

# Algunas Notas sobre el Significado e Investigación en Capital Social<sup>1</sup>

Francisca Dussailant y Eugenio Guzman A.  
Facultad de Gobierno  
Universidad del Desarrollo

## 1 Introducción

Después de prácticamente 40 años de estudios sistemáticos sobre capital social y casi 100 desde que fuera acuñado el término (Hanifan, 1916), se cuenta con una extensa literatura sobre la importancia y efectos de éste en distintos ámbitos. No obstante, como lo plantean diversos autores, la carencia de un cuerpo teórico y la operacionalización del concepto dificultan su comprensión y utilidad (v.g. Portes, 1998 y Durlauf, 2002). Entre las principales críticas se postula la inconveniencia de emplear el concepto de “capital”, para designar lo que se incluye bajo la noción de “capital social” (Portes, 1996, 1998 y 2000; Arrow, 1999<sup>2</sup>; Bowles 1999; Solow, 2000; y Fischer, 2005). Si bien esta polémica aún sigue vigente, existe bastante acuerdo acerca de la pertinencia de la analogía (Coleman, 1990; Putnam 2000; y Svensen y Svensen 2009)<sup>3</sup>.

En general la confianza, asociatividad, apego a normas, reciprocidad, compromiso cívico y redes sociales se han identificado como dimensiones de capital social, llamando la atención sobre su influencia en distintos ámbitos de la vida social, económica y política<sup>4</sup>. En algunos casos la evidencia sobre dicha influencia es robusta, en otros no lo es tanto. Por ejemplo, al

---

<sup>1</sup> Deseo agradecer encarecidamente los comentarios y críticas de los profesores Juan Pablo Couyoumdjian señalando que cualquier error es de nuestra entera responsabilidad.

<sup>2</sup> De forma similar, a la crítica de Arrow (1999) en relación al concepto de capital usado, Bankston y Zhou (2002) señalan que el problema es de carácter lexicológico, en efecto cuando hablamos de capital entendemos que se trata de “algo” que va a ser invertido (dinero, habilidades o capacidades), lo que no sucede en el caso de capital social, que no corresponde, según los autores, a una propiedad individual sino colectiva. No obstante, en la lógica de Glaeser et al (2000) se puede hablar de capital social individual.

<sup>3</sup> A este respecto cabe hacer la analogía con lo que ocurría con el concepto de capital humano en los 60 y 70, respecto de los problemas que presentaba como concepto, y que a finales de los 80's Lucas (1988) sostenía que: “The idea of human capital may have seemed ethereal when it was first introduced -at least, it did to me- but after two decades of research applications of human capital theory we have learned to 'see' it in a wide variety of phenomena, just as meteorology has taught us to 'see' the advent of a warm front in a bank of clouds or 'feel' it in the mugginess of the air”.

<sup>4</sup> Halpern (2005) señala que hasta 2003 se habían escrito cerca de 300 artículos sobre el tema y Svendsen y Svendsen (2010) mencionan que para 2006 dicha cifra había llegado a 443.

examinar el impacto de variables como confianza y asociatividad sobre crecimiento económico, Westlund y Adam (2010) concluyen que de 28 estudios que analizan el impacto de la confianza sobre crecimiento económico, 16 tienen efectos positivos, 9 negativo y 3 mixto o ambiguo. Y en el caso de la asociatividad de 24 estudios 12 exhiben un impacto positivo, 7 negativo y 5 ambiguo sobre crecimiento económico.

En general, el concepto de capital social plantea ineludiblemente cuestiones relativas a los factores que posibilitan su emergencia y los mecanismos a través de los cuales se expresa. Ello nos deriva a cuestiones sobre compromiso cívico (civil engagement) y el rol de ciertas normas y reglas de convivencia, que posibilita ambientes más “confortables”.

Finalmente, el objetivo de esta revisión es poner a disposición de nuevos investigadores y de forma sucinta parte de literatura sobre el tema. En este sentido, el presente trabajo no sustituye la lectura tanto de clásicos en la materia (Coleman, Bourdieu y Putnam) como asimismo de un rico material desarrollado en diversos handbooks<sup>5</sup> sobre el tema.

## 2 Antecedentes Históricos<sup>6</sup>

El origen del término Capital Social se remonta, según Putnam (2000) a un artículo de Hanifan (1916) publicado en el *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. En el documento, la autora señala que “I do not refer to real estate, or to personal property or to cold cash, but rather to that in life which tends to make these tangible substances count for most in the daily lives of a people, namely, good-will, fellowship, mutual sympathy and social intercourse among a group of individuals and families who make up a social unit, the rural community, whose logical center is the school” (Hanifan, 1916, p. 130).

Sin perjuicio de lo anterior, también encontramos antecedentes al concepto de Capital Social en Tocqueville (2005, Libro I, IIª Parte, cap. IX) en su visión sobre el poder de la interacción cívica y la idea de conectividad social, es decir, que la gente se preocupa de los otros en razón de que lo que es bueno para aquellos lo es también para uno mismo.

Por su parte, Portes (1998) señala que el concepto también se encuentra presente en otros

---

<sup>5</sup> A modo de ejemplo, Halpern (2005), Castiglione, Van Deth, Wolleb (2008) y Svendsen y Svendsen (2010)

<sup>6</sup> Uno de los trabajos más completos sobre la historia del concepto de capital social la encontramos en Farr (2004), trabajo que tiene la virtud de ser una crítica a la falta de conexión del término con otras tradiciones intelectuales que por lo general no se mencionan y que según el propio autor enriquecería la discusión respecto de su definición.

autores tales como Marx<sup>7</sup> y Durkheim<sup>8</sup>.

Asimismo, se podría decir que Tönnies<sup>9</sup> y Weber<sup>10</sup> a través de las nociones de “comunidad y sociedad” (*Gemeinschaft y Gesellschaft*) anticipan el concepto de capital social, aun cuando no se trata de una aproximación exacta. Ambos conceptos tienen que ver con la forma en que se construyen las relaciones sociales, se trata de la diferencia entre lazos estrechos y densos que permiten las relaciones cara a cara (comunidad) versus relaciones anónimas e interpersonales (sociedad o asociación). La semejanza se aprecia en la medida que el concepto de capital social hace referencia a la asociatividad y redes que se sostienen a través de sistemas normativos y relaciones de confianza, que dan origen a la cooperación. Según Tönnies la “comunidad” a diferencia del de “sociedad” tiene una connotación subjetivista, es decir, se trata de relaciones perdurables y trascendentes que no se observan en las relaciones contractuales que se establecen en una asociación<sup>11</sup>.

Woolcock (1998) señala que la idea de que se necesitan normas de cooperación para guiar la mano invisible de las transacciones de mercado se remonta a la Ilustración Escocesa, sin embargo, el autor reconoce (siguiendo las críticas de Hirschman [1977] y Platteau [1994]) que existe cierta ambivalencia en los términos empleados en dicha tradición que podrían no encajar adecuadamente con el concepto de capital social.

Por su parte, Durston (2000) plantea que en antropología encontramos muchas antecedentes del concepto de capital social bajo la noción de reciprocidad, concepto del que emergerían todas las instituciones (Mauss, 1966[1923] y Foster, 1961).

---

<sup>7</sup> El “énfasis en la vida de grupos como antídoto a la anomia y autodestrucción y en la distinción que hace Marx entre el concepto atomizado de clase en sí y una movilizadora y efectiva clase para sí” Portes (1998, p. 2).

<sup>8</sup> Al respecto ver por ejemplo Kushne, H. I., y Sterk, C. E. (2005). The Limits of Social Capital: Durkheim, Suicide, and Social Cohesion. *American Journal of Public Health*, 95(7), 1139–1143.

<sup>9</sup> En palabras del propio Tönnies “All kinds of social co-existence that are familiar, comfortable and exclusive are to be understood as belonging to *Gemeinschaft*. *Gesellschaft* means life in the public sphere, in the outside world. In *Gemeinschaft* we are united from the moment of our birth with our own folk for better or for worse. We go out into *Gesellschaft* as if into a foreign land. A young man is warned about mixing with bad society: but ‘bad community’ makes no sense in our language” Tönnies, F. (2001), “Community and Civil Society”, Cambridge Text in the History of Political Thought, Cambridge University Press. p.18

<sup>10</sup> En Weber la discusión sobre los términos Comunidad y Sociedad se los encuentra en “Economía y Sociedad” (1996), p.33-34.

<sup>11</sup> Al respecto Tönnies señala: “...everyone who praises rural life has pointed to the fact that people there have a stronger and livelier sense of Community. Community means genuine, enduring life together, whereas Society is a transient and superficial thing. Thus *Gemeinschaft* must be understood as a living organism in its own right, while *Gesellschaft* is a mechanical aggregate and artifact” (p.20).

Otra referencia explícita al concepto de capital social lo encontramos en el trabajo de Jacobs (1961) con su crítica a las políticas de planificación urbana de los 50s que con el propósito de modernizar, esto es, racionalizar los espacios urbanos de acuerdo a criterios de uso (industriales, comerciales y residenciales) han conceptualizado los barrios como espacios caóticos en circunstancias que no lo sería. Todo ello en la práctica se ha traducido en la destrucción de las comunidades al interior de la ciudad. Específicamente, la no identificación de estos aspectos ha dejado de considerar que fenómenos como las bajas tasas de criminalidad y orden de algunos barrios se debe a la densa red de relaciones sociales que se forman dentro de ellos.

De forma indirecta, en la idea de apego (attachment), Bowlby (1969) sostiene que los vínculos estrechos de apego generados entre madre e hijo tienen efectos posteriores en la vida adulta, siendo factores relevantes a la hora de entender los fenómenos de redes, asociatividad y reciprocidad como dimensiones de capital social<sup>12</sup>.

