

CUADERNOS SOCIOLOGÍA UCM

REVISITANDO LAS TEORÍAS DEL CAPITAL SOCIAL:
ENFOQUES CONCEPTUALES Y MEDICIÓN

ELENA PISANI (AUTORA)
STEFANO MICHELETTI (TRADUCTOR)

V4 | N1

Cuadernos de la Escuela de Sociología UCM - ISSN 0719-9090

Publicado por la Escuela de Sociología de la Universidad Católica del Maule

Universidad Católica del Maule, Av. San Miguel #3605, Talca - 3460000 (Región del Maule)



Creative Commons License - **Copyleft**

BY: Reconocimiento (Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciador)

NC: Uso no comercial

SA: Compartir bajo la misma licencia (Si altera o transforma esta obra, o genera una obra derivada, sólo puede distribuir la obra generada bajo una licencia idéntica a ésta)

TÍTULO

REVISITANDO LAS TEORÍAS DEL CAPITAL SOCIAL:
ENFOQUES CONCEPTUALES Y MEDICIÓN

FECHA

JULIO 2019 (VOLUMEN 4/ NÚMERO1)

AUTORA

ELENA PISANI

TRADUCTOR

STEFANO MICHELETTI

PREFACIO	1
LAS TEORÍAS DEL CAPITAL SOCIAL.....	3
1.1 CAPITAL SOCIAL Y SOCIOLOGÍA	4
Teoría de las trayectorias sociales de Pierre Bourdieu	5
Teoría de la elección racional de James Coleman	6
Teoría del embeddedness de las relaciones sociales en las acciones económicas de Mark Granovetter.....	7
Teoría de redes de Nan Lin.....	8
1.2 CAPITAL SOCIAL Y CIENCIAS POLÍTICAS.....	9
Esta propuesta teórica ha sido criticada por diversos autores:	10
1.3 CAPITAL SOCIAL Y CIENCIAS ECONÓMICAS	12
Capital social y microeconomía.....	13
Capital social y macroeconomía.....	15
Capital social y aspectos cualitativos del desarrollo	19
LA MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL.....	21
2.2 Indicadores propuestos por iniciativas nacionales.....	26
2.3 Indicadores propuestos por iniciativas multilaterales.....	31
2.4 La medición propuesta en LEADER.....	35
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	38

PREFACIO

La Escuela de Sociología de la Universidad Católica del Maule abrió sus puertas en 2011, buscando transformarse en el principal espacio de desarrollo universitario de las ciencias sociales en la Región del Maule. En el tiempo transcurrido desde entonces, hemos consolidado un equipo académico de excelencia, establecido redes de investigación y colaboración nacionales y extranjeras, desarrollado una intensa actividad de vinculación con nuestro medio a través de alianzas con diversas organizaciones gubernamentales y de la sociedad civil, y sobre todo han egresado las dos primeras generaciones de sociólogas y sociólogos UCM.

Como parte de este esfuerzo permanente de perfeccionamiento, y buscando compartir con la comunidad el resultado de nuestro trabajo, presentamos hoy un nuevo número de la serie “Cuadernos Sociología UCM”. Nuestro objetivo, además de dar a conocer el producto de la reflexión y la investigación que desarrollan los académicos y estudiantes que dan cuerpo a esta Escuela, es participar de un intercambio más amplio que el que posibilitan las plataformas habituales de la comunicación científica: más allá del ámbito acotado de los *journals*, queremos plasmar en estos Cuadernos los debates y preocupaciones que animan nuestro trabajo, en diálogo con los grandes temas de nuestra sociedad y región, y a través de diversos formatos (artículos, informes y reportes de investigación, ensayos, reseñas, etc.).

Este nuevo número surge en el marco de la colaboración entre la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica del Maule y el Departamento Territorios y Sistemas Agro-Forestales de la Universidad de Padua (Italia), gracias al apoyo de CONICYT a través del Concurso de Atracción de Capital Humano Avanzado del Extranjero. Trabajando en el Proyecto MEC 80170032 “Fortalecimiento de pregrado e investigación en capital social y análisis de redes para el desarrollo local”, hemos podido colaborar con la Dra. Elena Pisani, referente internacional en el tema del capital social y el análisis de redes sociales, y autora de este texto¹. Quisimos hacer un esfuerzo por poner a disposición de estudiantes, académicos, autoridades locales, funcionarios públicos y profesionales en general un material traducido desde el italiano, que permite aclarar y profundizar un concepto muy

¹ Este texto corresponde a la traducción libre del primer y tercer capítulo del libro “La misurazione del capitale sociale nei territori rurali” de Elena Pisani, realizada por Stefano Micheletti

utilizado, pero poco comprendido. El texto consta de dos partes: en la primera se realiza un recorrido histórico sobre las grandes líneas teóricas del capital social, ahondando en los tres principales campos de estudio: sociología, política y economía. En la segunda, nos adentramos en el campo de la investigación aplicada, proponiendo una síntesis de las metodologías utilizadas internacionalmente para la medición del capital social, y concluyendo con una propuesta diseñada e implementada por la Dra. Pisani en el marco del programa LEADER de la Unión Europea.

A ocho años de su fundación, la Escuela de Sociología UCM busca continuar profundizando su compromiso con la sociedad chilena y la Región del Maule. Esperamos que estos Cuadernos contribuyan a tal esfuerzo.

Stefano Micheletti

Talca, junio de 2019.

Es a partir de la década del 1980 que el debate científico sobre el concepto de capital social emerge con fuerza, aunque varios sociólogos ya se habían referido a este tópico de manera implícita desde la primera mitad del siglo XX. Esto no representa una casualidad, ya que como señalan Welzel y otros (2005), la investigación sobre capital social trata de dar respuesta a preguntas que todas las sociedades tienen en común: ¿qué lleva a los individuos a actuar según objetivos colectivos? Y sobre todo ¿qué mantiene unidas las sociedades? Emerge así en las investigaciones relativas a la clase y la solidaridad de clase de Marx y Engels, al espíritu público y la democracia de Toqueville, a la solidaridad y división del trabajo de Durkheim y, obviamente, en el análisis de las comunidades religiosas y el poder realizado por Weber.

