

La medición del capital social es un asunto complejo, y representa una práctica muy criticada por un grupo importante de autores, sobre todo del ámbito económico. En especial, Durlauf (2002) y Durlauf y Fafchamps (2004) sostienen que se trata de un concepto poco definido, con datos pobremente medidos, que vuelven poco plausibles las relaciones de causa-efecto hipotetizadas. Además, según los mismos autores, tampoco están claros los impactos socio-económicos producidos por el capital social.

Ya en el 1995, Solow criticaba la impostación politológica de Fukujama, sosteniendo que si el capital social puede asimilarse a un concepto de stock, entonces debiera cumplir ciertos requisitos mínimos: i) comparabilidad con otras tipologías de capital, ii) necesidad de identificar procesos de inversión que agreguen valor al stock, iii) necesidad de identificar procesos de depreciación que sustraigan valor al stock, y iv) necesidad de llegar a una forma de medición, aunque imprecisa, del stock.

La vertiente crítica emerge también en los estudios propuestos por economistas agrarios; en especial, Wilson (2000) observa como la percepción común de los economistas en relación al vínculo entre crecimiento económico y capital social se funda en la siguiente afirmación: “la evidencia basada en una anécdota es un oxímoron. La literatura sobre capital social y confianza, hasta hace cinco años atrás, ha entregado a la profesión más retórica que hechos. Los economistas deberían saber decirles a los políticos ‘qué pasará si...’, y los economistas que operan en el área del capital social han fallado a la hora de generar una contribución asociada a esta responsabilidad profesional” (Íbid, p. 3). De todos modos, es importante relevar que en los últimos años se han generado muchos avances en la investigación teórica y aplicada.

Por su parte, Sabatini (2009) evidencia los elementos de complejidad relativos a la medición del capital social, aunque reafirma la validez económica del concepto. En la definición propuesta por Coleman (1988), el capital social se refiere a los aspectos de la estructura social que facilitan determinadas acciones entre los actores que la conforman, y que permiten alcanzar objetivos específicos. Este argumento sostiene la dimensión productiva de la estructura social, que para algunos actores puede ser positiva, pero para otros puede ser inútil o inclusive dañina. Esta dicotomía del concepto, sostiene Sabatini, niega implícitamente la posibilidad de llegar a una definición única y compartida

universalmente, y por lo tanto a un único método de medición. El capital social es un concepto multidimensional, que hace posible su aplicación en cuestiones de ámbitos científicos diferentes. Si, por un lado, esto evidencia el interés que el concepto genera en la comunidad científica, por otro determina una amplia variedad de aproximaciones teóricas y consecuentes aplicaciones, que hacen dificultosas las comparaciones y evaluaciones de carácter general.

En este sentido, el uso de indicadores indirectos para la medición del capital social –no obstante exista en la literatura una clara identificación de sus dimensiones: redes, confianza y normas sociales- ha generado más confusión que claridad. Muchas veces se confunde el capital social con los que podrían ser sus impactos o efectos (Fine, 2001). Si este es el asunto central, entonces, el capital social está siempre presente tautológicamente, en la medida que se rastreen y se midan a través de indicadores indirectos sus hipotéticos impactos (Portes, 1998; Durlauf, 2002). Buena parte de la literatura que compara los efectos económicos del capital social entre naciones se basa en medidas de la confianza (usualmente determinadas por el *World Value Survey* sobre la base de un cuestionario de Rosenberg del 1956). La confianza, que en este cuestionario se mide a nivel micro (a través de la pregunta: “A nivel general, ¿diría Ud. que se puede confiar en la mayor parte de las personas, o que nunca se es lo suficientemente cautos al tratar con otros?”), y que representa esencialmente una percepción individual ligada a la posición del sujeto en la estructura social y al contexto, se agrega para llegar a un indicador macro, y se desvincula de las situaciones específicas que la determinan. Para Edwards y Foley (1998), las comparaciones entre naciones de los niveles de confianza son engañosas y complejas de realizar, porque falta la dimensión social e histórica del contexto local, que permite la correcta interpretación del indicador.

Un último aspecto, ligado a las reflexiones anteriores, se refiere al uso de indicadores como la densidad de las organizaciones de voluntariado en un área de referencia específica, usados como proxy para la medición del capital social. En este sentido, Putnam –en su fundamental estudio- sostiene la presencia de un efecto *spillover* en los ámbitos locales donde las redes horizontales son fuertes, densas, cohesionadas, y que consiste en estimular una cultura de la cooperación, codificada en valores y normas sociales. Parte de la literatura critica esta propuesta; Uslaner (2002), por ejemplo, sostiene que todavía falta una teoría a nivel micro que explique los mecanismos de transmisión de la confianza de los grupos al conjunto de la sociedad, y por ende no está clara la relación entre los lazos sociales y la confianza generalizada.

En los próximos apartados se proponen tablas de síntesis que identifican como algunos autores relevantes han abordado el tema de la medición del capital social.

**Tabla 1: Dimensiones e indicadores del capital social propuestos por Borgatti y otros (1998)**

Indicadores propuestos por autores (Borgatti, Burt, Sabatini)

En la obra de Borgatti y otros (1998) no se propone una definición de capital social, más se sistematizan las definiciones presentes en la literatura en relación a la unidad de análisis utilizada por la Social Network Analysis (SNA) o Análisis de Redes Sociales (ARS). Las mediciones propuestas –con sus respectivos indicadores- se refieren a: i) las relaciones externas de actores individuales (medidas estándar de ego-network, identificación de los structural holes, indicadores de centralidad), ii) relaciones internas de actores colectivos y iii) relaciones externas de actores colectivos.

