998	0,51680	0,58803	1,00000	0,59333	0,62007	0,53597	0,51713	0,45583	0,49907	0,50558	0,44047	0,47074	0,40706
con.Admon.Loc	0,43470	0,50813	0,53803	0,59333	1,00000	0,55471	0,54308	0,51665	0,46805	0,55798	0,46907	0,42476	0,35840	0,40659
con.Sist.Banc	0,46686	0,47119	0,56033	0,62007	0,55471	1,00000	0,62975	0,55380	0,51647	0,60013	0,56273	0,52993	0,47971	0,46290
con.Medic	0,48507	0,44773	0,56969	0,53597	0,54308	0,62975	1,00000	0,64722	0,46447	0,57641	0,55598	0,50030	0,51453	0,50012
con.Sist.Sanit	0,42253	0,50831	0,47035	0,51713	0,51665	0,55380	0,64722	1,00000	0,47804	0,54189	0,48738	0,45480	0,38614	0,46278
con.Polic	0,30411	0,32973	0,41599	0,45583	0,46805	0,51647	0,46447	0,47804	1,00000	0,55342	0,46648	0,39992	0,31800	0,35362
con.Politico	0,49518	0,47145	0,50865	0,49907	0,55798	0,60013	0,57641	0,54189	0,55342	1,00000	0,61017	0,52644	0,44271	0,46393
con.Periodis	0,47271	0,45220	0,46747	0,50558	0,46907	0,56273	0,55598	0,48738	0,46648	0,61017	1,00000	0,47346	0,40668	0,45090
con.Contratador	0,37267	0,40639	0,45421	0,44047	0,42476	0,52993	0,50030	0,45480	0,39992	0,52644	0,47346	1,00000	0,59162	0,46793
con.Ganemás	0,47194	0,36868	0,48873	0,47074	0,35840	0,47971	0,51453	0,38614	0,31800	0,44271	0,40668	0,59162	1,00000	0,54119
con.Capit	0,37894	0,34173	0,42171	0,40706	0,40659	0,46290	0,50012	0,46278	0,35362	0,46393	0,45090	0,46793	0,54119	1,00000
Means	0,36960	0,46927	0,31667	0,19524	0,33549	0,43487	0,44605	0,49721	0,40812	0,21053	0,23552	0,42929	0,29521	0,14025
Std.Dev.	0,48277	0,49913	0,46525	0,39644	0,47223	0,49581	0,49715	0,50007	0,49156	0,40774	0,42439	0,49505	0,45620	0,34730
No.Cases	3401,00000													
Matrix	1,00000													

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Tabla 2.2. Comunalidades de las variables de accesibilidad.

Variable	Communalities (Spreadsheet28) Extraction: Principal components Rotation: Unrotated	
	From 1 Factor	Multiple R-Square
con.Prof.Univ	0,471421	0,523106
con.Sist.Ed	0,464414	0,510606
con.Sis.Jur	0,545875	0,498686
conHacienda	0,582161	0,560441
con.Admon.Loc	0,535768	0,510855
con.Sist.Banc	0,636642	0,587336
con.Medic	0,629801	0,602703
con.Sist.Sanit	0,546288	0,533558
con.Polic	0,411969	0,405164
con.Politico	0,607537	0,577552
con.Periodis	0,535480	0,492721
con.Contratador	0,481174	0,483820
con.Ganemás	0,450405	0,514053
con.Capit	0,425860	0,411609

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Tabla 2.3. Coeficientes de las puntuaciones factoriales de las variables de accesibilidad.

Variable	Factor Score Coefficients (Spreadsheet28) Rotation: Unrotated Extraction: Principal components
	Factor 1
con.Prof.Univ	-0,093737
con.Sist.Ed	-0,093037
con.Sis.Jur	-0,100867
conHacienda	-0,104166
con.Admon.Loc	-0,099929
con.Sist.Banc	-0,108931
con.Medic	-0,108344
con.Sist.Sanit	-0,100906
con.Polic	-0,087627
con.Politico	-0,106412
con.Periodis	-0,099902
con.Contratador	-0,094701
con.Ganemás	-0,091623
con.Capit	-0,089092

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

ANEXO 3. MOVILIZACIÓN.

Tabla 3.1. Correlaciones tetracóricas de las variables de movilización.