Sin embargo, es en la obra "*The Rural School Community Center*" de Lyda Hanifan (1916) donde se identifica la primera referencia explícita a este concepto, según su significado más moderno. El autor releva la importancia de la comunidad para el éxito de los institutos públicos de formación, junto con la participación comunitaria, para elevar la *performance* escolar de los estudiantes. Hanifan define el capital social como "aquellos elementos intangibles que cuentan más que cualquier otra cosa en la vida cotidiana de las personas: la buena voluntad, la amistad, la simpatía, la participación y las relaciones sociales entre quienes constituyen una unidad social. Si una persona entra en contacto con sus vecinos, y éstos con otros vecinos, se determina una acumulación de capital social que puede satisfacer inmediatamente las necesidades sociales individuales y que puede aportar una potencialidad social suficiente para el sustancial mejoramiento de las condiciones de vida de toda la comunidad" (Íbid., p. 130).

Algunas décadas más tarde, el concepto fue retomado en los estudios urbanísticos. En 1961, Jane Jacobs critica en sus trabajos la crisis de las grandes ciudades americanas y el modelo de desarrollo de la urbanidad moderna, sosteniendo la necesidad de recuperación de los núcleos urbanos y enfatizando el rol de la calle, del distrito, de la manzana, del barrio, de la cercanía, de la densidad y heterogeneidad de los edificios. Jacobs registra de hecho como en los barrios-dormitorios – construidos sin tener en cuenta los aspectos informales de las estructuras de las relaciones sociales–

los efectos perversos de la actuación económica determinaron la pérdida de la capacidad de autorregulación en sociedades altamente organizadas.

Desde la primera definición de capital social se ha recorrido mucho camino. El análisis de las determinantes de la agregación social no pertenece ahora solamente a la línea sociológica, sino que supera el límite disciplinario y entra al campo de los estudios politológicos y económicos. En el primer caso, se busca especificar el rol normativo de las instituciones públicas sobre el capital social y, eventualmente, evidenciar los posibles *trade off* entre capital social y capital institucional. Desde la vereda de la economía, los aspectos que han impulsado la investigación sobre el tema se han relacionado con el análisis de los factores inmateriales que pueden sostener el desarrollo, generando una mayor eficiencia y eficacia de los sistemas socio-económicos y en parte con al análisis de los aspectos positivos que el capital social podría introducir en el sistema socio-económico, con el fin de reducir situaciones de marginalidad y escasa integración socio-económica.

Consecuentemente, las definiciones de capital social construidas desde las distintas disciplinas han sido diferentes y a veces contrapuestas, y hasta el día de hoy no existe una interpretación unívoca. El capital social representa, entonces, una especie de laboratorio experimental, más que un *corpus* teórico claramente codificado. En los apartados siguientes, presentamos las principales propuestas teóricas propias de las ciencias sociales, políticas y económicas.

1.1 CAPITAL SOCIAL Y SOCIOLOGÍA

En la dimensión sociológica el capital social es analizado a través de las redes de relaciones interpersonales. A tal propósito, algunos de los mayores referentes teóricos son: i) la teoría de las trayectorias sociales de Bourdieu (1980, 1986); ii) la teoría de la elección racional de Coleman (1988, 1990); iii) la teoría del *embeddedness* de las relaciones sociales en las acciones económicas de Granovetter (1973, 1985, 2018); iv) la más reciente teoría de *network* de Lin que crea un puente teórico entre sociología y economía (1999, 2001, 2003, 2005, 2017).

Teoría de las trayectorias sociales de Pierre Bourdieu

Según Bourdieu, el capital social corresponde al “conjunto de los recursos actuales y potenciales ligados a la posesión de una red estable de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos –es decir, de participación en grupos– que entrega a cada miembro el apoyo de un capital colectivamente poseído” (Bourdieu, 1986, p. 249).

En su teoría de las trayectorias sociales, Bourdieu afirma que los individuos no se mueven casualmente al interior del espacio social, sino según trayectorias específicas. A un determinado volumen de capital social heredado y poseído, le corresponde una gama de trayectorias casi igualmente probables, que llevan a posiciones diferentes en la jerarquía de la estratificación social. De todas maneras, también pueden darse transiciones de una trayectoria social a otra, transiciones que emancipan a los individuos de las fuerzas que conforman su campo social, permitiéndoles así –en algunos casos– alcanzar posiciones finales muy distintas a las iniciales. Para conseguir tal objetivo, el individuo moviliza directamente su red de relaciones personales, persiguiendo sus propios fines y mejorando su posición social. Con el fin de acumular capital social, se revelan como fundamentales dos factores: la red de relaciones que cada individuo tiene, y la dotación de otras formas de capital, en particular el cultural y el económico.

A tal propósito, Bourdieu evidencia la necesidad de considerar las diversas formas de capital social en el análisis de las relaciones socio-económicas. La teoría económica analiza la forma de capital que maximiza directamente el beneficio; sin embargo, subsisten también otras formas de capital (humano y social) que de manera indirecta buscan el mismo objetivo, y que facilitan, en el ámbito de las transacciones económicas, la formación de capital económico. La diversidad entre capital económico, humano y social depende de la mayor o menor facilidad de transmisión. Mientras el capital económico puede ser transferido directamente en dinero, el capital humano y el capital social pueden ser convertidos en capital económico solamente bajo ciertas condiciones.

La visión de Bourdieu coloca el análisis del capital social a nivel individual; en este sentido, la persona utiliza un bien colectivo –las relaciones sociales– para alcanzar sus objetivos. La disponibilidad previa de otras formas de capital favorece al individuo en la construcción de su trayectoria social. En el ámbito de esta visión se pueden hipotetizar diversos escenarios; el capital social puede ser un instrumento que:

1. Mantiene la estratificación social, favoreciendo mayormente a quien ya dispone de un suficiente stock de capital económico y cultural;
2. Activa la movilidad social de individuos particularmente motivados, aunque escasamente dotados de capital económico y/o cultural.

Teoría de la elección racional de James Coleman

El análisis de Bourdieu ha sido revisado por Coleman en su obra principal "Foundation of Social Theory" (1990), elaborando una definición funcional de capital social. La obra abarca un ámbito de investigación más amplio, ya que entrega los fundamentos teóricos para conectar las conductas individuales con las organizacionales, y más en general con las de la sociedad. El objetivo del autor consiste en explicar por qué los individuos les confían a las instituciones formales la tarea de actuar en su representación y en qué condiciones ese mandato puede ser retirado. El análisis de las relaciones entre los niveles conductuales de tipo individual, organizacional y societal se desarrolla aplicando el concepto económico de la elección racional, casi obviado en las cuestiones tradicionales de la sociología, y formalizado en términos matemáticos en la parte final de su obra.