Dimensiones	Dimensiones de la SNA
<b>Indicadores</b>	Subdivididos en relación a la unidad de análisis (en tres niveles)
<b>A. Mediciones externas en relación a los actores individuales</b>	
<b>A.1 Mediciones estándar de ego-network</b>	
<b>A.1.1</b>	<i>Dimensión:</i> número de <i>alter</i> a los que un <i>ego</i> está directamente conectado, posiblemente “pesado” con la fuerza del lazo
<b>A.1.2</b>	<i>Densidad:</i> la proporción de parejas de <i>alter</i> que están conectadas
<b>A.1.3</b>	<i>Heterogeneidad:</i> la variedad de <i>alter</i> en relación a dimensiones relevantes (por ejemplo sexo, edad, ocupación, etc.)
<b>A.1.4</b>	<i>Composición</i> (calidad): número de <i>alter</i> que presentan altos niveles de las características requeridas (por ejemplo riqueza, poder, experiencia, generosidad)
<b>A.2 Mediciones de “structural holes”</b>	
<b>A.2.1</b>	<i>Dimensión efectiva:</i> número de <i>alter</i> , “pesados” por la fuerza del lazo, a los que un <i>ego</i> está directamente conectado, restando un factor de redundancia
<b>A.2.2</b>	<i>Constraint:</i> la medida en que todas las inversiones en relación a un <i>ego</i> involucran directamente o indirectamente un <i>alter</i> .
<b>A.3 Mediciones de centralidad</b>	
<b>A.3.1</b>	<i>Closeness:</i> la distancia teórica total en el grafo de <i>ego</i> da todos los otros nodos de la red
<b>A.3.2</b>	<i>Betweenness:</i> el número de veces en que un <i>ego</i> cae en la distancia más corta entre dos actores
<b>A.3.3</b>	<i>Eigenvector:</i> la medida en que <i>ego</i> está conectado con los nodos que son altos en la centralidad del <i>eigenvector</i> .
<b>B. Mediciones internas en relación a actores colectivos</b>	
<b>B.1</b>	<i>Densidad:</i> la proporción de miembros del grupo que están conectados (con una relación positiva)

- B.2** *Distancia promedio o máxima*: la distancia teórica promedio (o máxima) entre todas las parejas de miembros en el grafo
- B.3** *Centralización*: la medida en que la red no está dividida en *cliques* que tienen pocas conexiones entre los grupos
- B.4** *Homophily*: la medida en que los miembros del grupo presentan su lazo más estrecho con miembros que son similares a sí mismos
- C. Mediciones externas en relación a actores colectivos**
- C.1** *Group degree*: número de actores externos que están ligados al menos con un miembro del grupo
- C.2** *Group closeness*: la distancia total del grupo de todos los "no miembros". La distancia del grupo en relación a sujetos externos se define usualmente como la distancia mínima de un externo respecto de cualquier interno
- C.3** *Group betweenness*: número de veces en que el paso más corto entre dos externos cualquiera pasa a través de un miembro del grupo

Burt (2005) valora la oportunidad de medir el capital social con indicadores de *network*: "la metáfora del capital social consiste en el hecho de que las personas que operan de la mejor forma están de algún modo mejor conectadas. Algunas personas están conectadas de manera más eficaz a las otras, confían, están obligadas a dar soporte y dependen de los intercambios realizados con los otros. Mantener una cierta posición en la estructura de estos intercambios puede ser un capital en sí mismo. El capital en cuestión es el capital social, en esencia un concepto ligado a los efectos de localización de los actores en mercados diversos. (...) La estructura social es un tipo de capital que puede crear para ciertos sujetos o grupos una ventaja competitiva en la búsqueda de ciertos fines (objetivos). Las personas que están mejor conectadas obtienen beneficios más elevados" (Íbid, p. 202). Burt, basándose en indicadores de dimensiones, densidad y jerarquía de la red, evidencia las características específicas del *network* analizado, permitiendo la comparación con otros.

**Tabla 2: Dimensiones e indicadores propuestos por Burt (2000)**

Dimensiones	Dimensiones de red
<b>Indicadores</b>	
<b>A.</b>	<i>Network size (N)</i> es el número de contactos en una red
<b>B.</b>	<i>Network density (D)</i> es la fuerza promedio de las conexiones entre los contactos

- C.** *Hierarchy (H)* es una forma alternativa de red cerrada en la que una minoría de los contactos –típicamente uno o dos- se diferencia como causa del cierre. También mide cuánto puede ser rastreada la redundancia en un contacto individual del network
- D.** **Network Closure: la tendencia de los actores a tener más vínculos con otros cercanos geográficamente o por características específicas**
- E.** Network Brokerage: el nivel de intermediación entre los grupos o individuos segmentados o aislados

Por su parte, Sabatini (2009) sostiene que “la definición de capital social permanece como exclusiva y falta un método universal de medición, así como un único indicador generalmente aceptado. Dada la premisa que el capital social es un concepto multidimensional, todavía es poco claro cuáles dimensiones pueden ejercer un efecto positivo en los diversos aspectos del desarrollo (Íbid, p. 429). Las dimensiones examinadas por el fundador del “*Social Capital Gateway*”, se refieren a las tres tipologías de capital social usualmente propuestas en la literatura (*bonding*, *bridging* y *linking*), agregando las dimensiones de la participación y de la consciencia cívica, cuyos valores se consideran en el *European Value Survey*.

**Tabla 3: Dimensiones e indicadores de capital social propuestos por Sabatini (2009)**

**Dimensiones** **A.** Fuertes lazos familiares (*bonding* social capital); **B.** Lazos informales débiles (*bridging* social capital); **C.** Organizaciones de voluntariado (*linking* social capital); **D.** Participación política activa; **E.** Consciencia cívica

Indicadori	
<b>A.</b>	<b>Fuertes lazos familiares (bonding social capital).</b> 25 indicadores, entre ellos: La composición familiar La distancia en términos de espacio entre los miembros de la familia La calidad de la relación con los miembros de la familia y los otros parientes
<b>B.</b>	<b>Lazos informales débiles (bridging social capital).</b> 12 indicadores, entre ellos: Personas que frecuentan bar y clubes al menos una vez a la semana por cada 100 personas de la misma área Personas que encuentran amigos más de una vez a la semana por cada 100 personas de la misma área
<b>C.</b>	<b>Organizaciones de voluntariado (linking social capital).</b> 6 indicadores, entre ellos: Personas mayores de 14 años que ayudan a personas desconocidas en el ámbito de organizaciones de voluntariado por cada 100 personas de la misma área