Loury (1977), señala que el contexto social condiciona fuertemente lo que un individuo puede lograr desde un punto de vista laboral. Los individuos no se incorporan al mercado laboral con independencia de otros, sino que lo hacen a través de redes y, en tal sentido, las diferencias de ingreso, por ejemplo, entre grupos étnico-raciales, no se explican exclusivamente en términos de los tradicionales mecanismos de oferta y demanda de trabajo<sup>13</sup>. Si bien el autor no emplea el término capital social pone de manifiesto la importancia de las redes sociales para explicar las diferencias de ingreso debidas a la densidad de conexiones de los individuos.

### **3 Definiciones de Capital Social: Bourdieu, Coleman y Putnam**

Ahora bien, no será sino hasta finales de los 80s que el concepto de capital social aparecerá en forma explícita. Así, en primer lugar, encontramos a Bourdieu (1986) para quien el

---

<sup>12</sup> Crowell y Waters (1994) en referencia al aporte de Bowlby señalan: "The attachment tie consists of one individual's (a) use of another as a "secure base" from which to explore and master the environment in times of safety and (b) use of that individual as a "safe haven" in times of stress or danger. Disruption or loss of the attachment bond is accompanied by grief and mourning in the individual who has been left, whether it be child or attachment figure. The similarity between the grief responses of infants and adults has been the primary piece of evidence for the attachment behavioral system being an important and powerful component of relationships throughout life" (p. 31).

<sup>13</sup> Años antes Granovetter (1973) sostenía que individuos o grupos más allá del ámbito próximo de la familia y los círculos de amistad, pueden ofrecer tanta o más ayuda que los más cercanos para insertarse en el mercado laboral, en la medida en que posibilitan el acceso a otras redes, más privilegiadas. En concreto, Granovetter distingue en las redes los lazos fuertes (de parentesco, amistad, etc.) y los lazos débiles (relaciones más superficiales) mostrando la importancia estratégica de los segundos para los flujos de la información.

capital social es una forma específica de capital, la que debe ser estudiada en relación a otras formas, tales como el económico y cultural. Para Bourdieu (1986) el capital social es la:

“...sum of the resources, actual or virtual, that accrue to an individual or a group by virtue of possessing a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition” (p. 248).

Luego, puesto que se trata de capital estamos hablando de trabajo acumulado<sup>14</sup> y en tal sentido como de una forma de acumulación de relaciones, redes y contactos que buscan reproducir relaciones sociales. Para Bourdieu el concepto tiene clara referencia a los mecanismos de diferenciación y desigualdad en una sociedad. Así, las diferencias de capital social finalmente reproducirían las diferencias de poder y clase. La preocupación básica de Bourdieu se centra en los procesos de acceso desigual a recursos y las diferencias de poder que finalmente se traducen en la formación de clases y la creación de las élites. Es decir, el capital social reflejaría las diferencias de oportunidades y contribuiría a la reproducción de la desigualdad. Luego, el capital social tendría una doble dimensión, una inclusiva (las redes en que se está inmerso y que se poseen) y otra exclusiva (el poder que dichas redes le otorgan sobre otros).

Desde una vertiente distinta Coleman (1990) señala que

“Like other forms of capital, social capital is productive, making possible the achievement of certain ends that would not be attainable in its absence. Like physical capital and human capital, social capital is not completely fungible, but is fungible with respect to specific activities. A given form of social capital that is valuable in facilitating certain actions maybe useless or even harmful for others. Unlike other forms of capital, social capital inheres in the structure of relations between persons and among persons” (p.302).

Luego, para Coleman un grupo de personas cuyos miembros confían unos de otros tienen mayor capacidad de alcanzar objetivos comunes, que aquellos que confían menos<sup>15</sup>.

Coleman plantea que mientras el capital humano se encuentra incorporado en las habilidades y conocimientos de los individuos, el capital social lo está en las relaciones entre personas, presentando ambos cierto grado de intangibilidad. Capital humano y social son en la mayoría de los casos complementarios, en el sentido que los procesos de

---

<sup>14</sup> Lo que no es más que la definición clásica de A. Smith (La riqueza de la Naciones, capítulo V, Libro I) y que después adoptó Marx.

<sup>15</sup> Coleman (1990), pp. 303

acumulación de capital humano requieren de capital social, siendo el ejemplo más claro los procesos de desarrollo educativo. Coleman (1988) cuenta el caso de una madre con 6 hijos en la década del 80 que se traslada desde una zona suburbana de Detroit a Jerusalén, siendo una de las razones para hacerlo, la gran libertad de que gozaban sus hijos en Jerusalén. En definitiva, ella se sentía segura de dejar a su hijo de 8 años jugando en una plaza sin mayor supervisión de adultos, buenas cuentas la estructura normativa en Jerusalén, aseguraría que los niños que no son cuidados por sus padres serán cuidados por otros adultos del vecindario lo que no ocurriría en ciertas áreas metropolitanas de Estados Unidos<sup>16</sup>.

La diferencia entre capital social y capital físico y humano es que el retorno de la inversión que se hacen en ellos es apropiable individualmente casi de manera exclusiva, lo que no ocurre en el caso del capital social porque no sería propiedad de alguien aun cuando nos beneficiemos de él. Así,

“In a farming community [...], where one farmer got his hay baled by another and where farm tools are extensively borrowed and lent, the social capital allows each farmer to get his work done with less physical capital in the form of tools and equipment” (Coleman, 1990, p.307).

Luego, el capital social

"... is defined by its function. It is not a single entity but a variety of different entities, with two elements in common: they all consist of some aspect of social structures, and they facilitate certain actions of actors-whether persons or corporate actors-within the structure." (Coleman, 1990, p.98)

Coleman, entiende el capital social como resultado de la interacción, es decir, más que un atributo de los individuos, viene a ser una característica de la relación que se establece entre ellos. Por lo tanto, hablar de capital social individual no parecería del todo adecuado, pues no es solamente un activo individual sino que del conjunto que interactúa<sup>17</sup>. El capital social se le puede entender como una realidad emergente de la interacción de los individuos

---

<sup>16</sup> “In Jerusalem, the normative structure ensures that unattended children will be "looked after" by adults in the vicinity, while no such normative structure exists in most metropolitan areas of the United States. One can say that families have available to them in Jerusalem social capital that does not exist in metropolitan areas of the United States” Coleman (1988) p. 99-10.

<sup>17</sup> En palabras de Portes (1998) “Whereas economic capital is in people’s bank accounts and human capital is inside their heads, social capital inheres in the structure of their relationships. To possess social capital, a person must be related to others, and it is these others, not himself, who are the actual source of his or her advantage” (p.7).

en una red, cuyo propósito es resolver problemas de acción colectiva en la producción de bienes colectivos.

Aunque Bourdieu y Coleman difieren en los alcances que le atribuyen al concepto ambos coinciden en que las redes sociales de contactos (elemento central en la definición de capital social) tienen una función a la vez reproductora y cristalizadora de normas y confianza interpersonal, es decir, los individuos las heredan *a otros* y *de otros*. Más aún en el caso de Coleman mientras más “cercana” sea una red social, es decir, mientras más estrechas sean las relaciones entre sus miembros, existe mayor probabilidad de detectar a quienes violen las normas fortaleciendo el capital social existente. Es decir, uno de los problemas centrales de la acción colectiva, a saber, las conductas oportunistas (free-riding) puede abordarse por la vía de aumentar el capital social existente.

Putnam (2000) define capital social como “features of social organization such as networks, norms, and social trust that facilitate coordination and cooperation for mutual benefit” (Putnam 2000, p. 664). Dicho en otros términos, el capital social sería una propiedad tanto de los individuos como grupos. Pero, Putnam va más lejos y vincula la idea de “compromiso cívico” con el de capital social en cuanto a que éste adquiere una significación completa, cuando se lo entiende en un contexto de asociatividad<sup>18</sup>. El capital social implica redes sociales y cumplimiento de normas que derivan de la interacción frecuente en esas redes lo que a su vez refuerza el compromiso cívico. Luego, se esperaría que mientras más conectadas se encuentren las personas mayor confianza existirá entre ellas, traduciéndose en mayores niveles de compromiso cívico, haciendo más factible la emergencia de cooperación y reciprocidad entre los individuos.

Ahora bien, la virtud cívica es mucho más sustantiva cuando se encuentra inserta en una red de relaciones sociales recíprocas. Es decir, la “mirada de los otros” refuerza o extingue ciertas conductas<sup>19</sup>. Esta visión incorpora elementos nuevos a la tradicional idea de virtud

---

<sup>18</sup> “Whereas physical capital refers to physical objects and human capital refers to the properties of individuals, social capital refers to connections among individuals – social networks and the norms of reciprocity and trustworthiness that arise from them. In that sense social capital is closely related to what some have called “civic virtue.” The difference is that “social capital” calls attention to the fact that civic virtue is most powerful when embedded in a sense network of reciprocal social relations. A society of many virtuous but isolated individuals is not necessarily rich in social capital” (Putnam, 2000, p. 19).

<sup>19</sup> Al respecto un estudio sobre las conductas de higiene, concretamente el lavado de manos de los profesionales de la salud, analiza la incidencia del uso de cámaras de vigilancia (video) instaladas en diversas UCI de hospitales en pasillos y boxes tanto a la entrada como salida de éstos. El resultado final fue un aumento de las tasas de lavado de un 10% a un 81% mientras se mantuvieron en funcionamiento dichas cámaras de video (2 años). Si bien este experimento estaría mostrando que la noción kantiana de deber no sería correcta nos entrega al menos antecedentes del rol que tendrían las “miraras del los otros” o la sociedad en el cumplimiento o reforzamiento de reglas.

entendida como manifestación de una idea de bien, en la medida que destaca el efecto del refuerzo que tienen las redes sobre la conducta.