El tema del capital social permea muchos aspectos de la teoría de Coleman, y permite la transición del análisis micro –centrado en los actores individuales y en sus recursos, intereses, derechos, relaciones horizontales y verticales, y relaciones de confianza– al análisis macro, donde el actor principal es la organización. En un capítulo específico dedicado al tema, el autor sostiene que el capital social concierne determinados aspectos de la estructura social y que estos aspectos facilitan ciertas acciones entre los actores al interior de la misma estructura. Dichos aspectos serían identificables en el conjunto de las relaciones horizontales y verticales de confianza y de las normas de reciprocidad que el individuo puede movilizar con el fin de alcanzar un objetivo propio.

Más específicamente, los aspectos de la estructura social que identifican las diversas tipologías de capital social son: (i) obligaciones y expectativas generadas en el intercambio de favores, que dependen del nivel de confianza del ambiente social; (ii) potencial informativo incorporado en las relaciones sociales, que entrega el soporte a la acción; (iii) normas y sanciones sociales; (iv) relaciones jerárquicas definidas por la sociedad; (v) organizaciones sociales apropiables e intencionales. Las cinco diferentes formas en las que el capital social puede manifestarse, amplifican la capacidad de acción

del individuo y –si son suficientemente extensas– tienden a multiplicar la capacidad de acción del sistema social.

Contrariamente a la propuesta clásica de Adam Smith, orientada a disminuir el rol de la solidaridad humana a favor de una visión individualista, Coleman sostiene que “los individuos no actúan de manera independiente los unos de los otros, los fines no se alcanzan de manera independiente y los intereses no son completamente egoístas” (1990, p. 301). Como Bourdieu, también Coleman considera que cada persona tiene diferentes dotaciones de capitales sociales, que se diferencian en capital físico, humano y social. Éste último no reside en los individuos, y tampoco en los factores físicos de la producción; más bien, es identificable en la estructura de relaciones entre personas, que tiene cierta persistencia en el tiempo y en parte poseen los individuos por sí mismos (relaciones de parentesco o de grupo), construyéndola activamente durante su vida.

Las relaciones entre personas pueden ser concebidas como formas de capital porque son productoras de valores materiales y simbólicos: su particular historia y su continuidad entrega, de hecho, una contribución específica para alcanzar fines individuales. Además, según Coleman, el capital es social porque presenta las características del bien público, es decir: como atributo de la estructura social en que la persona está inserta, no es propiedad privada de alguna de las personas que con él se benefician.

Teoría del embeddedness de las relaciones sociales en las acciones económicas de Mark Granovetter

La importancia de las redes de contactos del actor económico ha sido explorada también por Mark Granovetter (1973, 1985, 2018), perteneciente a la escuela de la Nueva Sociología Económica. El autor concentra sus estudios en el análisis de las redes sociales, aunque sin mencionar explícitamente el capital social, y sostiene que la conducta económica del individuo aparece como estrictamente vinculada a las redes de relaciones interpersonales. De este modo, Granovetter critica la separación existente entre el enfoque de la economía clásica y el enfoque sociológico, en la explicación del comportamiento de los sujetos económicos. El autor demuestra que los procesos de mercado no son ajenos al análisis sociológico y anticipa el rol explicativo del capital social en relación a conductas aparentemente irracionales. Específicamente, y para sostener su tesis, aduce el rol de la confianza y la moralidad en la elección de los actores al realizar una transacción riesgosa, o bien en el reducir los costos de una transacción. Granovetter sostiene que la teoría neo-clásica desarrolla una visión “sub-

socializada" del actuar económico y que el comportamiento racional y orientado hacia el interés individual es influenciado solo de forma marginal por las relaciones sociales. A la vez, su crítica se mueve también en contra de la nueva economía institucional, cuyo objetivo sería reintegrar las estructuras sociales en el actuar económico de manera "sobre-socializada", sosteniendo que el comportamiento social está internalizado en el sujeto; esto significa que las relaciones sociales contingentes tienen un efecto mínimo en el comportamiento del actor.

Teoría de redes de Nan Lin

Como Coleman, Nan Lin (1999, 2001, 2003, 2005, 2017) destaca que la especificidad del capital social consiste en ser un capital adquirido por medio de las relaciones sociales y lo define como la inversión de recursos integrados al interior de las redes sociales, con la expectativa de beneficiarse. La contribución de Lin, que promueve como Bourdieu una visión individualista del capital social, se sitúa en dos niveles:

1. Confrontar la teoría marxista del capital, que representa una inversión realizada por los capitalistas para obtener beneficios (definido por él como teoría clásica), con las nuevas teorías sobre el capital que nacen justamente en relación con el capital humano y social; aquí las inversiones pueden ser realizadas por sujetos distintos (no capitalistas), con la expectativa que los beneficios pueden extenderse potencialmente al cuerpo social, y no solamente quedan para la clase capitalista (en el sentido marxista);
2. Evidenciar los puntos de fuerza y debilidad destacados por diversos autores acerca del capital social, con el fin de llegar a una definición de una teoría de redes, considerada más explicativa. Las diferencias se encuentran en la identificación del sujeto beneficiario del capital social: para Coleman son los grupos sociales más desventajados los que se ven más beneficiados, mientras que para Bourdieu son las clases privilegiadas –y en particular la clase intelectual– las que usufructúan de un beneficio en términos de posición social. Las analogías son, por otro lado, muy evidentes: el capital social es –para todos– un recurso potencial y necesario para la valorización del capital humano (para Coleman), del capital económico (para Lin) y del capital cultural (para Bourdieu).

Algunos sociólogos de la economía son contrarios a esta visión instrumental del capital social. Afirman que los resultados económicos obtenidos a través de las redes interpersonales son en realidad el

efecto secundario de relaciones activadas para otros fines, de tipo expresivo o afectivo. El uso excesivamente instrumental de las relaciones sociales, llevaría en el largo plazo a destruir la misma fuente de ventaja económica (Fine, 2001).