- Organizaciones de voluntariado por cada 10.000 habitantes
- D. Participación política activa.** 4 indicadores, entre ellos:
- Personas mayores de 14 años que han realizado un trabajo gratuito para un partido político en los últimos 12 meses, por cada 100 personas de la misma área
  - Personas mayores de 14 años que han participado en un encuentro político en los últimos 12 meses por cada 100 personas de la misma área
- E. Conciencia cívica (Civic awareness).** 9 indicadores, entre ellos:
- Personas mayores de 14 años que han escuchado un debate político en los últimos 12 meses por cada 100 personas de la misma área
  - Personas mayores de 14 años que se mantienen informadas sobre la política por cada 100 personas de la misma área

## 2.2 Indicadores propuestos por iniciativas nacionales

La canadiense *Policy Research Initiative*, en un documento elaborado por Franke (2005), basada el análisis del capital social en las dimensiones de red, asumiendo la subdivisión tipológica de las relaciones propuesta por Borgatti y otros (1998). El capital social se define por lo tanto como “las redes que, junto a normas compartidas, valores y entendimientos comunes facilitan la cooperación al interior y entre grupos”; es decir, adopta la definición de la OCDE (2001).

**Tabla 4: Dimensiones e indicadores propuestos por la Policy Research Initiative (Franke, 2005)**

Unidad de análisis	Capital social individual	Capital social colectivo: redes internas a las organizaciones	Capital social colectivo: redes externas entre organizaciones
<b>Dimensiones</b>	Propiedad estructurales de la red, dinámicas de la red y contexto externo		
<b>A.</b>	<b>Propiedades estructurales de la red</b>		
<b>A.1</b> <i>Dimensión del network</i>	El número de personas con las cuáles un sujeto mantiene relaciones	El número de miembros de una organización	El número de partners en una red
<b>A.2</b> <i>Densidad del network</i>	El nivel de conexión entre los miembros de la red	El nivel de conexión entre los miembros de la red	El nivel de conexión entre los miembros del network en una red extendida
<b>A.3</b> <i>Diversidad en el network</i>	La heterogeneidad del estatus socio-económico de los miembros de la red	La heterogeneidad del estatus socio-económico de los miembros de la red	La heterogeneidad de los partners en una red extendida

<b>A.4</b> <b>Frecuencia de los contactos</b>	El número y la distancia de los contactos de los miembros	El número y la distancia de los contactos de los miembros	La frecuencia de las comunicaciones entre organizaciones
<b>A.5</b> <b>Intensidad del contacto</b>	La fuerza y la naturaleza de las relaciones	La fuerza y la naturaleza de las relaciones al interior de la red	La fuerza y la naturaleza de las relaciones en la red extendida
<b>A.6</b> <b>Proximidad espacial</b>	Miembros de la red que se encuentran <i>face to face</i> regularmente	Miembros de la red que se encuentran <i>face to face</i> regularmente	Los partners de una red que trabajan en la misma área geográfica
<b>B. Dinámicas del network</b>			
<b>B.1</b> <b>Acceso a los recursos</b>	Dificultad en el acceso al sostenimiento de la red y soluciones alternativas	Autonomía e interdependencia de los miembros	Autonomía e interdependencia de los partners
<b>B.2</b> <b>Gap recursos percibidos vs. movilizados</b>	Relación entre recursos disponibles y recursos efectivamente recibidos	Relación entre recursos disponibles y recursos efectivamente recibidos	Relación entre recursos disponibles y recursos efectivamente recibidos
<b>B.3</b> <b>Habilidades relacionales</b>	Capacidades relacionales y efectos sobre el sujeto	Estabilidad de las relaciones al interior de la organización	Estabilidad de las relaciones entre organizaciones
<b>B.4</b> <b>Normas y reglas internas al network</b>	Normas: dimensiones ético-culturales de las relaciones (por ejemplo, confianza). Reglas: reciprocidad, simetría, equidad, transitividad.	Calidad y aspectos democráticos de la interacción, apertura, respeto de los actores, comprensión común de las cuestiones, confianza	Calidad y aspectos democráticos de la interacción, apertura, respeto de los actores, comprensión común de las cuestiones, confianza
<b>C. Contexto externo en el que opera el capital social</b>			
<b>C1</b> <b>Estructuras y acuerdos institucionales</b>	Acuerdos formales e informales que ayudan-limitan el desarrollo de las relaciones	Acuerdos formales e informales que ayudan-limitan el desarrollo de las relaciones entre los miembros de la organización	Acuerdos formales e informales que ayudan-limitan las partnership entre organizaciones

El aspecto innovador del trabajo de Franke consiste en el análisis estático y dinámico del capital social, que trata de medir cuál es el stock inicial de capital social de un territorio específico (individual, colectivo interno y colectivo externo), pero también de comprender en qué condiciones este capital se activa a favor de las diversas tipologías de sujetos y/o organizaciones.

En el ámbito del análisis estructural del capital social, emergen los indicadores de dimensión de la red, densidad de las relaciones, diversidad del *network*, frecuencia de los contactos, intensidad de los contactos y proximidad espacial entre los miembros del *network*. En el análisis dinámico del capital social, los indicadores seleccionados miden las condiciones de acceso a los recursos por parte de las diversas tipologías de sujetos, la brecha entre recursos percibidos y movilizados por la red y finalmente la habilidad relacional y las condiciones de integración social. También se pone particular atención en la presencia/ausencia de acuerdos formales e informales que ayudan/limitan el desarrollo de relaciones y la integración, es decir los elementos de la configuración social e institucional que pueden efectivamente amplificar el afecto de la acción dinámica derivada del *network*.

Recientemente, también algunos institutos nacionales de estadística han propuesto una metodología propia de análisis del capital social. Especialmente interesante es la propuesta del *Office for National Statistics (UK)*, que desde el 2011 recoge datos para la medición del capital social, adoptando la definición de la OCDE (2001). El análisis se desarrolla en cinco dimensiones: participación cívica, redes sociales y soporte social, participación social, reciprocidad y confianza, visiones del área local.