Por otra parte, desde un punto de vista de las organizaciones, altos niveles de capital social debieran aumentar la eficiencia de éstas, es decir, características tales como confianza, apego a normas y existencia de redes grupales, mejorarían la eficiencia de una organización facilitando las acciones conjuntas y coordinadas (Putnam, 1993).

Adicionalmente, Putnam (2000) introduce otra distinción, a saber, entre el aspecto privado del capital social (redes) y el público (normas de reciprocidad y confianza). En este respecto, su diagnóstico de la sociedad norteamericana es pesimista, argumentando que los niveles de capital social han estado disminuyendo significativamente desde los 70<sup>20</sup>, particularmente entre los grupos más jóvenes.

En buenas cuentas el concepto de capital social de Putnam supone obligaciones y normas morales, valores sociales (confianza) y redes expresadas en las llamadas asociaciones voluntarias. De allí que su planteamiento de que las regiones que tienen mejor desempeño económico y mejores niveles de integración política son aquellas que tienen mayores niveles de capital social (Putnam, 1993)<sup>21</sup>.

Lo anterior, se aparta del concepto elaborado por Bourdieu cuyo énfasis en las relaciones de poder es clave para entender el capital social, es decir, las relaciones sociales que aumentan la capacidad de un individuo para realizar sus intereses, es decir, el capital social sería un recurso en el proceso de lucha de clases. De allí que en cierto modo, en Bourdieu el tema de la confianza no tenga un espacio significativo.

## 4 Dimensiones del Capital Social

La literatura ha vinculado el concepto de capital social a los fenómenos de redes sociales,

---

<sup>20</sup> Cabe señalar que dicha tesis ha encontrado eco en el público académico, pero también ha sido cuestionada por autores tales como Norris (1996), Edwards and Foley, 1997; Hooghe, 2003; Paxton, 1999; Skocpol and Fiorina, 1999; Stolle, 1998; Stolle and Hooghe, 2003, Huang, van den Brink y Groot (2009) Stolle y Hooghe (2005), quienes aportan antecedentes y datos robustos.

<sup>21</sup> El principal resultado del estudio de Putnam es que las reformas gubernamentales de los años 70 en Italia fueron exitosas en el norte de Italia debido a la existencia de una "comunidad cívica" activa. También fue la razón principal que explica la prosperidad económica del norte de Italia en comparación con la del sur. Es decir, la participación y compromiso cívico incide en el buen desempeño de los gobiernos locales y la economía, la actividad pública de los ciudadanos crea una atmósfera de cooperación mutua, las redes sociales, las relaciones políticas de igualdad y la tradición de la participación ciudadana. Detrás de todos estos fenómenos se irradia el espíritu de confianza mutua entre los ciudadanos (Putnam 1993 y 1995).



niveles de confianza, normas de reciprocidad y sanciones derivadas del no cumplimiento de ellas, que copulativamente facilitan la cooperación individual y colectiva.

Grootaert (1998) distingue entre nivel micro o capital social individual, particularmente, confianza interpersonal y la participación o involucramiento en actividades sociales (voluntariado, relaciones con amigos, etc.), y nivel macro, vale decir, los contextos y ambientes sociales y políticos que dan forma a estructuras sociales y que permiten la emergencia de normas. Grootaert y van Bastelaer (2001) también distinguen un nivel intermedio, “meso”, que corresponde a los niveles de confianza y densidad de grupos sociales a nivel de comunidades. Es decir, si el nivel micro corresponde a individuos, el nivel macro a la sociedad, el nivel meso refiere a grupos o comunidades intermedias. Dicha distinción también la encontramos implícita en otros autores tales como Knack y Keefer (1997) y Kiwachi y Berkman (2000) en lo que respecta a normas, instituciones y pautas culturales que facilitan la cooperación y que nos permiten hacer comparaciones a nivel regional y nacional.

Portes (1998) y Edwards y Foley (1998) plantean que cuando hablamos de capital social lo debemos entender a nivel micro (individual), es decir, las redes y normas se las debiera entender como fenómenos *relacionales* entre individuos<sup>22</sup>.

Sin perjuicio del debate, un análisis macro supone un fundamento micro, y diversos estudios muestran que fenómenos agregados, por ejemplo, confianza en extraños, tienen efectos a nivel individual haciendo posible comparaciones agregadas. De igual modo, un análisis sobre las redes, normas, reglas y sanciones por las que se rige un individuo (nivel micro), también exige conocer aspectos contextuales (niveles macro). Dicho en otros términos, lo micro y macro están interactuando permanentemente.

Otra distinción importante tiene que ver con las funciones o tipos de capital social. Un primer tipo es el capital social de vínculo (“bonding”) corresponde a aquellas relaciones estrechas (familiares o fraternales) que encontramos en grupos pequeños, y que miran hacia dentro (inward). En concreto se trata de relaciones de confianza y cooperación en redes de individuos que se ven a sí mismos como iguales o semejantes (Szreter y Woolcock, 2004)

Segundo, capital social de puente (“bridging”) corresponden a aquellas relaciones hacia la

---

<sup>22</sup> Portes (1998) señala que “While I believe that the greatest theoretical promise of social capital lies at the individual level-exemplified by the analyses of Bourdieu and Coleman- there is nothing intrinsically wrong with redefining it as a structural property of large aggregates. This conceptual departure requires, however, more care and theoretical refinement than that displayed so far”. (p.21)

comunidad o entre grupos (outward) y que son más débiles y expresan relaciones de respeto y ayuda mutua. En palabras de Putnam (2000) “bonding social capital provides a kind of sociological superglue whereas bridging social capital provides a sociological WD40” (pp.23). Así, mientras capital social de apego corresponde aquellas relaciones al interior de un grupo homogéneo, el capital social de puente vincula a personas de diversos espacios sociales.

Una tercera forma, son las conexiones (“linking”) con individuos en posiciones de poder e influencia tanto política como económica (Woolcock, y Sweetser, 2002). Esta forma de capital social incluye aquellas conexiones verticales en instituciones formales (Woolcock, 2001). La idea central detrás del concepto sería que no basta con describir la amplitud y densidad de la red de un individuo sino los recursos a que conecta dicha red (Edwards y Foley, 1998).

Por otra parte, las sanciones por el no cumplimiento de ciertas normas sociales varían de una sociedad a otra (por ejemplo, cruzar a mitad de la calle) lo que genera diferencias a la hora de analizar los niveles de capital social (comunidad, región o sociedad). Dicho en otros términos, si entendemos que una de las dimensiones del capital social es el apego a normas por parte de los miembros de una comunidad, lo que a su vez redundará en un ambiente confiable (trustworthy), el contenido de las normas es un elemento central para comprender cuándo estamos en presencia de altos o bajos niveles de capital social. Así, por ejemplo, si en una sociedad todos “cruzan a mitad de la calle” y no existe norma (explícita o implícita) que lo prohíba, puede ser engañoso suponer que en dicha sociedad los niveles de capital social son bajos.

El capital social adquiere sentido en la medida que es reconocido por otros, vale decir, es una propiedad emergente de la interacción grupal o colectiva: es una propiedad compartida. Esto también significa que el capital social puede ser un activo individual y grupal a la vez. Así, por ejemplo, un club o grupo pueden tener altos niveles de capital social, pero sólo respecto de quienes son sus miembros, por ejemplo, alto de vínculo pero bajo de puente. A modo de ejemplo, podría decirse que el capital social de una persona o grupo se extingue allí donde termina su red. Por el contrario, una sociedad en la que las personas cuidan el espacio urbano, no ensuciando las calles o conduciendo adecuadamente, generan beneficios para todos los miembros de ella (no exclusión), aun cuando los niveles de vínculo sean bajos.

La emergencia de cooperación para el logro de objetivos comunes requiere cierto compromiso normativo, redes y sanciones. De este modo, es posible entender que, primero, el capital social es un fenómeno emergente de la interacción entre individuos sujetos a

normas exigidas por otros. Segundo, las redes individuales también pueden sumarse a las de otros que, siendo parcialmente distintas, permiten la interconexión de unas y otras, por ejemplo, la reputación, como proxy de confiabilidad (trustworthiness) que observamos en un individuo aparece como un elemento central para sumar redes. De forma semejante, un ambiente confiable permite a los individuos tomar decisiones tales que éste aparece como confiado o con alto nivel de confianza en otros. Tercero, cuando existe una fuerte interdependencia o densidad de redes, resulta más fácil controlar los comportamientos oportunistas, disminuir el riesgo de falta de reciprocidad y generar así la confianza necesaria que facilitará posteriores acciones colectivas. Cuarto, un resultado emergente del éxito o fracaso en la cooperación es el nivel de confianza, ella se transmite a los individuos pero también ellos la depositan en el grupo, lo que significa que ésta es un resultado y una condición.

Es en este último sentido, que podemos señalar que el capital social genera efectos de derrame (spillover). Por lo tanto, la existencia de capital social beneficia a una comunidad, pero, al mismo tiempo, genera incentivos a que ciertos individuos se beneficien sin contribuir a su mantención o generación. En otras palabras, ciertos oportunistas están tentados extraer rentas sin haber contribuido a su generación, lo que obliga a quienes componen una red a desarrollar mecanismos de sanción y control social para evitar dichas acciones. Mientras mayor es el capital social (más estrecha, densa y frecuente es la interacción) mayores posibilidades existen de ejercer el control y la sanción social.