	TODASOPCIONES211014base logit capsocin													
	ayud.Enc. Trab	ayud.Conf. Laboral	ayud.Mudanza	ayuda.Educativa	ayudaenfermed	ayudamédica	ayudapréstamo	ayudavivienda	ayudafiscal	ayudafinanciera	ayudalegal	ayudabusctrabajo	ayudaniños	ayudaanciano
ayud.enc.trab	1,00000	0,54491	0,47341	0,48684	0,49284	0,39509	0,47048	0,52530	0,46849	0,47496	0,49601	0,50892	0,41917	0,39580
ayud.conf.laboral	0,54491	1,00000	0,51969	0,62231	0,57178	0,52370	0,47341	0,51578	0,76226	0,75412	0,78235	0,56252	0,44077	0,44376
ayud.mudanza	0,47341	0,51969	1,00000	0,59770	0,76173	0,37174	0,48605	0,62677	0,43824	0,46118	0,42467	0,51728	0,55667	0,55483
ayuda.educativa	0,48684	0,62231	0,59770	1,00000	0,65870	0,55992	0,48461	0,47931	0,60013	0,60914	0,59396	0,60459	0,48536	0,47791
ayudaenfermed	0,49284	0,57178	0,76173	0,65870	1,00000	0,63380	0,63843	0,71543	0,52492	0,55901	0,55545	0,57072	0,66058	0,63485
ayudamédica	0,39509	0,52370	0,37174	0,55992	0,63380	1,00000	0,38058	0,46511	0,54962	0,54370	0,55864	0,47843	0,32079	0,34275
ayudapréstamo	0,47048	0,47341	0,48605	0,48461	0,63843	0,38058	1,00000	0,69008	0,47704	0,50356	0,48004	0,47578	0,47050	0,46443
ayudavivienda	0,52530	0,51578	0,62677	0,47931	0,71543	0,46511	0,69008	1,00000	0,50803	0,55784	0,51008	0,53349	0,57495	0,55144
ayudafiscal	0,46849	0,76226	0,43824	0,60013	0,52492	0,54962	0,47704	0,50803	1,00000	0,98438	0,97761	0,54973	0,38685	0,39689
ayudafinanciera	0,47496	0,75412	0,46118	0,60914	0,55901	0,54370	0,50356	0,55784	0,98438	1,00000	0,97746	0,57521	0,41497	0,42596
ayudalegal	0,49601	0,78235	0,42467	0,59396	0,55545	0,55864	0,48004	0,51008	0,97761	0,97746	1,00000	0,56571	0,41217	0,42387
ayudabusctrabajo	0,50892	0,56252	0,51728	0,60459	0,57072	0,47843	0,47578	0,53349	0,54973	0,57521	0,56571	1,00000	0,58934	0,57720
ayudaniños	0,41917	0,44077	0,55667	0,48536	0,66058	0,32079	0,47050	0,57495	0,38685	0,41497	0,41217	0,58934	1,00000	0,94458
ayudaanciano	0,39580	0,44376	0,55483	0,47791	0,63485	0,34275	0,46443	0,55144	0,39689	0,42596	0,42387	0,57720	0,94458	1,00000
Means	0,34255	0,46045	0,78095	0,58130	0,88121	0,49985	0,45163	0,77801	0,48721	0,48309	0,49191	0,61100	0,65393	0,64216
Std.Dev.	0,47463	0,49851	0,41367	0,49342	0,32359	0,50007	0,49773	0,41565	0,49991	0,49979	0,50001	0,48760	0,47579	0,47943
No.Cases	3401,00000													
Matrix	1,00000													

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Tabla 3.2. Comunalidades de las variables de movilización.

Variable	Communalities (Spreadsheet42) Extraction: Principal components Rotation: Varimax normalized		
	From 1 Factor	From 2 Factors	Multiple R-Square
ayud.Enc.Trab	0,205206	0,442318	0,450814
ayud.Conf.Laboral	0,602524	0,733604	0,693290
ayud.Mudanza	0,087111	0,631333	0,705435
ayuda.Educativa	0,330703	0,604804	0,613537
ayudaenfermed	0,167475	0,778961	0,837927
ayudamédica	0,355999	0,475336	0,590509
ayudapréstamo	0,143442	0,518184	0,562713
ayudavivienda	0,146205	0,652415	0,701683
ayudafiscal	0,883334	0,931086	0,978445
ayudafinanciera	0,854480	0,923523	0,980356
ayudalegal	0,874670	0,932513	0,973399
ayudabusctrabajo	0,225041	0,586048	0,558524
ayudaniños	0,018494	0,787762	0,909208
ayudaanciano	0,022335	0,758327	0,899298

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Tabla 3.3. Coeficientes de las puntuaciones factoriales de las variables de movilización.