**Tabla 5: Dimensiones e indicadores propuestos por el Office for National Statistics (2011)**

<b>Dimensiones</b>	<b>A. Participación cívica B. Redes sociales y soporte social C. Participación social D. Reciprocidad y confianza E. Visiones del área local</b>
<b>A.</b>	<b>Participación cívica</b>
<b>A.1</b>	Percepción de la habilidad de influenciar la acción cívica
<b>A.2</b>	Nivel de información en relación a eventos locales y nacionales
<b>A.3</b>	Contactos con funcionarios públicos o representantes políticos
<b>A.4</b>	Involucramiento en grupos de acción local
<b>A.5</b>	Dispisición al voto
<b>B.</b>	<b>Redes sociales y soporte</b>
<b>B.1</b>	Frecuencia de los contactos (visitas y conversaciones) con parientes, amigos y vecinos
<b>B.2</b>	Extensiones de network virtualies y frecuencia de los contactos
<b>B.3</b>	Número de amigos cercanos / parientes que viven cerca de la persona considerada

<b>B.4</b>	Intercambio de ayuda
<b>B.5</b>	Control percibido sobre la propia vida y satisfacción por su propia existencia
<b>C.</b>	<b>Participación social</b>
<b>C.1</b>	Actividades de voluntariado, frecuencia e intensidad del involucramiento
<b>C.2</b>	Actividades religiosas
<b>C.3</b>	Número de grupos culturales, recreativos o (más en general) de grupos sociales de pertenencia. Frecuencia e intensidad del involucramiento.
<b>D.</b>	<b>Reciprocidad y confianza</b>
<b>D.1</b>	Confianza en otras personas con el mismo perfil
<b>D.2</b>	Confianza en otras personas con un perfil distinto
<b>D.3</b>	Confianza en las instituciones en todos los niveles
<b>D.4</b>	Hacer favores y recibirlos
<b>D.5</b>	Percepción de valores compartidos
<b>E.</b>	<b>Visión del área local</b>
<b>E.1</b>	Visión del área local
<b>E.2</b>	Visión del ambiente físico
<b>E.3</b>	Servicios existentes en el área
<b>E.4</b>	Agrado de la vida en el área

Entre las iniciativas nacionales interesantes, vale la pena mencionar el caso del *National Economic and Social Forum* de Irlanda, que también adopta la definición de la OCDE (2001) y desarrolla el análisis sobre las cuatro dimensiones de la participación política, el involucramiento comunitario de las redes informales-socialidad, de la confianza, normas y sanciones. En este caso, en la tabla siguiente se hace referencia a las preguntas utilizadas en el cuestionario.

**Tabla 6: Dimensiones y preguntas propuestos por el National Economic and Social Forum – Ireland (2003)**

<b>Dimensiones</b>	<b>A. Participación política B. Involucramiento comunitario C. Redes informales/socialidad; D. Confianza, normas y sanciones</b>
<b>A.</b>	<b>Participación política (preguntas)</b>
<b>A.1</b>	¿Debate con sus amigos sobre cuestiones políticas?
<b>A.2</b>	¿Cuánto se interesa de política?
<b>A.3</b>	Hay modos diferentes para aportar al mejoramiento de la sociedad. ¿Durante los últimos doce meses, ha realizado algunas de las siguientes acciones? 1. Contactar un político, un funcionario público o una asociación 2. Trabajar en un partido político 3. Suscribir una petición 4. Participar en una protesta pública etc.
<b>A.4</b>	¿Cree poder influir en las decisiones que involucran su área?

<b>B.</b>	<b>Involucramiento comunitario (preguntas)</b>
<b>B.1</b>	Las personas del área son: 1. miembros de tipos específicos de organizaciones o asociaciones 2. Participan en actividades de estas organizaciones 3. Etc.
<b>B.2</b>	Durante el último mes –aproximadamente- cuánto tiempo ha utilizado en actividades que se desarrollan en un club, asociación, grupo, red, o ayudando a otras personas?
<b>C.</b>	<b>Redes informales / socialidad (preguntas)</b>
<b>C.1</b>	Suponiendo que necesitara pedir como préstamo una suma importante de dinero. ¿A quién le pediría primero?
<b>C.2</b>	Hay diferentes maneras para adquirir informaciones sobre oportunidades laborales (otras personas, anuncios, agencias, etc.). ¿A través de qué canal obtuvo su empleo actual?
<b>C.3</b>	Algunas personas tiene muchos contactos con otros miembros de la organización / club Otros, tienes pocos. ¿En qué situación se encuentra?
<b>C.4</b>	Con cuánta frecuencia realiza las siguientes actividades con los miembros de su organización? 1. Ayudarse mutuamente en cuestiones prácticas ajenas a los temas de la organización 2. Visitarse mutuamente de forma provada 3. Etc.
<b>D.</b>	<b>Confianza, normas y sanciones</b>
<b>D.1</b>	En términos generales, ¿es posible confiar en los demás o nunca se es demasiado precavidos al tratar con desconocidos?
<b>D.2</b>	Percepción de valores compartidos, confiabilidad
<b>D.3</b>	Actitudes, valores y percepciones acerca de la “buena ciudadanía” o la “sociedad ideal” al interior de la cual una persona quisiera idealmente vivir (por ejemplo identificando normas, estándares de tolerancia y control social, autodeterminación)

Otra iniciativa interesante es la propuesta por el *Siena Group for Social Statistics Meeting*, que detalla las dimensiones de la participación en los niveles social y cívico, y las complementa con el análisis de redes sociales y el soporte social. Es oportuno mencionar que también en este caso se adopta la definición del OCDE.

**Tabla 7: Dimensiones e indicadores propuestos por el Siena Group Meeting (UN) (2005)**

<b>Dimensiones</b>	<b>A. Participación social B. Soporte social C. Redes sociales D. Participación cívica</b>
<b>Indicadores</b>	
<b>A.</b>	<b>Participación social</b>
<b>A.1.</b>	Tipos de grupos en que está involucrado en entrevistado
<b>A.2.</b>	Tipo de involucramiento activo en los grupos
<b>A.3</b>	Tipo de involucramiento por tipo de grupo