Ahora bien, existen fenómenos tales como la mafia cuyos niveles de capital social son altos, pero generan externalidades negativas para el resto de la sociedad. En tal sentido, el reforzamiento de capital social no necesariamente implica mayor bienestar. Muy por el contrario, si la asociación mafiosa aumenta sus niveles de capital social de vínculo y conexiones ello puede traducirse en resultados sociales menos beneficiosos para la sociedad en su conjunto. Este “*lado oscuro*” (“dark side”) del capital social se traduce en conductas de colusión, ejemplos de lo cual se ha observado a nivel policial (Langbein and Jorstad, 2002), carteles (Hoffman and Libecap 1995), o en la mafia (Gambetta 1988). Es decir, cuando un grupo pequeño dentro de otro mayor es capaz de conseguir un bien público local afectando, a veces negativamente, los beneficios del grupo mayor, nos encontramos en presencia de este tipo de fenómenos.

En este respecto, vale la pena señalar que uno de los problemas más acuciantes de la noción de capital social y sus dimensiones es el grado de endogeneidad. Es decir, no parece claro hasta qué punto las relaciones que se establecen tienen una doble causalidad. A modo de ejemplo, altos niveles de interacción podrían generar altos niveles de confianza entre personas de un mismo grupo y por lo mismo incentivar la participación en asociaciones

voluntarias, las que a su vez debieran generar un ciclo de mayor interacción social, afectando los niveles de confianza generalizada de los individuos. Sin embargo, ello nos lleva a reconocer que nos enfrentamos a un típico problema de co-evolución y complejidad emergente<sup>23</sup>.

Por ello, para realizar estudios cuantitativos, Durlauf y Fafchmaps (2004) recomiendan prestar más atención en cuestiones formales de identificación, autoselección y características no observadas de grupos, y no negar relevancia al fenómeno. Durlauf (2002) plantea que el problema econométrico de los estudios empíricos puede ser superado a través de métodos experimentales en vez del empleo del análisis empírico tradicional (encuestas y datos secundarios)<sup>24</sup>

Como ya vimos, la literatura tanto empírica como teórica plantea problemas a la hora de proveer una sola definición de capital social. Sin embargo, existe bastante consenso respecto de que cuando hablamos de capital social estamos apuntando a los fenómenos de asociatividad y conectividad entre individuos la que se basa en relaciones de confianza y cooperación que surge de la interacción y el cumplimiento de normas de reciprocidad. Así, a pesar de la gran variedad de definiciones el capital social, éste puede entenderse como la habilidad de las personas para trabajar mancomunadamente para alcanzar objetivos grupales comunes (Fukuyama 1995, p. 10), vale decir, la existencia de cierto conjunto de normas (informales) compartidas en un grupo que permiten la cooperación entre ellos (Fukuyama 1997). En definitiva se trata de normas y redes que facilitan la acción colectiva (Woolcock 1998). En este sentido la efectividad de un grupo en el logro de determinadas metas comunes depende finalmente de sus características organizacionales tales como el tipo de redes, normas y confianza social que facilitan la coordinación y cooperación (Putnam 1995).

Otra característica importante del capital social es persistencia en el tiempo, un tipo de intercambio que exige que conozcamos a quienes intercambian con nosotros, como lo señala Sander (2002) lo que importa no es tanto lo que conocemos sino a quien conocemos.

---

<sup>23</sup> Durlauf (2002) señala que “One important feature of these general definitions,..., is how they mix a number of disparate ideas. One such combination is the mixing of functional and causal conceptions of social capital. When social capital is defined as a set of norms or values that facilitate co-operation and efficiency, this is a functional notion. In contrast, when one argues that the co-operative behavior of others leads to expectations under which co-operation is individually rational, this is a causal notion”. (p.460)

<sup>24</sup> “In light of the vagueness of the concept, I believe that the use of observational data to identify substantive forms of social capital is unlikely to be successful. The relatively more compelling evidence from the social psychology literature, in contrast, suggests that economic experiments may be a more promising way to obtain empirical insights” (p. 477)

En la medida que dicha red es muy estrecha esperaríamos mayores niveles de compromiso y cooperación en el logro de objetivos comunes. Mientras más extensa sea implicará un número mayor de individuos, aunque no necesariamente el compromiso entre estos será mayor. Por su parte, el cumplimiento de normas, es decir, el grado de fiabilidad, genera condiciones de certeza respecto de lo que hacen otros, lo que incentiva la confianza interpersonal y a responder recíprocamente en el cumplimiento de normas sociales informales.

### *a. Capital Social y Acción Colectiva*

Ostrom y Ahn (2009) plantean que una forma de apreciar los efectos de altos niveles de capital social son aquellos casos en que la producción de bienes colectivos y las herramientas para alcanzarlos requiere que se cumplan ciertas condiciones. En este sentido, el capital social es

“an attribute of individuals and of their relationships that enhance their ability to solve collective-action problems” (Ostrom y Ahn, 2009, p.20).

Para los autores, ciertas formas/dimensiones de capital social como la confiabilidad (trustworthiness), redes, e instituciones formales e informales son centrales para el logro de objetivos colectivos y una acción colectiva exitosa.

Cabe recordar que el problema de la acción colectiva surge frente al dilema del grupo que se ve enfrentado a opciones egoístas de corto plazo y que benefician solo a algunos de sus integrantes y las que benefician a todos. El problema consiste en incentivar a la cooperación para superar conductas egoístas o miopes (dilema del prisionero), siendo estas tres formas de capital social (confiabilidad o “trustworthiness”, redes, e instituciones) mecanismos que posibilitan resolver los problemas de acción colectiva. Luego, la confianza

“is enhanced when individuals are trustworthy, are networked with one another, and are within institutions that reward honest behavior” (Ostrom y Ahn, 2009, p.22)

Dicho de otro modo, en la medida que los niveles de compromiso y conocimiento entre los individuos sean estrechos (densos), es decir, los niveles de capital social sean altos, la cooperación será mayor y el control de los free-riders también. Así, mayores niveles de capital social suscitan mayores niveles de cooperación y en consecuencia permiten el control de conductas oportunistas (Narayan y Pritchett, 1999; y Molinas, 1998)

Tal como lo expresan Ostrom y Ahn (2009)

“... trust allows the trustor to take an action involving risk of loss if the trustee does not perform the reciprocating action ... [being an opportunity for both the trustor and the trustee to enhance their welfare” (Ostrom y Ahn, 2009, p.23).

Las posibilidades de éxito en resolver los problemas de acción colectiva finalmente descansan en la capacidad de un grupo o comunidad de generar mecanismos espontáneos de cooperación, los que a su vez están asociados al nivel de capital social existente, en la forma de redes y cumplimiento de normas (Putnam, 1993)

En la medida que en una comunidad a) los individuos posean redes; b) tengan niveles de confianza altos con quienes interactúan; c) tengan niveles altos de cumplimiento de normas sociales, particularmente las de reciprocidad y; d) participen en asociaciones y grupos, ésta estará en condiciones de abordar problemas de acción colectiva más efectivamente que si careciese de alguno de estos atributos.

### ***b. La Confianza como dimensión del capital social***

La influencia de Putnam (1993) en el uso del número y densidad de redes como medida de capital social ha sido significativa. No obstante, existe una extensa literatura que ha puesto de relieve una serie de inconvenientes en su estudio, por ejemplo, la dificultad en la comparación entre regiones y países. Además, existen diferencias en términos cualitativos que no son fáciles de obviar, a modo de ejemplo, la participación en organizaciones deportivas tiene significados distintos en diferentes sociedades. Así, por ejemplo, en algunos países participar en un club puede significar ser un “fans” mientras en otros supone la práctica del mismo. Así, según Stolle (1998) la participación en organizaciones no es un indicador inequívoco de capital social, ya que quienes participan *activamente* tienen mayores niveles de capital social que quienes tan solo son miembros, introduciéndose una complejidad adicional a las comparaciones. De forma similar, Beugelsdijk y van Schaik (2005) señalan que la hipótesis de Putnam et al. (1993) según la cual el capital social es relevante para el éxito económico regional en Italia puede generalizarse sólo en la medida que se considere la participación o membresía activa y no solamente el hecho de ser miembro en una agrupación o asociación en general.

Lowndes (2000) señala que uno de los problemas con los estudios de capital social que utilizan como variable central la asociatividad tienen que ver con la exclusión de ciertos grupos en el proceso de selección de organizaciones (en la que se “participaría”) para el

análisis, lo que puede generar conclusiones erróneas.

Knack y Keefer (1997) no encuentran mucha evidencia respecto de la relación entre participación grupal y densidad organizacional sobre el crecimiento económico, resultado contrario al reportado por Putnam (1993) respecto de las diferencias económicas regionales y capital social en Italia. Westlund y Adam (2010) señalan que las actividades desarrolladas por las personas en organizaciones y asociaciones representan sólo una pequeña porción de la interacción humana y en consecuencia, también, solo una pequeña fracción del proceso de construcción y emergencia de normas surge a partir de la participación en éstas. Así,

“Family, schools, work, public policies, media, Internet, etc. are other networks that have strong impacts on norms and values. The role of associations in general trust-building is therefore limited”. (Westlund y Adam, 2010, p. 899)

En contraste al uso de medidas de asociatividad (membrecía), la literatura empírica se ha concentrado fuertemente en el uso de la variable confianza (Westlund y Adam, 2010). Ella resulta ser un atributo simple de manejar y, *prima facie*, simple de medir con encuestas (Delhey, J. y K. Newton, 2003)<sup>25</sup>.

La confianza se la puede definir como la creencia de que otros no nos dañaran e incluso incorporaran dentro de sus intereses el cuidado de los nuestros. Dicho en otros términos, tenemos confianza cuando creemos que tenemos la libertad de realizar libremente nuestros quehaceres diarios, por ejemplo, cuando caminamos por una calle de noche o salimos de nuestro hogar al trabajo y creemos que nadie interrumpirá nuestra cotidianidad.