1.2 CAPITAL SOCIAL Y CIENCIAS POLÍTICAS

La perspectiva politológica sobre el capital social se vincula esencialmente con los estudios realizados por Putnam y otros (1993); allí se sostiene que este concepto puede ser definido como “la confianza, las normas de reciprocidad que regulan la convivencia y las redes de asociacionismo cívico, elementos que mejoran la eficiencia de la organización social, facilitando la coordinación de las acciones individuales y promoviendo iniciativas tomadas de común acuerdo” (Putnam et al., 1993, p. 196).

Confianza, normas de reciprocidad y redes de asociacionismo cívico se refuerzan mutuamente sobre todo si la confianza es de tipo generalizado, es decir corresponde a obligaciones de reciprocidad (*do ut des*) indefinidas en el tiempo y en los contenidos. Esto hace el intercambio más ventajoso, ya que no se agota en el momento en que se realiza, sino que se convierte en una inversión para el futuro. Mayor es la dotación de capital social disponible en cierto ámbito, mayor es también la posibilidad de cooperación social espontánea; por consiguiente, una sociedad caracterizada por relaciones de reciprocidad generalizadas se vuelve más eficiente que una sociedad donde prima la desconfianza, ya que disminuyen los incentivos para adoptar conductas socialmente y económicamente oportunistas e incorrectas.

En análisis posteriores, Putnam sostiene de manera aún más explícita que el capital social está estrictamente vinculado con el concepto de sentido cívico, entendiendo que las redes sociales caracterizadas por el compromiso hacia la comunidad estimulan sólidas normas de reciprocidad. Además, contrapone la *civiness* al “familismo amoral” de Banfield (1958), basado en el principio de maximización de las ventajas materiales de corto plazo en el núcleo familiar restringido. La *civiness* es, en otros términos, el interés personal propiamente entendido de Tocqueville, o bien el interés evaluado en la perspectiva de un interés público más global. Por ello Putnam sostiene que el capital social es la clave que abre las puertas de la democracia, que vuelve más eficientes las acciones de las instituciones y del sistema económico.

Cada sociedad cuenta con una dotación propia de capital social, variable según su ambiente cultural e historia. En su reconocido estudio sobre las regiones italianas, el autor sostiene que los territorios

del norte tienen un importante stock, a diferencia de los sectores sureños que parecen dominados por el "familismo amoroso" presente en todos los ámbitos socio-económicos. Para Putnam, la explicación acerca de esta diferencia no tiene que buscarse simplemente en la desigual riqueza económica de las regiones italianas, sino en la diversidad de la historia y cultura, construidas desde la Edad Media hasta el día de hoy. Aspectos culturales y económicos influyen entonces en la eficiencia de las instituciones públicas, y bajo otra perspectiva, en el reforzamiento o debilitamiento de la democracia.

Esta propuesta teórica ha sido criticada por diversos autores:

1. El verdadero obstáculo al desarrollo es una política escasamente modernizada y emancipada de la sociedad civil, que ha favorecido el uso de las redes en su interior como instrumento de apropiación de recursos públicos, más que en el ámbito del mercado (Bagnasco y otros, 2001)
2. El determinismo histórico presente en el análisis de Putnam se considera insoportable y se sostiene que la cultura no puede ser pensada como un bloque monolítico, en el cual todos – indistintamente– están socializados en el mismo modo y con la misma fuerza determinística (Vespasiano y Martini, 2008)
3. El concepto de capital social elaborado por Putnam no representa un "buen concepto" para las ciencias sociales, y se critica la validez científica del tema y de su literatura. El capital social, no satisfaría los criterios identificados por John Gerring (1999) para evaluar la coherencia interna de los conceptos, que representan la base de toda elaboración teórica (Bjornskov y Sonderskov, 2010)
4. El capital social en la definición de Putnam se hace coincidir con los factores (*in primis* la confianza) que podrían ser su causa o efecto, y esto hace difícil la construcción de una teoría sobre el capital social (Lin, 1999)

De todos modos, Putnam (2016) destaca en obras más recientes que la dotación de capital social es fundamental para el buen funcionamiento del sistema democrático. Observa que en las últimas décadas los EEUU presentan una progresiva disminución en la dotación de capital social, y en particular de la confianza social: el tema requiere por lo tanto una particular atención por parte de la clase política.

La relación entre capital social y confianza es analizada también por Fukuyama (1995), para quien el capital social está conectado a la capacidad de las personas de trabajar en grupos y organizaciones para alcanzar objetivos comunes. Dicha capacidad colaborativa depende de la confianza, entendida como la expectativa que nace al interior de una comunidad desde una conducta predecible, correcta y cooperativa, basada en normas comúnmente compartidas por parte de sus miembros. Capital social y confianza son creados y transmitidos a través de mecanismos culturales de larga duración, basados en sistemas éticos y morales, en creencias religiosas y costumbres sociales traspasados históricamente. La confianza no se puede crear a través de un plan intencional; más bien se trata de un efecto secundario de acciones racionales y no racionales, dirigidas hacia otros fines. La confianza representa entonces el producto de un proceso evolutivo complejo, que lleva a la cooperación, pero sin ser necesariamente su pre-condición; sin embargo, una vez establecida puede funcionar como estabilizadora de las relaciones cooperativas. El resultado cooperativo de las expectativas y de las acciones de los individuos está condicionado por factores ligados a la incertidumbre, a la ambigüedad y a los efectos imprevistos de la acción social. También es cierto que una experiencia basada en una confianza duradera influye de modo favorable en su posibilidad de confirmación futura y en la reproducción de relaciones cooperativas. Para Mutti (1998) la confianza es una expectativa de experiencias con valor positivo para el actor, madurada en condiciones de incertidumbre, pero en presencia de una carga cognitiva y/o emotiva que permita la superación de mera esperanza.

Paldam (2000, en Tosini 2006) y Paldam y Svendsen (2000, en Tosini 2006) proponen una lectura híbrida del concepto de capital social, a mitad de camino entre el enfoque de la confianza generalizada (sistémica) y de las capacidades relacionales de los individuos. Los autores sostienen que la confianza que existe en una comunidad es la fuente primigenia del capital social, mientras las normas sociales y la cooperación son su consecuencia. Desde esta perspectiva, los autores interpretan el capital social como la habilidad de las personas para trabajar colectivamente en grupos y organizaciones para la consecución de objetivos comunes, y depende del grado en que las comunidades comparten normas y valores sociales.