<b>B.</b>	<b>Soporte social</b>
<b>B.1.</b>	Tipo de ayuda informal y no remunerada que se entregó a sujetos que no pertenecen a la propia familia
<b>B.2.</b>	Frecuencia en la entrega de ayuda informal no remunerada a sujetos que no pertenecen a la propia familia, y tipología de ayuda
<b>B.3.</b>	Tipo de ayuda informal no remunerada recibido de sujetos no pertenecientes a la propia familia
<b>B.4.</b>	Frecuencia en la recepción de ayuda informal y no remunerada de sujetos no pertenecientes a la propia familia, y tipología de ayuda
<b>C.</b>	<b>Redes sociales</b>
<b>C.1.</b>	Frecuencia de los contactos con amigos, parientes o colegas de trabajo
<b>C.2.</b>	Frecuencia de los contactos con amigos, parientes y vecinos por tipología de contacto
<b>D.</b>	<b>Participación cívica</b>
<b>D.1.</b>	Compromiso en acciones cívicas (asuntos nacionales)
<b>D.2.</b>	Compromiso en acciones cívicas (no solamente asuntos nacionales)
<b>D.3.</b>	Voto en las últimas elecciones nacionales, voto en las últimas elecciones municipales

### 2.3 Indicadores propuestos por iniciativas multilaterales

Sin duda una de las organizaciones multilaterales que a nivel mundial han presentado un análisis profundo de la temática –aunque discutido por varios autores– es el Banco Mundial, a través de una iniciativa fuertemente sostenida por los países escandinavos. En el trabajo propuesto por Grootaert y Narayan (2002 y 2004), el capital social se define como “las normas y los networks que hacen posible la acción colectiva. El concepto incluye las instituciones, las relaciones y las costumbres que conforman la cantidad y calidad de las interacciones sociales. Con creciente evidencia se sostiene que el capital social es un factor crítico para la sociedad, con el fin de prosperar económicamente y favorecer el desarrollo sostenible” (Íbid., p. 3). Las dimensiones analizadas son los grupos y las redes, la confianza y la solidaridad, la acción colectiva y la cooperación, la cohesión social y la inclusión, la información y la comunicación.

**Tabla 8: Dimensiones e indicadores propuestos por el Banco Mundial**

<b>Dimensiones</b>	<b>A. Grupos y redes B. Confianza y solidaridad C. Acción colectiva y cooperación D. Cohesión social e inclusión E. Información y comunicación.</b>
<b>Indicadores</b>	<p><b>A. Grupos y networks</b> (capital social estructural)</p> <p><b>A.1. Densidad de los miembros (asociación)</b> <i>medida con el número promedio de miembros de cada familia en las organizaciones existentes</i></p> <p><b>A.2. Diversidad interna de los miembros (asociación)</b> <i>según parentesco, género, edad, grupo étnico/linguístico, ocupación, formación, afiliación política y nivel de renta</i></p> <p><b>A.3. Modalidad democráticas del sistema de toma de decisiones (asociación)</b>            A.3.1. Modalidad de toma de decisiones            A.3.2. Modalidad de selección del líder            A.3.3. Eficacia del liderazgo</p> <p><b>A.4. Dimensión (network)</b> capturada por el número de amigos cercanos</p> <p><b>A.5. Utilidad (network)</b> medida preguntando a los entrevistados si acudirían al network en caso de hipotéticas situaciones de emergencia</p> <p><b>A.6. Diversidad (network)</b> medida en un modo simple en relación al caso de las asociaciones, focalizando solamente si el network está conformado por personas con diferentes estatus económicos</p> <p><b>B. Confianza y solidaridad</b> (capital social normativo y cognitivo)</p> <p><b>B.1.</b> Confianza generalizada: es la medida en que una persona confía en las personas en general</p> <p><b>B.2.</b> La medida en que se confía en específicas tipologías de personas</p> <p><b>C. Acción colectiva y cooperación</b> (indicador de output del capital social)</p> <p><b>C.1.</b> La extensión de la acción colectiva</p> <p><b>C.2.</b> El tipo de actividades emprendidas colectivamente</p> <p><b>C.3.</b> La evaluación general de la dimensión de la voluntad de cooperar y participar en acciones colectivas</p>

Otra importante iniciativa multilateral que se puede considerar como referencia a nivel internacional, es la de OCDE, que define el capital social como “las redes que, junto a normas compartidas, valores y entendimientos comunes facilitan la cooperación al interior y entre grupos” (2011). En un trabajo de Morrone, Tontoranelli y Ranuzzi (2009) editado por esta organización, se focaliza la atención en la dimensión de la confianza, contrastando cómo el *World Value Survey*, el *Gallup World Poll* y el *Eurobarometro* analizan la confianza interpersonal e institucional.

**Tabla 9: Dimensiones e indicadores propuestos por la OCDE (2009)**

<b>Dimensiones</b>	<b>A. Confianza interpersonal B. Confianza institucional</b>
<i>Preguntas</i>	A. Confianza interpersonal
<i>World Value Survey</i>	A nivel general, ¿diría Ud. que se puede confiar en la mayor parte de las personas, o que nunca se es lo suficientemente cautos al tratar con otros?
<i>Gallup World Poll</i>	Imagine perder en la ciudad/área donde vive su billetera o algo con sus datos significativos y su dirección, y que alguien la encuentra. ¿Cree que su billetera (o los documentos de valor) le sería entregada de vuelta si la encontrara un vecino / policía / extranjero?
<i>Eurobarometro</i>	¿Cuánto confía en las personas de las diferentes naciones (europeas)?
	<b>B. Confianza institucional</b>
<i>World Value Survey</i>	Le enumero un listado de organizaciones. Indique para cada una cuánta confianza tiene (fuerzas armadas, sistema judicial, gobierno, sistema bancario, etc.)
<i>Gallup World Poll:</i>	¿Confía en las siguientes instituciones o no? <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistema militar</li> <li>• Sistema jurídico y tribunales</li> <li>• Gobierno nacional</li> <li>• Honestidad de las elecciones</li> <li>• Etc.</li> </ul>
<i>Eurobarometro:</i>	Para cada una de las siguientes instituciones, indique si tiende a confiar o no: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gobierno nacional</li> <li>• Parlamento nacional</li> <li>• Asociaciones ciudadanas</li> <li>• Banco Central Europeo</li> <li>• Etc.</li> </ul>

Finalmente, si consideramos el *European Value Survey* puede observarse que falta una definición específica de capital social, aunque se analizan las diferentes dimensiones de a) network formales e informales, b) confianza interpersonal e institucional, c) normas sociales, d) compromiso político y e) sentido de comunidad. Las preguntas elegidas se escogieron entre una amplia gama de consultas que refieren a los diversos valores asociados a los distintos ámbitos nacionales, con cuestionarios específicos. También en este caso se proponen en la tabla siguiente el listado de preguntas utilizadas para medir el capital social.