En general, a partir de los datos del World Value Survey (WVS) distintos autores muestran que existe una alta consistencia y estabilidad en el tiempo de las respuestas, lo que implica que la confianza es un buen indicador pues posee la suficiente validez y confiabilidad (Delhey, J., K. Newton, 2003).

---

<sup>25</sup> La fórmula más común la encontramos en el formato empleado en el WVS cuya pregunta es: ¿Usted diría que se puede confiar en la mayoría de las gente o hay que tener prudencia y cuidado al tratar con las personas?

1. Se puede confiar en la mayoría de las personas
2. Hay que tener prudencia

También se emplean otras escalas como por ejemplo el ISSP utiliza una escala de 1 a 4:” Generally speaking, would you say that people can be trusted or that you can’t be too careful in dealing with people?”

1. People can almost always be trusted
2. People can usually be trusted
3. You usually can’t be too careful in dealing with people
4. You almost always can’t be too careful in dealing with people

En otros casos como el European Social Survey usan la misma pregunta del WVS pero en una escala de 1 a 10.

Ahora bien, un tema controvertido tiene que ver con la pregunta sobre qué es lo que realmente estamos midiendo cuando medimos confianza a través de encuestas autor reportadas. Glaeser et al. (2000), en un estudio experimental (juego de la confianza<sup>26</sup>), sostienen que

“Although questions about trusting attitudes do not predict trusting behavior, such questions do appear to predict trustworthiness ... While attitudinal trust surveys at best weakly predict any individual's level of trust, they may be good at predicting the overall level of trustworthiness in society” (Glaeser et al., 2000, p.813).

Es decir, las declaraciones sobre confianza sólo nos señalan que un individuo es fiable/confiable pero no necesariamente confiado o fiado,

“...In summary, to determine whether someone is trusting, ask him about specific instances of past trusting behaviors. To determine whether someone is trustworthy, ask him if he trusts others” (Glaeser et al., 2000, p.840).

Contrariamente, otros estudios sí han encontrado una correlación significativa entre encuestas y datos experimentales (Vyrastekova y Garikipati 2005, Bellemare y Kroeger 2007, Sapienza et al. 2007) y por lo tanto no sería tan claro que los encuestados, frente a la pregunta sobre confianza general, no estén expresando niveles de confianza individual/personal.

Sí con este tipo de preguntas estamos midiendo cuán confiados o fiables son los individuos, lo concreto es que una sociedad de individuos confiados (a los podríamos llamar “ingenuos”) generará niveles de cooperación similares a los que encontremos en una sociedad de desconfiados fiables (trustworthy). Desde un punto de vista de los resultados, las personas podrían ser muy desconfiadas y en consecuencia muy cuidadosas de lo que hacen y al mismo tiempo muy respetuosas de normas, lo que los hacen muy fiables (Westlund y Adam, 2010).

---

<sup>26</sup> El juego de la confianza (*trust game*) tiene dos jugadores: A y B. El jugador A parte y si decide no confiar en B, ambos obtienen una pequeña recompensa. A tiene que confiar en B para que ambos obtengan una recompensa mayor. Sin embargo, B obtendrá una recompensa aún mayor si traiciona A, dejándolo sin nada. Lo mejor para B, por lo tanto, es siempre tomar ventaja si sabe que confiará. Luego, A y B juegan solamente una vez, A nunca debe confiar en B, porque siempre se aprovechará de él. En cambio, A debe conformarse con compartir una pequeña recompensa con B. Ver Berg, J. Dickhaut, y K. McCabe, 1995, 10, pp. 122-42.



### *c. Capital Social y Educación*

En la literatura sobre capital social y educación se enfrentan distintas visiones. Por un lado aparecen quienes sostienen que la causalidad opera principalmente desde el primero a la segunda, mientras otros sostienen lo contrario, es decir, que la educación sería un generador de capital social. Lo más probable es que la causalidad opere en ambas direcciones, lo que evidencia los problemas de endogeneidad que dificultan los análisis de datos. Cuando los estudios no se hacen cargo del problema y no corrigen en sus modelos las fuentes de endogeneidad, sus resultados pueden contener sesgos significativos y por lo tanto ser menos creíbles.

Entre quienes sostienen que la causalidad iría principalmente desde capital social hacia educación, se encuentran distintos estudios tales como Coleman (1988), Valenzuela y Dornbusch (1994), Teachman et al (1996), Fustenberg y Hughes (1995), Marjoribanks y Kwok (1998), Sun (1999), Feinstein y Symonds (1999), Desforges y Abouchaar (2003), entre otros. En esta literatura se sostiene que la participación y compromiso de los padres en y con la escuela (reflejo del capital social de las familias) tiene una alta incidencia en el rendimiento escolar de los hijos. En definitiva, esta visión sostiene que la interacción con adultos comprometidos tiende a generar procesos de internalización de normas de autocontrol que resultan eficientes y son fundamentales para el buen desempeño escolar, y vice versa. Esto se haría más crítico cuando la red de ayudas y contactos de la madre es mas débil (Fustenberg y Hughes,1995).

Adicionalmente, Dufur, Parcel, Troutman (2013) muestran que el capital social de la familia es más influyente que el de la escuela en lo que respecta a desempeño de los niños, no obstante, advierten que ambos contribuyen de manera significativa.

Por último, Ferguson (2006) señala que existe considerable evidencia empírica al respecto. Así, a partir de la revisión de 22 estudios de literatura especializada, concluye que existe un impacto positivo del capital social sobre el bienestar de los niños y jóvenes, particularmente, en lo que respecta al desempeño educacional. En definitiva el capital social operaría como un factor protector que finalmente incidiría en el éxito futuro.

En el segundo enfoque, que sostiene que la dirección de la causalidad va principalmente en el sentido opuesto, es decir, desde educación hacia capital social, nos encontramos con el trabajo de Huang et al (2009). En este caso los autores realizan un meta-análisis del impacto de la educación en capital social encontrando una alta y robusta asociación entre ambos. El meta-análisis considera 154 evaluaciones de confianza social y 286 sobre participación. Los autores concluyen a partir de todas las investigaciones analizadas que la

escolaridad expande el conocimiento y permite la promoción de normas (su internalización), ambos componentes básicos del capital social. Adicionalmente, la educación formal sería uno de los pocos atributos morales y cognitivos de un individuo que son entrenados fuera de la familia, siendo la escuela donde se refuerzan normas de responsabilidad y civismo.

Huang et al. (2009) también señalan que el efecto de la educación debe ser entendido de forma relativa, es decir, el estatus alcanzado por un individuo que le permite adquirir más capital social individual (redes), y un efecto absoluto, es decir, el “stock” de virtudes y normas cívicas que posee. Luego, plantean la necesidad de evaluar la educación tanto por los efectos de la escolaridad a nivel individual y de la región en la que se desenvuelve.

El estudio muestra que, después de controlar por diferentes variables<sup>27</sup>, la idea de Putnam (2000) respecto de la erosión de la participación social en las últimas décadas habría coincidido con una disminución de los retornos marginales de la educación sobre el capital social. En consecuencia, más que postular un declive o erosión del capital social, lo que sucedería es que la educación no parecería estar hoy día siendo un vehículo poderoso para la generación de capital social.

Desde una perspectiva más ecléctica se podría señalar que se produce un proceso co-evolutivo en el que altos niveles de capital social inciden en el buen desempeño educacional lo que a su vez incide en la acumulación de niveles también más altos de capital social.

#### *d. Capital Social e Instituciones*

Las instituciones pueden ser descritas como reglas del juego claves para el desarrollo económico (North, 1990) y en general para el bienestar de los individuos en una sociedad. Ahora bien, las instituciones pueden ser formales e informales dependiendo de si el cumplimiento de reglas tiene o no un reforzamiento legal. En otras palabras, las instituciones formales están sujetas al control legal, mientras las instituciones informales al control social.

Por su parte, el capital social emerge como resultado de procesos de interacción, socialización e internalización de normas y, a diferencia de las instituciones formales, no requiere de mecanismos de control legal dado que las sanciones para preservarlo son informales.

---

<sup>27</sup> Género, familia, religión, edad y cohorte de edad, controles de endogeneidad para la educación, graduación de pregrado, y participación en actividades voluntarias entre otras.

Entonces surge la pregunta de si podemos trazar un continuo entre el concepto de institución en sentido formal (normas y sanciones legalmente exigibles) y el concepto de capital social. En todo caso, Knowles (2005) sugiere que el concepto de capital social puede ser asimilado a la definición de instituciones informales entregada por el premio nobel de economía Douglas North (1990). Así, si bien tradicionalmente variables como trabajo, capital físico, capital humano, tecnología y determinadas políticas públicas se conceptualizan como causas inmediatas del crecimiento del ingreso, una creciente literatura plantea la influencia de otros determinantes “profundos” (deep determinants), los que incluirían instituciones informales y capital social.

Ahora bien, tanto las instituciones formales como informales exigen de parte de los individuos cierto compromiso, es decir, cumplimiento. En la medida que los individuos no cumplan los preceptos que se siguen de instituciones formales o informales, estas caerán en desuso.

El elemento central en toda institución es la confianza, es decir, la creencia común respecto del cumplimiento de normas, reglas y de la sanción por su no cumplimiento. Cabe preguntarse si, en ausencia de instituciones formales, es posible el funcionamiento de una sociedad. La respuesta es que sí. En efecto, ciertas falencias institucionales pueden ser suplidas por altos niveles de capital social. Un ejemplo de esto lo vemos en las sociedades de comerciantes, el dinero, los clubs, sistemas de seguros privados, etc. Sin embargo, la confianza no es, como podrían pensar algunos, un sustituto de las instituciones formales: es más bien un prerrequisito, una condición para la existencia de una práctica o institución, sea esta formal o informal. Mas adelante se profundizará en el tópico del capital social negativo.