1.3 CAPITAL SOCIAL Y CIENCIAS ECONÓMICAS

La teoría clásica sostiene que el crecimiento del PIB (Y) es función del crecimiento del capital físico (K) y de la fuerza de trabajo (L), ponderados en relación con los porcentajes del capital (k) y del trabajo (l) en relación a la renta nacional.

$$Y = f(kK; lL)$$

En cuanto a esta sintética formulación, el modelo clásico asume los siguientes postulados: i) las variables explicativas son independientes entre ellas; ii) la productividad marginal del trabajo y del capital son decrecientes, por lo tanto, el crecimiento de la productividad cesa en el largo plazo; iii) la innovación tecnológica es el factor que acelera el crecimiento; iv) la tecnología es un bien accesible para cualquiera (*free good*), en todo lugar, sin costos ni obstáculos. En consecuencia, en el largo plazo, todos los países deberían tender a una misma tasa de crecimiento del PIB determinado exógenamente. Así, analizando series históricas del PIB (valor absoluto) y las tasas de crecimiento del PIB (entre 1870 y 1979), Baumol (1986) sostiene que la convergencia –en términos concretos– se da solamente en un número limitado de países, que denomina como “el club de la convergencia”, y baja de manera consistente si se consideran los países en vía de desarrollo. Los modelos clásicos y neo-clásicos tienen un fuerte *appeal* por la claridad de las relaciones funcionales que proponen, y por su poder comunicativo en decodificar como sistemas la complejidad de la realidad económica; sin embargo, no evalúan los procesos históricos y la complejidad de los factores que condicionan su crecimiento.

La búsqueda de una teoría del crecimiento consistente y acabada parece ser un proceso sin solución de continuidad. En esta línea emergen las nuevas teorías del crecimiento, que asumen la tecnología como un factor endógeno, a diferencia de antaño (Romer, 1986; Lucas, 1988), e inducido por inversiones en capital físico y humano. Además de la tecnología, Abramovitz (1989) y Abramovitz y David (1996), agregan como elemento también las *social capabilities* (concepto usado inicialmente por Ohkawa y Rosovsky en el año 1973), es decir “aquellas cualidades y características de la población y de la organización económica que tienen origen en las instituciones políticas y sociales, y que influyen la respuesta de la población frente a las oportunidades económicas” (Abramovitz y David, 1996, p. 23). Algunos ejemplos de *social capabilities* son, por ejemplo: i) el nivel educativo y de

competencia técnica; ii) las características políticas y sociales que influyen el riesgo; iii) los incentivos y las remuneraciones personales de la actividad económica, incluyendo el prestigio social.

Las *social capabilities* de Ohkawa y Rosovsky podrían representar entonces la primera intersección en la literatura económica con el moderno concepto de capital social. Sea o no así, es un hecho que hoy en día existe una interacción cada vez más estrecha entre economía y sociología; en otras palabras, “algunos de los aspectos más importantes del crecimiento económico deber ser buscados en los límites entre economía y sociología” (Temple, 1999; en Bagnasco y otros., 2001, p.146).

Capital social y microeconomía

En términos generales, hay que observar que los estudios económicos sobre capital social tienden a reforzar la ortodoxia dominante, es decir la teoría neoclásica, utilizándolo como una variable más del modelo. En esta línea trabaja Gary Becker (1974, 1996, 2000), que en su teoría sobre las interacciones sociales tiende a explicar cada aspecto de la vida social (enamoramiento, matrimonio, divorcio, fe religiosa, abusos sexuales, etc.) como el resultado de la conducta de un sujeto económico racional y perfectamente informado.

Becker liga el bienestar de la persona a la satisfacción de exigencias fundamentales. Las necesidades –no solamente aquellas de tipo material– pueden ser satisfechas ya sea con bienes de mercado o con bienes relacionales. En este sentido, la función de utilidad individual depende entonces de n exigencias fundamentales del individuo, que Becker llama *commodity* (Z).

$$U_i = U_i (Z_i, \dots, Z_n)$$

Cada *commodity* puede ser producida utilizando bienes de mercado x_j , el tiempo disponible t_j , la educación, la experiencia y el ambiente (condensadas en una única variable exógena E^i) y las características de otros sujetos R_j . Por ende, cada agente económico j es caracterizado por una específica función de producción de este tipo:

$$Z_j = f_j^i (x_j, t_j, E^i, R_j^l, \dots, R_j^r)$$

En la impostación clásica, las influencias sociales R_j^l, \dots, R_j^r en relación al individuo j deberían ser consideradas exógenas. No obstante, Becker hipotetiza su endogeneidad, ya que la conducta individual puede influenciar la de otros. Por ejemplo, la estima entre colegas –que para el individuo i

representa un importante bien relacional– puede modificarse en función de determinados cambios de i en su espacio laboral (al trabajar con mayor proactividad). En este caso R_i^l puede representar la opinión del colega l sobre i , que contribuye a la formación de la *commodity* Z_i “estatus de i en el trabajo”. Esta transición hace que las influencias sociales sea un bien relacional apropiable y por lo tanto de naturaleza privada, que pasa a conformar el capital social del sujeto. La posibilidad de apropiarse de las influencias sociales depende entonces de una decisión racional de inversión del sujeto, a partir de la construcción de un balance personal y sin posibilidad de coordinación con otros actores. En la visión de Becker, el agente económico se vuelve aún más racional, ya que comprende exactamente la utilidad de pertenecer a determinadas estructuras sociales (Cecchi et al., 2008).

El capital social transfiere a la ciencia microeconómica una importante característica de la sociología: la característica del actor económico como sujeto socializado, cuya conducta puede ser influenciada por las relaciones entre individuos. En esta línea trabaja North (1993), quien explica la estructura institucional de la economía como el resultado final del conjunto de comportamientos de agentes racionales, que usan las organizaciones sociales para perseguir fines individuales. Sin embargo, a diferencia de Becker, North considera el capital social como una característica de la estructura social que constituye un bien público, más que un patrimonio personal de los sujetos individuales (Cecchi et al., 2008).