**Tabla 10: Dimensiones e indicadores propuestos por el European Value Survey (2008)**

(Elaboración propia a partir de: <http://www.europeanvaluesstudy.eu>)

Dimensiones	A. Network B. Confianza C. Normas sociales D. Compromiso político E. Sentido de comunidad
<b>A.</b>	<p><b>Network (dos tipos: compromiso formal, socialización informal)</b></p> <p><b>Formales</b> Examine el siguiente listado de asociaciones de voluntariado e indique a) cuáles integra y b) con cuáles realiza eventualmente una actividad de trabajo voluntario no remunerado. 1. Asociaciones de asistencia social para adultos mayores, personas con handicap y necesitados 2. Actividades educativas, artísticas, musicales o culturales 3. Sindicatos 4. Grupos o partidos políticos 5. Etc.</p> <p><b>Informales</b> (amistades): ¿Cuanto tiempo le dedica a los amigos? (escala) ¿Cuánto son importantes los amigos en la vida? (escala) ¿Con qué frecuencia le dedica tiempo libre a sus colegas de trabajo o a personas que comparten su profesión? (escala)</p>
<b>B.</b>	<p><b>Confianza</b></p> <p><b>Confianza generalizada</b> A nivel general, ¿diría Ud. que se puede confiar en la mayor parte de las personas, o que nunca se es lo suficientemente cautos al tratar con otros? Usted cree que la mayoría de la gente, si tuviera la posibilidad, trataría de aprovecharse de Ud. o piensa que sería correcta?</p> <p><b>Confianza institucional</b> Por cada institución mencionada, indique su nivel de confianza: 1. Iglesia Católica 2. Fuerzas Armadas 3. Sistema educativo 4. Prensa 5 Etc.</p>
<b>C.</b>	<p><b>Compromiso cívico</b></p> <p><b>Normas sociales:</b> ¿Cuánto, según usted, se justifican las siguientes conductas? Tratar de obtener beneficios estatales sin tener derecho a ellos No pagar los impuestos (o pagar menos) si existe la posibilidad Aceptar dinero indebido (coima) en el ejercicio de su trabajo No pagar el pasaje en los medios de transporte</p> <p><b>Interés en la política</b> ¿Cuán interesado está en la política? ¿Cuánto discute de cuestiones políticas con los amigos? ¿Cuanto sigue las cuestiones políticas en los medios?</p> <p><b>Acción política</b> Le presentaremos algunas acciones que una persona puede realizar para sostener políticamente sus ideas. Para cada una indique si la realizó alguna vez, si cree de poder hacerla o si nunca la haría. Firmar una petición (participar en la recolección de firmas)</p>

Participar en un boicot/funa (por ejemplo no usar un servicio público o un producto por protesta)  
Participar en una manifestación autorizada  
Participar en huelgas no autorizadas  
Ocupar edificios y fábricas

**D. Sentido de comunidad**

**Interés en las otras personas**

*In che misura si sente interessato alle condizioni di vita?* Scala 1 (moltissimo)  
4 (per niente)

Em qué medida se siente interesado en las condiciones de vida de: parientes cercanos, vecinos, genta de la región, compatriotas, europeos, humanidad

**Disponibilidad a ayudar a los otros (altruismo):**

Disponibilidad de ayudar a los adultos mayores, los enfermos y discapacitados, los vecinos, los inmigrantes (escala)

## 2.4 La medición propuesta en LEADER

El análisis de las diversas definiciones, dimensiones, preguntas e indicadores sobre capital social, nos ha permitido sistematizar la vasta literatura sobre el tema, con el fin de desarrollar una específica metodología de medición, con especial referencia a las áreas rurales y en el marco del programa LEADER (Liaison Entre Actions de Développement de l'Économie Rurale) de la Unión Europea. Ello, gracias al proyecto de investigación "Valutazione del capitale sociale strutturale e cognitivo nelle aree rurali italiane". LEADER se basa en un método de promoción del desarrollo rural que partió en el año 1991, y que actualmente se aplica en el marco de los Programas de Desarrollo Rural (PDR) nacionales y regionales de cada Estado Miembro de la UE, cofinanciado por el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER). El programa se implementa en los territorios a través de la constitución de los Grupos de Acción Local (GAL), entendidos como asociaciones sin ánimo de lucro, de ámbito local, donde se integran entidades públicas y privadas (organizaciones de la sociedad civil, colectivos, empresas, etc.), representativas del tejido socioeconómico.

A nivel de definición del capital social, se construyó la siguiente: el capital social de un Grupo de Acción Local es el conjunto de valores, normas y entendimientos comunes que estructuran la red de relaciones entre los miembros, los beneficiarios y la parte interesada fomentando la colaboración y cooperación para lograr objetivos compartidos de desarrollo local. Se consideraron por lo tanto tres formas centrales de capital social: estructural, normativo-cognitiva y gobernanza.

**Tabla 11: Formas y dimensiones de capital social utilizadas en LEADER**

<b>Forma</b>	<b>Dimensiones</b>
<b>A. Estructural</b>	
<b>A.1</b>	Contexto
<b>A.2</b>	Actores de la red
<b>A.3</b>	Estructura horizontal de la red
<b>A.4</b>	Transparencia y <i>accountability</i>
<b>A.5</b>	<i>Reputational Power</i>
<b>B. Normativa cognitiva</b>	
<b>B.1</b>	Confianza y reciprocidad entre los actores
<b>B.2</b>	Confianza institucional
<b>B.3</b>	Calidad de la red
<b>B.4</b>	Calidad de la participación
<b>B.5</b>	Valores compartidos
<b>B.6</b>	Conflictos
<b>C. Gobernanza</b>	
<b>C.1</b>	Procesos de toma de decisión
<b>C.2</b>	Eficiencia y eficacia
<b>C.3</b>	Capacidad y cultura organizacional
<b>C.4</b>	Estructura vertical

En términos de medición, se construyó una metodología que considera a) un conjunto de indicadores basados en preguntas al Director del GAL, a los miembros y a una muestra representativa de beneficiarios y b) un conjunto de indicadores basados en índices de Análisis de Redes Sociales y vinculados a las relaciones específicas entre miembros del GAL: intercambio de información, colaboración y confianza. Ellos, dan lugar a un esquema de análisis con 34 sub-dimensiones y 78 indicadores.