Cuando no existen niveles adecuados de confianza en las instituciones, quizá porque no existen mecanismos de reforzamiento legal de éstas, existe la posibilidad de sustitución de reglas formales por otras informales y privadas que pueden tener efectos negativos. Aparece entonces el concepto de capital social negativo, ejemplo particular del cual es la mafia siciliana del siglo XVIII (Gambetta, 2007), organización cuyo funcionamiento está al margen de las instituciones formales.

Otro aspecto relevante consiste en saber hasta qué punto determinadas instituciones formales generan o inhiben la emergencia de capital social, en particular la confianza. Kumlin y Rothstein (2005) señalan que el Estado de Bienestar en Suecia tiene la capacidad de construir y de destruir capital social. Un indicador de este último fenómeno lo apreciamos en aquellos programas gubernamentales más exclusivos y focalizados (versus aquellos de carácter inclusivo de carácter universal). Por otra parte, Stadelmann-Steffen

(2009) provee antecedentes que apoyan la hipótesis de que en países en que el Estado de Bienestar es más extendido las actividades de voluntariado serán menos comunes. Es decir, existiría un efecto de desplazamiento de las actividades cívicas en aquellas sociedades en que se gasta más en servicios de bienestar social. Luego, la acción del Estado sería un sustituto del compromiso cívico en determinadas sociedades y en otras lo estimularía.

Ahlerup, Olsson y Yanagizawa (2009), a través de la aplicación de un juego de confianza, plantean que el capital social tendrá su mayor impacto en contextos institucionales débiles y este impacto se desvanecería cuando las instituciones son fuertes y estables. Luego, debiera esperarse que el impacto marginal de capital social (en este caso confianza interpersonal) disminuyera con la calidad de las instituciones formales<sup>28</sup>.

Un aspecto destacado por Putnam (1993) en relación al mejoramiento del desempeño de las instituciones políticas es su cuestionamiento al énfasis que se hace sobre los aspectos formales de diseño sin considerar cuestiones de contexto, entre las que encontraríamos el capital social. En efecto, Putnam señala que

“The collapse of the interwar Italian and German democratic experiments and the immobilism of the French Third and Fourth Republics, along with increasing sensitivity to the social and economic bases of politics, led to a more sober view of institutional manipulation. Painstaking design did not ensure good performance” (Putnam, 1993, p.10).

#### *e. Capital Social y Accountability*

Un aspecto central para el funcionamiento institucional, como ya se mencionó, tiene que ver con la adhesión de los individuos a las reglas y normas que derivan de ellas. Dicho de otro modo, el buen funcionamiento institucional depende del nivel de confianza en el cumplimiento de las normas por parte de otros individuos y de las sanciones formales y sobre todo informales que se apliquen a quienes que no las cumplan. Es decir, el control de los “free-riders” resulta crucial. No obstante, esto depende del grado de compromiso de los individuos y la aplicabilidad de sanciones (o “enforcement”) formal e informal. Si el “enforcement” es precario o débil, el cumplimiento de normas por parte de los “free-riders” y el resto de una población o comunidad se debilita. En buenas cuentas se debilita el

---

<sup>28</sup> Luego “a one standard deviation increase in social capital is estimated to increase the growth rate by 1.8 percentage points in Nigeria but only by 0.3 percentage points in Canada, which is in sharp contrast to earlier cross-country studies that argue that social capital always improves economic growth. This implies that present attempts at building social capital creates, if successful, a strong pro-growth potential for poor countries with bad institutions” Ahlerup, Olsson y Yanagizawa (2009) (p.16).

capital social y por ende el entorno institucional, en la medida que las personas dejan de confiar en éste y estiman que se hace menos confiable.

Al respecto, Boix y Posner (1998) sostienen que el capital social influye positivamente en el desempeño gubernamental, particularmente porque hace que los ciudadanos vigilen al gobierno más de cerca. Nannicini, Tabellini, Stella y Troiano (2010) aportan evidencia empírica que muestra que el “castigo” electoral al mal comportamiento político es considerablemente mayor en los distritos electorales con alto capital social, medido éste en función de los niveles de donación de sangre, y la mala conducta política en términos de las solicitudes de enjuiciamiento penal o elución de la en actividad parlamentaria. Dicho en otros términos, si los votantes comparten altos estándares de conducta para sus representantes, estarán más dispuestos a asumir los costos de la adquisición de información, y es más probable que basen su voto en criterios de bienestar social en lugar de un interés personal más miope.

Jottier y Heyndels (2012), por su parte, señalan que el capital social puede ser identificado como un mecanismo que facilita la votación instrumental y por lo tanto la rendición de cuentas política. Así, encuentran que existiría una relación positiva entre la percepción de calidad de gobierno y resultados electorales de los partidos en el poder. Lo anterior sería mas evidente en los municipios de alto capital social.

En una línea semejante Awio, Northcott y Lawrence (2011) concluyen que en comunidades con capital social son capaces de actuar como monitores eficientes de agencias internacionales y gubernamentales para complementar las obligaciones de rendición de cuentas (accountability) formal de quienes financian determinados proyectos.

En base a estos antecedentes surge la siguiente pregunta: ¿puede subsistir un determinado sistema institucional (política pública) en ausencia de algún nivel de accountability informal (que depende del nivel de capital social existente)? Asimismo, en contextos de bajo capital social y bajo accountability formal, ¿puede una determinada política ser estable? La respuesta a ambas interrogantes pareciera ser que no.

#### *f. Capital Social “Negativo”*

Portes y Landolt (1996) fueron pioneros al poner en evidencia lo que se ha llamado el “downside” o dimensión negativa y no deseada del capital social. Ejemplos de esta dimensión son la exclusión, el exceso de demandas de los miembros de un grupo, límites a la libertad individual, entre otros.<sup>29</sup> Putnam y Gross (2002) también reconocen que no

---

<sup>29</sup> “For instance, the same strong ties that enables group members to obtain privileged access to resources, bar

todas las formas de capital social son beneficiosas.

“some forms of social capital are good for democracy and social health; others are (or threaten to be) destructive [...] With its internal norms of trust and reciprocity, reinforced by a shared “self-defensive” purpose, the Klan [Ku Klux Klan] —and its counterparts in other countries—remind us that social capital is not automatically conducive to democratic governance. (Putnam y Gross, 2002, p.9) <sup>30</sup>.

Una de las claves para abordar lo que llamamos capital social negativo son los conceptos de capital social inclusivo (*punte*), exclusivo (*vínculo*) y de cadena (*conexiones*). A modo de ejemplo, aquellas relaciones de competencia entre grupos étnicos puede ser expresión de alto *vínculo*, lo que redundará en exclusión. Más aún lo que sabemos en materia de delincuencia, que la comisión de delitos complejos como la corrupción, mafia y la delincuencia juvenil están basadas en fuertes vínculos exclusivos, reflejo del capital social de *vínculo*.

Gambetta (2007) sostiene que la mafia es una respuesta a la falta de confianza, particularmente, la “fe pública” o confianza en las instituciones, quedando sólo espacio a la “fe privada”, vale decir,

“...ese reino privado poblado sólo por parientes y amigos cercanos en el cual la gente busca el refugio frente a los altos niveles de imprevisibilidad social, agresión e injusticia” (Gambetta, 2007, p.138).

Es decir, la falta de confianza implica que habrá más oportunidades para la satisfacción de leyes de protección de la mafia, que no vendrá más que a solucionar el problema de la desconfianza<sup>31</sup>.

---

others from securing the same assets. The particularistic preferences granted to members of a clan or circle of friends is commonly done at the expense of the universalistic rights of others. For the latter, the situation is tantamount to negative social capital and they often resort to legal means to break down the barriers created by cozy social ties” (Portes y Landolt, 2000, pp.532-33)

<sup>30</sup> Cabe consignar que también es cierto eso que “dime con quién andas y te diré quienes eres” en cuanto a que no todas las relaciones, cadenas o redes sociales tienen una connotación positiva en el sentido que generen otros activos o sea un activo que permita mitigar los efectos de ciertas contingencias o accidentes tanto individuales y colectivos que afectan a una comunidad. En este sentido, una red o asociación ilícita como una “mara” puede ser muy beneficiosa para sus asociados, pero ciertamente no para la sociedad.

<sup>31</sup> Una sociedad en la que unas pocas personas y/o grupos gocen de redes personales de estrechos contactos con funcionarios públicos, posibilita la formación de lazos o vínculos de compadrazgo y amistades, que se transforman en fenómenos de corrupción.

Paxton (2002) señala que un grupo étnico separatista puede tener un alto nivel de capital social y sin embargo exacerbar las rupturas (*cleavages*) en una sociedad. Adicionalmente, el autor distingue entre asociaciones voluntarias “conectadas” (*connected*) y “aisladas” (*isolated*), demostrando que su incidencia en la generación de confianza no es la misma. En efecto, son las asociaciones aisladas las que con mayor probabilidad podrían tener un impacto social negativo. Por su parte, las asociaciones conectadas expandirían la confianza, dado que sus miembros la transmiten a través de sus redes (a diferencia de las asociaciones aisladas, que por definición exhiben altos niveles de *vínculo* pero a la vez no permiten un proceso de expansión de confianza generalizada en una sociedad)<sup>32</sup>.

Las conductas de “búsqueda de rentas” (*rent seeking*) según Casey (2004) también tienen un efecto negativo en el desempeño económico regional, como por ejemplo la pertenencia a “asociaciones económicas” (sindicatos y asociaciones gremiales) Pero eso no es todo, fenómenos derivados de la interacción familiar también redundan en formas negativas de capital social, como es el caso del “nepotismo” o redes familiares de favores, a nivel del estado, que favorecen el surgimiento de modos específicos de corrupción.