Entre los numerosos trabajos micro-económicos sobre el capital social, se destaca el de Nahapiet y Ghoshal (1997), que analiza la capacidad del capital social de crear un nuevo capital intelectual a nivel comunitario. A partir de este primer impulso, Landry et al. (2002) y Subramiam y Youndt (2005) colocaron su análisis a nivel de las empresas, demostraron que los incrementos (aún los marginales) del capital social contribuyen a elevar la capacidad innovadora –ya sea de tipo radical o incremental- de las empresas.

Tsai y Ghoshal (1998), en su análisis sobre una gran empresa transnacional, definen que la interacción social y la confianza facilitan el intercambio de recursos entre las diferentes unidades operativas de la empresa, determinando un efecto significativo sobre la innovación del producto. En el ámbito productivo, entonces, el capital social no es un simple *input* de la función de producción, sino un factor con capacidad de reforzar la eficiencia de toda la producción, innovación, aprendizaje y crecimiento de la productividad.

Para Collier (1998) las relaciones sociales generan externalidades socio-económicas muy importantes. Las informaciones basadas en las relaciones personales son mejores porque poco costosas y más prolijas, facilitan la transmisión de conocimiento acerca de la conducta de otros operadores socio-económicos y de los mercados. A la vez, resuelven los problemas ligados a las asimetrías informativas y a los comportamientos oportunistas (*free ride*), y contribuyen a amortiguar los fracasos del mercado.

Una contribución relevante para la ciencia micro-económica se refiere a la hipótesis que una mayor dotación de capital social contribuye a la reducción de los costos de transacción conectados a los intercambios. Ya en el 1879, John Stuart Mill había destacado el papel de la confianza en el buen éxito de las transacciones económicas. Los costos de transacción (o de coordinación) son los costos que las partes sostienen para llegar a un acuerdo que satisface ambas partes, ya sea para volver el acuerdo más flexible frente a eventuales imprevistos, o bien para imponer el respeto de los compromisos fijados (Frateschi y Salvini, 1994). Una transacción económica puede ser dividida en tres distintas fases, cada una caracterizada por costos específicos de transacción. En cuanto a los actores involucrados, los problemas ligados al intercambio que generan costos de transacción son la racionalidad limitada de los operadores económicos y el oportunismo. Es evidente que el temor que la contraparte pueda actuar de manera oportunista, aumenta la voluntad de los operadores de tomar medidas que inciden en los costos de transacción.

Capital social y macroeconomía

Cada vez más nutrida es la literatura que estudia el rol del capital social en el crecimiento del PIB y su capacidad interpretativa acerca de las diferencias de renta per cápita entre naciones y en su interior. Como sostiene el premio Nobel para la economía Kenneth Arrow (1972) es posible argumentar que muchos de los atrasos económicos mundiales pueden explicarse en función de la falta de confianza mutua. Esta aseveración, sin embargo, ha sido refutada por Bagnasco et al. (2011), según quienes no es posible definir a priori el efecto de la confianza y el capital social sobre el desarrollo económico. Solamente un análisis detallado e históricamente orientado puede ayudar a clarificar cómo variables de tipo cultural, político y económico –interactuando entre ellas– no solamente favorecen u obstaculizan el capital social, sino también condicionan las consecuencias de su uso en el desarrollo local; así, no puede considerarse de manera automática el capital social como un recurso para el

desarrollo. Justamente por la incertidumbre del papel jugado por el capital social en el crecimiento económico, se están buscando metodologías para estimar su efectiva contribución.

Algunos métodos proponen la medición del capital social a través de indicadores indirectos, como, por ejemplo:

1. Certeza del derecho;
2. Buen funcionamiento de las estructuras burocráticas;
3. Afluencia a las urnas (en el caso de realización de referéndum);
4. Estabilidad política (cambios de gobierno, golpes de Estado);
5. Nivel de corrupción;
6. Nivel de respeto de los contratos y de certeza del derecho de propiedad;
7. Discriminación social;
8. Criticidad de la vida social (crímenes, suicidios, insurrecciones, ilegitimidad, etc.)

El uso de indicadores indirectos es ampliamente criticado, ya que, si se asume que la presencia de capital social está relacionada con la existencia de estos fenómenos, entonces cualquier investigación confirmará la hipótesis inicial. Otras metodologías proponen, por otro lado, la realización de estudios *cross-country*, orientados a medir el nivel de confianza (elemento normativo del capital social) a través de investigaciones con muestras en las que se recogen las percepciones de los entrevistados. Estudios como estos fueron realizados en el ámbito de la iniciativa *World Value Survey (WVS)*, desarrollada por una red internacional de investigadores de las ciencias sociales, que se propusieron medir los cambios en los valores y creencias de habitantes de más de 65 países. Las preguntas relativas al capital social en el instrumento de recolección de la información se refieren a la confianza como percepción de vida, ya sea en el ámbito familiar que de las relaciones con la institucionalidad. Para medir el nivel de confianza presente en una sociedad, el WVS se basa en las respuestas a la pregunta planteada por Rosenberg en el año 1956: en términos generales, ¿es posible confiar en los demás o nunca se es demasiado precavidos al tratar con desconocidos? El indicador de confianza que normalmente se obtiene con esta pregunta, coincide con el porcentaje de personas que en cada nación contesta “se puede confiar en la mayor parte de las personas”.

La base de datos del WVS se utiliza también para investigar en la relación entre capital social y crecimiento económico. En este sentido, el estudio de Knack y Keefer (1997) sobre la realidad de 29 países identifica una relación positiva entre el nivel de capital social medido en el ámbito nacional, y

la tasa de crecimiento del PIB per cápita. Más específicamente, los autores estiman que un aumento de la confianza de un 12% y del compromiso cívico de un 4%, está vinculado con un aumento del PIB anual de un 1% aproximadamente. En este análisis, entonces, el capital social considerado es sustancialmente coincidente con el nivel de confianza, siguiendo la línea teórica de Putnam y Fukuyama. En su análisis *cross-country*, Knack y Keefer afirman que: i) la confianza y la cooperación cívica están asociadas a mejores performances económicas e institucionales, como ya definido por Putnam; ii) la actividad asociativa no está en correlación a performances económicas, contrariamente a los resultados del estudio de Putnam sobre las regiones italianas; iii) la confianza y las normas cívicas son más fuertes en países con instituciones formales que protegen efectivamente los derechos de propiedad y de contrato, así como en los países donde hay menor desigualdad de clase y étnica; iv) el impacto de la confianza en el crecimiento podría ser más elevado en los países más pobres, donde el sistema legal es poco eficiente y donde el acceso a las fuentes formales de crédito es más limitado, debido a la existencia de un sector financiero poco desarrollado; por otro lado, la confianza reduciría más los costos de transacción de los países ricos que de los pobres, porque en los primeros son más frecuentes las transacciones entre desconocidos.