Variable	Factor Score Coefficients (Spreadsheet42) Rotation: Varimax normalized Extraction: Principal components	
	Factor 1	Factor 2
ayud.Enc.Trab	0,045982	0,069684
ayud.Conf.Laboral	0,195379	-0,056649
ayud.Mudanza	-0,073822	0,202119
ayuda.Educativa	0,081726	0,053198
ayudaenfermed	-0,042895	0,190455
ayudamédica	0,133605	-0,018513
ayudapréstamo	-0,012168	0,134688
ayudavivienda	-0,035352	0,170813
ayudafiscal	0,290833	-0,150537
ayudafinanciera	0,274236	-0,130227
ayudalegal	0,283712	-0,141203
ayudabusctrabajo	0,025714	0,106859
ayudaniños	-0,166605	0,293349
ayudaanciano	-0,156935	0,282879

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

ANEXO 4. ASOCIACIONISMO.

Tabla 4.1. Matriz de correlaciones tetracóricas de las variables de asociacionismo.

	TODASOPCIONES211014base logit capsocin							
	org.Religiosas	org.Deportivas	org.Culturales	sindicatos	políticas	medioambientales	profesionales	ongs
org.Religiosas	1,00000	0,32262	0,39318	0,00529	0,25944	0,00364	0,20830	0,18624
org.Deportivas	0,32262	1,00000	0,55985	0,35253	0,41157	0,54618	0,60209	0,35679
org.Culturales	0,39318	0,55985	1,00000	0,41902	0,66747	0,69188	0,65719	0,47869
sindicatos	0,00529	0,35253	0,41902	1,00000	0,74233	0,50123	0,44177	0,37556
políticas	0,25944	0,41157	0,66747	0,74233	1,00000	0,59082	0,55538	0,53153
medioambientales	0,00364	0,54618	0,69188	0,50123	0,59082	1,00000	0,70421	0,65278
profesionales	0,20830	0,60209	0,65719	0,44177	0,55538	0,70421	1,00000	0,51062
ongs	0,18624	0,35679	0,47869	0,37556	0,53153	0,65278	0,51062	1,00000
Means	0,05288	0,08222	0,08258	0,08801	0,03006	0,02716	0,05143	0,13147
Std.Dev.	0,22383	0,27474	0,27529	0,28336	0,17079	0,16259	0,22091	0,33798
No.Cases	2761,00000							
Matrix	1,00000							

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Tabla 4.2. Comunalidades de las variables de asociacionismo.

Variable	Communalities (Spreadsheet52) Extraction: Principal components Rotation: Varimax normalized		
	From 1 Factor	From 2 Factors	Multiple R-Square
org.Religiosas	0,000792	0,858936	0,421246
org.Deportivas	0,300989	0,575252	0,471625
org.Culturales	0,490750	0,753816	0,703519
sindicatos	0,615392	0,632439	0,611603
políticas	0,663759	0,700714	0,735557
medioambientales	0,771904	0,779634	0,759250
profesionales	0,569172	0,679022	0,599146
ongs	0,485212	0,514978	0,500222

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Tabla 4.3. Coeficientes de las puntuaciones factoriales de las variables de asociacionismo.

Variable	Factor Loadings (Varimax normalized) (Spreadsheet52) Extraction: Principal components (Marked loadings are >,700000)	
	Factor 1	Factor 2
org.Religiosas	-0,028138	0,926361
org.Deportivas	0,548625	0,523701
org.Culturales	0,700536	0,512899
sindicatos	0,784470	-0,130563
políticas	0,814714	0,192236
medioambientales	0,878580	0,087921
profesionales	0,754435	0,331435
ongs	0,696572	0,172529
Expl.Var	3,897971	1,596820
Prp.Totl	0,487246	0,199602

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