## 5 ¿Cómo se crea el capital social?

La literatura sobre capital social plantea que los procesos de formación de éste toman largos años, existiendo, sin embargo, una serie de fenómenos que permiten su emergencia (Putnam, 1993; Fukuyama, 1995).

Ostrom (1990, 1999) plantea que la administración o gobierno de recursos de propiedad común (por ejemplo el riego) se encuentra relacionado con *diseños institucionales y reglas* que permiten que ciertas comunidades cooperen y sean exitosas. Ello indicaría que la creación de capital social está vinculada a la repetición de prácticas e instituciones, lo que posibilitaría la creación de capital social en lapsos de tiempo menores a los sugeridos por Fukuyama.

Ahora bien, si la interacción frecuente tiene incidencia en la formación de capital social, los procesos de alta movilidad espacial tendrían efectos negativos sobre éste (Sampson et al., 1997; Lindstrom, et al., 2002; Glaeser et al., 2002; y Kang y Kwak, 2003). Luego, en aquellas comunidades de personas que han experimentado altos niveles de movilidad residencial donde los miembros tienen menor tiempo de permanencia y menor sentido de

---

<sup>32</sup> Los resultados del trabajo de Paxton (2007) muestran diferencias notables en los coeficientes para miembros de miembros de asociaciones conectadas versus los de asociaciones aisladas: “Membership in a connected association is expected to increase the odds of trusting by 38 percent compared to a 16 percent increase for membership in an isolated association” (p. 63)

pertenencia, habrían menores niveles de capital social.

Por su parte, la familia es una de las fuentes principales de creación de capital social (Putnam, 2000; Winter, 2000). El desarrollo de la autoestima y la confianza tiene lugar al interior de ella, los que posteriormente se expresan en la sociedad civil. Por el contrario, cuando los lazos familiares y de parentesco se anteponen a cualquier norma social extra familiar, el capital social es más limitado y en algunos casos es negativo. La familia también es escenario de otros fenómenos que afectan los procesos de generación de confianza. Por ejemplo, las madres solteras jóvenes reportan menores niveles de confianza que el resto de la población, lo que se atribuye al hecho que sus parejas tienden a ser menos confiables y a apoyar menos en el proceso de crianza de los hijos (Moffitt, 2002). Algo similar ocurre con las personas que han vivido un divorcio (Hall, 1999), lo que indicaría que situaciones de alto stress tendrían efectos en los niveles de confianza de una población y por esa vía en los niveles de capital social.

Tanto las similitudes socioeconómicas como las étnicas al interior de una comunidad parecieran ser una factor explicativo de la emergencia de capital social. Jacobs (1961) y Gans (1982) señalan que las relaciones estrechas en grupos étnicos e inmigrantes generan altos niveles de cohesión entre sus miembros, los que se ayudan mutuamente en diversas circunstancias (negocios, política, y crisis de salud).

Como se mencionó más arriba, Huang et al (2009) señalan que, en la medida que la escolarización es una forma de dispersar conocimiento e internalizar normas sociales, esta cumple con ser una de las principales fuentes de generación de capital humano (conocimiento) y social (apego a normas y redes). Más aún, a través de la educación cívica y a las prácticas culturales en la escuela, las personas adquirirían normas básicas de responsabilidad, valores de reciprocidad, redes, respeto y confianza. Los autores analizan el impacto de la educación en los niveles de confianza y participación social, concluyendo que si bien se observa una disminución en la incidencia de la educación sobre la participación social, especialmente en el caso de generaciones más jóvenes, ello no se observa en el caso de la confianza. La explicación de este hecho sería un posible *trade off* entre capital humano y capital social<sup>33</sup> ya que el énfasis exagerado en la adquisición del primero podría

---

<sup>33</sup> “One possible clue for this discrepancy is that there is a trade off between the return to education on wage and that on social capital. Increased economic competitions and increased demand for individuals with a high-level human capital in modern society may be seen as a culprit. The emphasis on the role of schooling as a source of human capital could be detrimental to the contribution of schooling on cultivating social capital for collective welfare, as the role of civic education, which do not directly increase competence or income potential in the future, may be dwarfed in school programs or may appear less attractive to students who are anxious for an education that provides opportunities for a good job”. (Huang, van den Brink y Groot, 2009, pp. 17-18)



ser perjudicial para la construcción del segundo.

## **6 Otros factores asociados al capital social**

Una literatura que está teniendo una importante influencia en los últimos años indaga sobre las bases neurobiológicas de la conducta, y específicamente su incidencia sobre la confianza interpersonal. Así, por ejemplo, los estudios de Mc Cabe et al. (2001) y Rilling et al (2001) muestran la incidencia de la hormona oxitocina en la generación de placer después de actos cooperativos. La evidencia disponible indica que, evolutivamente hablando, los procesos de cooperación estuvieron influidos por este mecanismo generador de placer que incrementaba la confianza entre los individuos, particularmente entre miembros de un grupo.

Otros trabajos consignan como variables asociadas a capital social a nivel individual (confianza interpersonal, institucional, membrecía promedio, participación en asociaciones y tener amigos cercanos además de la familia), las siguientes variables: edad, género, educación, ingreso, religión, origen étnico, estado civil (casado), tener hijos, tamaño del lugar donde se vive, ocupación (desempleado), ser inmigrante, interés en política, salud, nivel de felicidad y desigualdad (Alesina and Ferrara, 2000; Rose, 1999; Arts y Halman, 2004; Glaeser, Laibson y Sacerdote, 2002; Soroka, Helliwell y Johnston, 2003; Bolin, Lindgren, Lindström y Nystedt, 2003; Bartkowski and Jasinska-Kania, 2004; y Christoforou, 2005)

No todas estas variables aparecen con la misma fuerza y persistencia en los distintos estudios, apareciendo en primer lugar de importancia el empleo, religiosidad, educación, e ingresos, y en segundo lugar la edad, género y estado civil (casado/divorciado). Algunas de estas variables actúan endógenamente través de otras.

Género incide de manera significativa en asociatividad. En especial los hombres exhiben mayor participación en asociaciones que las mujeres, con menor significación, las mujeres exhiben menores niveles de confianza interpersonal. Un estudio experimental en profundidad de Buchan et al (2008) busca distinguir entre las actitudes de confianza y confiabilidad de hombres y mujeres. Los autores proveen evidencia respecto de que los hombres confían más que las mujeres, aun cuando las mujeres son más confiables que los hombres. En concreto, los autores señalan que los hombres tienen conductas más estratégicas que las mujeres, lo que se expresa en una relación más estrecha entre retornos esperados y conductas de confianza en estos. Las mujeres, por su parte, tienden a sentirse más obligadas a confiar y reciprocarse, y exhiben una mayor tendencia a analizar aspectos interpersonales que las inducirían en muchas ocasiones- y a diferencia de los hombres- a

evitar aprovecharse de la oportunidad de aumentar sus ganancias. Este fenómeno se observó incluso en ocasiones en las que ambas partes podrían ganar.

En cuanto a la edad, McDonald y Mair (2010) señalan que las transiciones en el curso del ciclo de vida pueden resultar en quiebres importantes en las redes de las personas. Ejemplos de ello tienen que ver con el aumento de éstas a medida que las personas se incorporan al mundo laboral, al incrementarse sus recursos laborales de contacto. Sin embargo, el tamaño de las redes tiende a nivelarse a medida que las personas se acercan a la edad de retiro. Algo similar se observaría con la participación en organizaciones voluntarias. Los resultados mostrarían que en el caso de confianza en promedio, cada año adicional estaría asociado con mayores niveles de confianza en las redes laborales. Sin embargo, esto sólo se observaría en el caso de mujeres y no en el caso de los hombres. Los resultados también muestran una disminución general de la cantidad de contacto a diario en que la gente se involucra, con ciertas variaciones intermedias, pero (36 a 40 años) para luego disminuir de manera constante.

Moffitt (2002) y Hall (1999) señalan que el estado civil tiene una influencia positiva y significativa en la construcción de redes (particularmente para los individuos casados), y negativamente- aunque menos significativamente- en la confianza interpersonal de los divorciados. .

Alesina y La Ferrara (2002) señalan que, a mayor heterogeneidad en una comunidad o área geográfica, menores son los niveles de capital social, en particular en términos de los índices de asociatividad y confianza. Esto fue posteriormente refrendado por Westlund y Bolton (2003). Se sostiene que mientras menor sea la homogeneidad racial en una comunidad menores también serían los niveles de confianza y participación comunitaria. Más aún, individuos que poseen sentimientos muy arraigados en contra la integración racial confían relativamente menos mientras más heterogénea racialmente es la comunidad. Glaeser et al. (2000), a través de diseños experimentales y aplicación de encuestas, producen antecedentes robustos para postular la hipótesis que cuando los individuos son socioeconómicamente similares, tanto los niveles de confianza como los de confiabilidad tienden a ser altos. Por otra parte, tanto Knack y Keefer (1997) como Alesina y La Ferrara (2000) sostienen que las personas que viven en comunidades étnicamente diversas tendrían redes sociales más débiles y su participación cívica sería más baja.

## **7 Capital Social y Desarrollo**

A continuación se describirá la literatura que asocia el capital social con una serie de

factores relacionados al desarrollo de los países y el bienestar de las sociedades. Una serie de líneas de investigación ha indagado en la relación entre capital social y crecimiento económico, empleo, criminalidad, salud y calidad de la política. Cada uno de estos temas se desarrollará más adelante.