Las críticas de Degli Antoni (2005) a ambos autores, se refieren a los posibles problemas de interpretación y de uniformidad en el significado y en el valor atribuido a los sujetos entrevistados acerca de la pregunta que luego permite elaborar el indicador sintético de capital social en el WVS; otra crítica, se refiere al indicador en sí, en relación con el nivel de confianza (*trust*) al interior de las diferentes colectividades que debería estar integrado por el nivel de confiabilidad (*trustworthiness*), más coherente y funcional para relevar la presencia de capital social. Mientras la confianza permite comenzar el proceso cooperativo, es la confiabilidad que permite la concreción y la reproducción de la cooperación. Sin embargo, en las teorías económicas se considera sobre todo el aspecto de la confianza intrínseca en el capital social. La crítica, de tipo más general, acerca de los intentos de medición del capital social a escala nacional, ponen en evidencia la fallida evaluación de las diferencias locales (que dibujan además la especificidad del capital social) (Fine, 2001). Esta operación podría ser aceptable en países donde domina la homogeneidad nacional; sin embargo, en otros territorios marcados por las diferencias, este punto es particularmente crítico.

De todos modos, la relación entre capital social y crecimiento económico es muy compleja y cambiante en el tiempo, y no puede reducirse al impacto positivo de una "cultura favorable a la cooperación" sobre el crecimiento económico. Ciertas características de las redes sociales pueden ser

útiles es ciertas fases del proceso de crecimiento, pero pueden constituir un vínculo en una etapa posterior, requiriendo entonces un cambio. Un ejemplo, al respecto, son los análisis realizados por Fukuyama (1995), que plantean que los efectos de una baja o elevada presencia de capital social y de confianza repercuten en la estructura industrial de las empresas. Las sociedades con elevada dotación de capital social (como Japón, Alemania y EEUU), tenderán a tener una estructura industrial basada en la gran empresa, gobernada por managers profesionales y con un cuerpo de accionistas difuso. Las sociedades con baja dotación de capital social tenderán, de manera opuesta, al dominio de empresas de pequeñas dimensiones, de propiedad y gestión familiar. Una confianza generalizada y una cooperación extendida son necesarias para la transición desde la pequeña a la gran empresa, para la superación de los límites impuestos por la solidaridad parental. Cuando esto no sucede, y la familia y la parentela permanecen como centrales en la sociedad y cerradas a los miembros externos (familismo), la estructura industrial está condenada a ser dominada por pequeñas empresas de conducción familiar. Esto no impide el desarrollo económico a priori; en efecto la competitividad de la pequeña empresa representa una ventaja para muchos territorios si comparada con la potencial rigidez de la gran empresa. Sin embargo, quedan impedidos los sectores que requieren de inversiones de alta intensidad de capital.

Una solución para salir de los límites de la pequeña escala está representada por la creación de redes de empresas o grupos de empresas familiares, o bien de redes de medianas y grandes empresas, que son posibles gracias a la presencia de familias abiertas, y lealtades familiares supeditadas a lealtades sociales más generales, que alimentan el crecimiento de la confianza y del capital social. Mutti (1998) identifica dos posibles soluciones alternativas, para conseguir economías de escala relevantes en sociedades con un fuerte carácter familiar: una intervención pública competente y eficaz, e inversiones directas desde el exterior. El autor utiliza como ejemplo el caso de Corea del Sur, que –gracias a la intervención del Estado, que ha favorecido con incentivo de varias naturalezas el desarrollo de soluciones organizativas de tipo reticulares– se dotó de una estructura industrial caracterizada por la presencia de grandes empresas familiares. Éstas son constituidas por *networks* organizativos de grandes dimensiones (*chaebol*), donde sigue predominando el control y gestión familiar, con capacidad para competir eficientemente a nivel internacional, en sectores de alta intensidad de capital. La experiencia coreana, entonces, evidencia la existencia de un rol activo del Estado en favorecer el desarrollo del capital social y demuestra que la transición de las pequeñas a las grandes

dimensiones, cuando está sostenida por una apropiada intervención pública, puede darse también en presencia de un elevado familismo.

Capital social y aspectos cualitativos del desarrollo

El tema del capital social ha sido analizado a la luz de sus posibles relaciones con el crecimiento económico, y el análisis de la literatura aquí propuesto se ha desarrollado desde las perspectivas micro y macroeconómicas. No obstante, una nueva vertiente de investigación ha surgido con fuerza, considerando las limitaciones que el modelo de crecimiento actual impone a la sociedad. En este sentido, las atenciones de los investigadores se han ido orientando hacia el tema del desarrollo y del capital social entendido como confianza, relaciones de reciprocidad, altruismo; esto, desde una perspectiva de análisis de los aspectos cualitativos de los procesos de desarrollo. Un modelo social fuertemente inspirado en la materialidad, donde también las relaciones sociales se consideran en función de un beneficio personal según una lógica individualista, puede poner en dudas en el largo plazo la estabilidad del pacto social, sobre todo en aquellos contextos donde la falta de igualdad económica representa un aspecto particularmente crítico.

En esta perspectiva, hay que considerar los estudios sobre los aspectos cualitativos del desarrollo, con especial atención a los trabajos sobre capital social realizados en los países en vía de desarrollo. En la misma perspectiva, se orientan también algunos estudios realizados en el ámbito occidental, que evidencian la criticidad de modelos orientados hacia el incremento de la oferta agregada. Aquí, es particularmente interesante la propuesta de Bruni e Zamagni (2004), que evidencia como la sustitución de bienes relacionales (de alta intensidad de tiempo y baja intensidad de capital) con bienes de consumo privado (de alta intensidad de capital y consumo individual) produce una disminución de la participación social y –en el largo plazo– también de su desarrollo económico. En la misma frecuencia ya estaba Hirsch en 1976 al sostener que, al aumentar del costo subjetivo del tiempo, aumenta la urgencia por una evaluación específica de la ventaja personal que se recaba de la relación social. Para el autor, la percepción del tiempo utilizado en las relaciones sociales como un costo, representa en sí misma un producto de este proceso de privatización de la opulencia, y el efecto es la reducción de la cantidad de amistades y contacto social.