Este sistema de medición, que ha sido implementado en el GAL "Prealpi e Dolomiti", en Italia, ha permitido identificar:

1. la mejora del capital social y humano, expresada en un incremento del nivel de confianza, el desarrollo de nuevas habilidades y capacidades, el establecimiento de nuevas redes, etc., que contribuye a aumentar la resiliencia de la comunidad y su capacidad de adaptación a los cambios;

2. la mejora de la gobernanza local por medio de la participación de la comunidad y de las igual assu capacidad para gestionar fondos público – privados;
3. la mejora de los resultados de los proyectos debido a un mayor apalancamiento o efecto multiplicador, la aparición de nuevos promotores de proyectos y la ejecución de proyectos más sostenibles y más innovadores a nivel local.

Todos ellos, factores que representan el valor agregado del programa LEADER.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMOVITZ, M., (1989) *Thinking about Growth*. New York: Cambridge University Press
- ABRAMOVITZ, M., DAVID, P.A., (1996) Convergence and deferred catch-up: productivity leadership and the waning of American exceptionalism. In: LANDAU, R., TAYLOR, T., WRIGHT, G. (eds), *The Mosaic of Economic Growth*, Stanford, pp. 21-62
- ARROW, K.J., (1972) *Gift and Exchange*. In: *Philosophy and Public Affairs*, vol. 1: 343-362
- BAGNASCO, A., PISELLI, F., PIZZORNO, A., TRIGILIA, C., (2001) *Il capitale sociale. Istruzione per l'uso*. Bologna, Il Mulino
- BANFIELD, E.C., (1958), *The moral basis of a backward society*. New York: The Free Press
- BAUMOL, W.J., (1986) Productivity growth, convergence, and welfare: what the long-run data show. In: *The American Economic Review*, vol. 76(5): 1072-85
- BECKER, G.J., (1974) *Human Capital*. New York: Columbia University Press
- BECKER, G.J., (1996) *Accounting for Tastes*. Cambridge: Harvard University Press
- BECKER, G.J., MURPHY K.M., (2000) *Social Environment*. Cambridge, Harvard University Press
- BJØRNSKOV, C., SØNDERSKOV, K.M., (2010) *Is Social Capital a Good Concept?* Paper prepared for the presentation of the Annual Meeting of the Midwest Political Science Association (67<sup>th</sup> Annual National Conference). Chicago, Apr. 22-25, 2010
- BORGATTI, S.P., JONES, C., EVERETT, M.G., (1998) Network measures of social capital. In: *Connections* vol. 21(2): 27-36.
- BOURDIEU, P., (1980) Le capital social. In : *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, vol. 31: 2-3
- BOURDIEU, P., (1986) The Forms of Capital. In: RICHARDSON, J.G. (ed.) *Handbook of Theory and Research in the Sociology of Education*. New York: Greenwald
- BRUNI, L., ZAMAGNI, S., (2004) *Economia civile: Efficienza, equità, felicità pubblica*. Bologna, Il Mulino
- BURT, R.S., (2000) The network structure of social capital. In: *Research in Organizational Behavior*, vol. 22: 345-423
- BURT, R.S., (2005) *Brokerage and closure: an introduction to social capital*. Cambridge, MA and London: Oxford University Press

- CECCHI, C., GRANDO, S., SABATINI, F., (2008) *Campagne in sviluppo. Capitale sociale e comunità rurali in Europa*. Collana di sviluppo locale diretta da Giacomo Becattini e Fabio Sforzi. Torino, Rosenberg & Sellier
- COLEMAN, J.S., (1988) Social Capital in the Creation of Human Capital. In: *American Journal of Sociology* Supplement, vol. 94: 95-120
- COLEMAN, J.S., (1990) *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA and London, Harvard University Press
- COLLIER, P., (1998) *Social capital and poverty*. Social Capital Initiative - SCI Working Paper 4, Washington, D.C.: World Bank Publications
- DEGLI ANTONI, G., (2005) *Le determinanti del capitale sociale: analisi economica e verifica empirica a livello micro e macroeconomico*. Working Paper n. 14, Università degli Studi di Bologna. <http://www.aiccon.it/file/convdoc/n.14.pdf>
- DURKHEIM, E., (1963 [1912]) *Le forme elementari della vita religiosa*. Milano, Edizioni di Comunità
- DURKHEIM, E., (1999 [1893; 1902]) *La divisione del lavoro sociale*. Milano, Edizioni di Comunità
- DURLAUF, S. (2002) On the empirics of social capital. In: *The Economic Journal*, vol. 112 (483): F459–F479
- DURLAUF, S., FAFCHAMPS, M., (2004) *Social Capital*. NBER Working Paper n° 10485
- EDWARDS, B., FOLEY, M. (1998) Civil Society and social capital beyond Putnam. In: *American Behavioural Scientist*, vol. 42: 124-32
- FINE, B., (2001) *Social capital versus social theory: Political economy and social science at the turn of the millennium* (Vol. 5). Psychology Press
- FRANKE, S., (2005) *Social capital as a public policy tool. Measurement of social capital reference document for public policy research, development and evaluation*, PRI Project Canada. <http://publications.gc.ca/collections/Collection/PH4-27-2005E.pdf> (18 agosto 2014)
- FRATESCHI, C.F., SALVINI, G. (1994) *Sistemi Economici Comparati*, Padova, CEDAM
- FUKUYAMA, F., (1995) *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York, Free Press
- GERRING, J., (1999) What makes a concept good? A criteria framework for understanding concept formation in the social sciences. In: *Polity*, vol. 31 (3): 357-393