El frenesí del consumo de bienes de mercado, requiere cada vez de más tiempo de dedicación al trabajo y depaupera el tiempo dedicado a las relaciones. Esto, lleva a un empobrecimiento de las relaciones sociales, y a la elección de un estilo de vida privado, más que una vida socialmente compartida.

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
Indicadores	Subdivididos en relación a la unidad de análisis (en tres niveles)
A. Mediciones externas en relación a los actores individuales	
A.1 Mediciones estándar de ego-network	
A.1.1	<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
A.1.2	<i>Densidad:</i> la proporción de parejas de <i>alter</i> que están conectadas
A.1.3	<i>Heterogeneidad:</i> la variedad de <i>alter</i> en relación a dimensiones relevantes (por ejemplo sexo, edad, ocupación, etc.)
A.1.4	<i>Composición</i> (calidad): número de <i>alter</i> que presentan altos niveles de las características requeridas (por ejemplo riqueza, poder, experiencia, generosidad)
A.2 Mediciones de “structural holes”	
A.2.1	<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
A.2.2	<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> .
A.3 Mediciones de centralidad	
A.3.1	<i>Closeness:</i> la distancia teórica total en el grafo de <i>ego</i> da todos los otros nodos de la red
A.3.2	<i>Betweenness:</i> el número de veces en que un <i>ego</i> cae en la distancia más corta entre dos actores
A.3.3	<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. Mediciones internas en relación a actores colectivos	
B.1	<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
Indicadores	
A.	<i>Network size (N)</i> es el número de contactos en una red
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	
A.	Fuertes lazos familiares (bonding social capital). 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.	Lazos informales débiles (bridging social capital). 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
C.	Organizaciones de voluntariado (linking social capital). 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
Dimensiones	Propiedad estructurales de la red, dinámicas de la red y contexto externo		
A.	Propiedades estructurales de la red		
A.1 <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
A.2 <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
A.3 <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

A.4 Frecuencia de los contactos	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
A.5 Intensidad del contacto	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
A.6 Proximidad espacial	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. Dinámicas del network			
B.1 Acceso a los recursos	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.2 Gap recursos percibidos vs. movilizados	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.3 Habilidades relacionales	Capacidades relacionales y efectos sobre el sujeto	Estabilidad de las relaciones al interior de la organización	Estabilidad de las relaciones entre organizaciones
B.4 Normas y reglas internas al network	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
C. Contexto externo en el que opera el capital social			
C1 Estructuras y acuerdos institucionales	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)

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

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

Dimensiones	A. Participación política B. Involucramiento comunitario C. Redes informales/socialidad; D. Confianza, normas y sanciones
A.	Participación política (preguntas)
A.1	¿Debate con sus amigos sobre cuestiones políticas?
A.2	¿Cuánto se interesa de política?
A.3	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.
A.4	¿Cree poder influir en las decisiones que involucran su área?

B.	Involucramiento comunitario (preguntas)
B.1	Las personas del área son: 1. miembros de tipos específicos de organizaciones o asociaciones 2. Participan en actividades de estas organizaciones 3. Etc.
B.2	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?
C.	Redes informales / socialidad (preguntas)
C.1	Suponiendo que necesitara pedir como préstamo una suma importante de dinero. ¿A quién le pediría primero?
C.2	Hay diferentes maneras para adquirir informaciones sobre oportunidades laborales (otras personas, anuncios, agencias, etc.). ¿A través de qué canal obtuvo su empleo actual?
C.3	Algunas personas tiene muchos contactos con otros miembros de la organización / club Otros, tienes pocos. ¿En qué situación se encuentra?
C.4	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.
D.	Confianza, normas y sanciones
D.1	En términos generales, ¿es posible confiar en los demás o nunca se es demasiado precavidos al tratar con desconocidos?
D.2	Percepción de valores compartidos, confiabilidad
D.3	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)

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

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

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

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)

Dimensiones	A. Confianza interpersonal B. Confianza institucional
<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. Confianza institucional
<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"> • Sistema militar • Sistema jurídico y tribunales • Gobierno nacional • Honestidad de las elecciones • Etc.
<i>Eurobarometro:</i>	Para cada una de las siguientes instituciones, indique si tiende a confiar o no: <ul style="list-style-type: none"> • Gobierno nacional • Parlamento nacional • Asociaciones ciudadanas • Banco Central Europeo • Etc.

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
A.	<p>Network (dos tipos: compromiso formal, socialización informal)</p> <p>Formales 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>Informales (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.	<p>Confianza</p> <p>Confianza generalizada 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>Confianza institucional Por cada institución mencionada, indique su nivel de confianza: 1. Iglesia Católica 2. Fuerzas Armadas 3. Sistema educativo 4. Prensa 5 Etc.</p>
C.	<p>Compromiso cívico</p> <p>Normas sociales: ¿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>Interés en la política ¿Cuán interesado está en la política? ¿Cuánto discute de cuestiones políticas con los amigos? ¿Cuanto sigue las cuestiones políticas en los medios?</p> <p>Acción política 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

Forma	Dimensiones
A. Estructural	
A.1	Contexto
A.2	Actores de la red
A.3	Estructura horizontal de la red
A.4	Transparencia y <i>accountability</i>
A.5	<i>Reputational Power</i>
B. Normativa cognitiva	
B.1	Confianza y reciprocidad entre los actores
B.2	Confianza institucional
B.3	Calidad de la red
B.4	Calidad de la participación
B.5	Valores compartidos
B.6	Conflictos
C. Gobernanza	
C.1	Procesos de toma de decisión
C.2	Eficiencia y eficacia
C.3	Capacidad y cultura organizacional
C.4	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 (67th 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 (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



<http://portal.ucm.cl/carreras/sociologia>



Facebook:sociologia UCM Talca



Twitter: @SociologiaUCMTalca