- GRANOVETTER, M., (1973) The Strength of Weak Ties. In: *American Journal of Sociology*, vol. 78(6): 1360-1380
- GRANOVETTER, M., (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology*, vol. 91(3): 481-510
- GRANOVETTER, M. (2018) The impact of social structure on economic outcomes. Eds. Granovetter M. & Swedberg. R. *The Sociology of Economic Life*, Taylor and Francis.
- GROOTAERT, C., VAN BASTELAER, T. (Eds.) (2002) Understanding and measuring social capital: A multidisciplinary tool for practitioners (Vol. 1). Washington D.C.: World Bank Publications
- GROOTAERT, G., NARAYAN, D., NYHAN JONES, V., WOOLCOCK, M. (Ed.). (2004). Measuring social capital: an integrated questionnaire (No. 18). Washington D.C.: World Bank Publications
- HANIFAN, L.J., (1916) The Rural School Community Centre. In: *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, vol. 67: 130-38
- HIRSCH, S., (1976) An international trade and investment theory of the firm. In *Oxford Economic Papers*, vol. 28(2): 258-270
- JACOBS, J., (1961) *The Death and Life of Great American Cities*. New York: Random House
- KNACK, S., KEEFER, P., (1997) Does Social Capital have an economic Payoff? In: *The Quarterly Journal of Economic*, vol. 112(4): 1251-1288
- LANDRY, R., AMARA, N., LAMARI, M., (2002) Does social capital determine innovation? To what extent? In: *Technological forecasting and social change*, vol. 69(7): 681-701
- LIN, N., (1999) Building a Network Theory of Social Capital. In *Connections*, vol. 22(1): 28-51
- LIN, N., (2001) *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge: Cambridge University Press
- LIN, N., (2003) Capitale sociale: paradigmi ricorrenti e loro validazione concettuale ed empirica, In: *Inchiesta*, vol.33: 5-17
- LIN, N., (2005) *A Network Theory of Social Capital*. <http://www.pro-classic.com/ethnicgv/SN/SC/paper-final-041605.pdf>
- LIN, N. (2017). Advancing Network Analysis of Chinese Businesses: Commentary on Burt and Burzynska. *Management and Organization Review* 13(2): 269-274
- LUCAS, R.E., (1988) On the Mechanics of Economic Development. In: *Journal of Monetary Economics*, vol. 22: 3-42
- MARX, K., ENGELS, F. (1993) [1848] *Il manifesto del partito comunista*. Roma, Bari: Laterza

- MORRONE, A., TONTORANELLI, N., RANUZZI, G. (2009) *How Good is Trust? Measuring Trust and its Role for the Progress of Societies*. OECD Statistics Working Paper, OECD Publishing, Paris
- MUTTI, A., (1998) *Capitale sociale e sviluppo. La fiducia come risorsa*, Bologna, Il Mulino
- NAHAPIET, J., GHOSHAL, S., (1997) *Social capital, intellectual capital and the creation of value in firms*. Academy of Management Best Paper Proceedings: 35-39
- NORTH, D.C., (1993) What do we mean by Rationality? In: *Public Choice*, vol. 77(1): 159-62
- OCDE (2001) *The Well-being of Nations. The role of human and social capital*. Paris: OECD Publications
- OCDE (2009) *How good is trust? Measuring trust and its role for the progress of societies*. OECD Statistics Working Paper. STD/DOC(2009)3. Unclassified. <http://ideas.repec.org/p/oec/stdaaa/2009-3-en.html>
- OFFICE FOR NATIONAL STATISTICS UK (2011) *Social capital indicators review*. London, ONS [http://www.ons.gov.uk/ons/dcp171766\\_233738.pdf](http://www.ons.gov.uk/ons/dcp171766_233738.pdf) (18 agosto 2014)
- OHKAWA, K., ROSOVSKY, H. (1973) *Japanese Economic Growth: Trend Acceleration in the Twentieth Century*, Stanford: Stanford University Press
- PALDAM, M., (2000) Social capital: one or many? Definition and measurement. In: *Journal of Economic Surveys*, vol. 14(5): 629-653
- PALDAM, M., SVENDSEN, G.T. (2000) An essay on social capital: looking for the fire behind the smoke. In: *European Journal of Political Economy*, vol. 16(2): 339-366
- PORTES, A., (1998) The Two Meanings of Social Capital. In: *Sociological Forum*, vol. 15(1): 1-12
- PUTNAM, R.D., LEONARDI, R., NANETTI, R.Y., (1993) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press
- ROMER, P.M., (1986) Increasing returns and long-run growth. In: *Journal of Political Economy*, vol. 94(5): 1002-37
- SABATINI, F., (2009) Social capital as social networks: A new framework for measurement and an empirical analysis of its determinants and consequences. In *The Journal of Socio-Economics*, vol. 38: 429-442
- SOLOW, R.M. (1995) But verify. In: *The New Republic* (September 11), pp. 36–39. Review of F. Fukuyama (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: Free press

- SUBRAMANIAM, M., YOUNDT, M.A, (2005) The influence of intellectual capital on the types of innovative capabilities. In: *Academy of Management Journal*, vol. 48(3): 450-463
- TEMPLE, J., (1999) The new growth evidence. In: *Journal of economic Literature*, 112-156
- TOCQUEVILLE, A., (1981), *La democrazia in America*, Scritti politici. Torino, UTET
- TOSINI, D., (2006) Capital sociale: una prospettiva critica. In: *Sociologia del Lavoro*, vol. 29(2): 78-95
- TSAI, W., GHOSHAL, S., (1998) Social Capital and Value Creation: The Role of Intra-firm Networks. In: *The Academy of Management Journal*, vol. 41(4): 464-76
- USLANER, E.M., (2002) *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge (UK): Cambridge University Press
- VESPASIANO, F., MARTINI, E., (2008) *Innovazione senza capitale sociale*. Pubblicazioni DASES Dipartimento di Analisi dei sistemi economici e sociali Università degli Studi del Sannio. Milano, Franco Angeli
- WELZEL, C., INGLEHART, R., DEUTSCH, F., (2005) Social Capital, Voluntary Associations and Collective Action: Which Aspects of Social Capital Have the Greatest 'Civic' Payoff? In: *Journal of Civil Society*, vol. 1(2): 121-146.
- WILSON, P.N. (2000) Social capital, trust, and the agribusiness of economics. In: *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 1-13