Sin embargo, antes de entrar en ellos, es importante establecer una nota de cautela en lo que se refiere de la lectura de los resultados investigativos en estas áreas. En términos metodológicos, todos estos análisis se ven enfrentados a una serie de complejidades debido a la endogenidad, como ya se ha mencionado. En particular, no tenemos claridad sobre la dirección de la causalidad entre los fenómenos: a veces lo que consideramos es el resultado de un stock dado de capital social también es un factor que posibilita la emergencia de éste. Un ejemplo de esto (que también fue discutido en el acápite correspondiente) lo encontramos al analizar la asociación entre capital social y educación. El desempeño educacional de los niños se encuentra relacionado con el capital social de los padres, esto porque padres con mayor capital social se involucran más en el proceso de educación de sus hijos. Este mayor involucramiento supone participar y crear instancias formales e informales de monitoreo y apoyo a la educación en las escuelas, lo que supone un proceso de interacción mayor entre padres, a través del fortalecimiento de redes y confianza, es decir, capital social. Hasta aquí la dirección de la causalidad parece clara, vale decir, desde a capital social y hacia desempeño escolar.

Por otra parte, el proceso educativo es, en su esencia, una instancia de aprendizaje e internalización de normas pro sociales. En ese sentido, podemos decir que la educación tendría un impacto en la generación de capital social. Es muy probable que la asociación entre capital y educación opere en ambas direcciones. No está claro, sin embargo, la importancia relativa que tiene cada una de estas. Esto es problemático ya que los dos mecanismos recién mencionados tienen implicancias de política pública muy diferentes.

Quedan en evidencia entonces las carencias que aun existen en la comprensión de cómo interactúa el capital social con otros fenómenos, problema no menor y bastante común en las ciencias sociales. De allí que decimos que muchos fenómenos co-evolucionan y requieren de una comprensión más profunda, lo que implica análisis más sofisticados, en términos metodológicos, que muchos de los que hasta ahora se han realizado. Lamentablemente, la mayor parte de los análisis publicados en el mundo académico hasta hoy, solo identifican asociaciones (correlaciones) y no causalidad.

Habiendo señalado lo anterior, a continuación se revisan algunos estudios que dan cuenta de qué fenómenos estarían asociados a los niveles de capital social existentes en una sociedad.

### *a. Crecimiento Económico*

Una de las áreas donde se ha realizado un significativo cuerpo de estudios es aquella en la que se busca identificar el rol del capital social en materia de crecimiento económico. Una de las condiciones para el óptimo funcionamiento de los mercados es la definición clara de derechos de propiedad. Es fundamental también que los mecanismos a través de los que se transfieren tales derechos sean aplicables y reconocidos (Coase, 1988), es decir, que los costos de transacción sean bajos. Ahora bien, los costos de transacción y, ciertamente, la certidumbre de la información, se encuentran relacionados con los niveles de confianza interpersonal y/o expectativas de fiabilidad de las personas. El apego a reglas, cumplimiento de normas y aplicación de sanciones también son elementos fundamentales para el adecuado y eficiente funcionamiento de los mercados. En definitiva, aquellas sociedades en las que los niveles de confianza interpersonal son altos, los costos de transacción<sup>34</sup> son menores y los niveles de crecimiento económico mayores. A modo de ejemplo, la existencia de redes facilita el intercambio económico acelerando y la transmisión de información. La reputación es un derivado del cumplimiento de contratos formales e informales en los procesos de intercambio: en la medida que de ella se derive de una red de confianza se evita que, frente al intercambio, se deba buscar mecanismos de “seguros” para evitar los costos asociados a los riesgos de no recibir los beneficios esperados de producto o servicio que se compra.

La evidencia empírica en este sentido aparece más fuerte en los estudios que buscan explicar el crecimiento del producto per cápita<sup>35</sup>. Knack y Keefer (1997) muestran que altos niveles de confianza se asocian a mayor crecimiento económico debido a que los costos de transacción serían más bajos.<sup>36</sup> Desde el momento que mayores niveles de confianza permiten una mejor protección de la propiedad (vía el mayor respeto de las relaciones contractuales) no es necesario desviar recursos a la producción de la protección de

---

<sup>34</sup> Al respecto ver Gulati (1995), Barney y Hansen (1994), Uzzi 1997, Dyer (1997), North 1990, Casson (1991) y Fukuyama (1995).

<sup>35</sup> Knack y Keefer (1997) encuentran que un aumento de un 12% de confianza está asociado con un aumento de aproximadamente un punto porcentual de crecimiento del ingreso. La Porta et al. (1997) señalan que aun cuando la relación entre confianza y crecimiento es baja para el período 1970-93, es significativa (10%).

<sup>36</sup> Un ejemplo de capital social lo podemos visualizar en el caso de Corea con la crisis del 97 en el “Movimiento de Recolección de Oro”. Dicho movimiento fue iniciado en enero de 1998, por una organización de la sociedad civil y luego recibió el apoyo a nivel nacional, particularmente de organizaciones de la sociedad civil y religiosas. Más de 3.5 millones personas participaron en el movimiento proporcionando oro que tenían en sus casas. Después de algunos meses 227 toneladas de oro avaluado en más de \$2.200 millones fueron recolectados. Ello ayudo a mejorar las reservas de divisas y ciertamente jugó un rol en impulsar la recuperación económica de la economía.

aquellos<sup>37</sup>.

En materia de crecimiento regional Putnam (2000) ha desarrollado un modelo explicativo de las tasas de crecimiento de las regiones italianas del norte y del sur, mostrando que aquellas con mayores niveles de capital social (las del norte) eran mucho más ricas y productivas que las de bajo capital social (las del sur). Casey (2004) constata el mismo tipo de relación y Lorenzen (2001, 2007) sugiere que el capital social es clave en los procesos de formación de clusters industriales.

Por su parte, Beugelsdijk y van Schaik (2005) sostienen que a nivel regional la confianza no se encuentra directamente relacionada al crecimiento, sin embargo, sí lo está a las actividades asociativas voluntarias cuya membrecía es activa. Si bien esto contradice la tesis de Putnam, deja en evidencia que la medida de capital social relevante no son los niveles de confianza y la membrecía per se, sino aquella membrecía que es positiva y activa.

Westlund y Adams (2010) proveen información contundente respecto de 65 estudios sobre el impacto de capital social y el desempeño económico, concluyendo que existe evidencia sobre su incidencia en el rendimiento de las empresas. Esto es consistente con lo planteado por Zak y Knack (2001) cuyo modelo plantea que los agentes sociales dividen su tiempo entre la producción y el monitoreo o verificación de las acciones con quienes ellos transan o intercambian. Luego, en sociedades con bajos niveles de confianza algunos recursos y tiempo son destinados a acciones de monitoreo y verificación lo que resulta en menores niveles de producción.

Sin perjuicio de lo anterior, cabe señalar que diferentes investigaciones (La Porta et al. 1997; Helliwell, 1996; y Knack y Keefer 2000) dejan en evidencia que el impacto del capital social sobre el crecimiento económico sería menor e incluso inexistente tratándose de países desarrollados, en particular los de la OECD. Es posible que en determinadas etapas del desarrollo el stock de capital social es mas relevante que en otras<sup>38</sup>.

### ***b. Empleo***

En materia de empleo la influencia del capital social, particularmente las redes sociales de

---

<sup>37</sup> Whiteley (2000), Zak and Knack (2001) y Dincer y Uslaner (2009) llegan a conclusiones semejantes.

<sup>38</sup> Esto es consistente con lo planteado por Zak y Knack (2001) cuyo modelo plantea que los agentes sociales dividen su tiempo entre producción y el monitoreo o verificación de las acciones con quienes ellos transan o intercambian. Luego, en sociedades con bajos niveles de confianza algunos recursos y tiempo son destinados a acciones de monitoreo y verificación lo que resulta en menores niveles de producción.

contacto, son un elemento central en la incorporación al mercado laboral. Estas a su vez son un factor explicativo de las diferencias salariales (Loury, 1977). Ello podría esclarecer las razones por las que las posibilidades de empleo de minorías étnicas son menores: estos grupos tendrían redes menos efectivas habría prejuicios (capital social negativo) hacia ellas (Petersen et al, 2000).

Amuedo-Dorantes y Mundra (2007) sostienen que los lazos fuertes digamos con amigos cercanos proveen apoyo en situaciones de desempleo temporal reduciendo los incentivos a la búsqueda de trabajo. Por su parte, Buck (2001) plantea que las posibilidades de empleo están asociadas, al menos en parte, a la red de amigos y conocidos que se encuentren en el mercado laboral. Luego, si la calidad de la red en sectores más pobres es peor entonces las posibilidades de salir de la pobreza por la vía del empleo también. En este caso podría decirse que el capital social intermedia los efectos que sobre él tiene la educación y de este sobre el empleo. Es decir, existiría una sobre-determinación entre capital social y educación, la que redundaría en mayores posibilidades de empleo. Individuos con mayor capital social y nivel educacional invertirían más en redes o accederían con mayor facilidad a redes que permitirían de mejor forma su incorporación al mercado laboral.

Por otra parte, Sanders y Nee (1996) plantean que la familia encarna una de las formas más importantes de capital social, particularmente en lo que respecta al proceso de autoempleo en grupos de inmigrantes. Los propios autores señalan, recurriendo a la visión weberiana de “comunitarismo familiar”, que la cooperación en la familia no deriva sólo del interés propio, sino de un orden moral en el que la acumulación de obligaciones entre los miembros construye sistema de solidaridad. En este sentido, los autores muestran que los procesos de captación de capital para la formación de nuevos negocios tienen su origen en la familia y cuando ello no es posible las redes de la familia extendida cumplen esa función.

### *c. Crimen*

La interacción entre capital social y crimen es bastante endógena en el sentido que altos niveles de capital social, particularmente, redes y asociatividad en principio reducen las oportunidades de delincuencia, sin embargo, altos niveles de criminalidad reducen los niveles de confianza interpersonal y por esa vía la predisposición a confiar en el entorno. (Sampson et al, 1997; Kennedy et al, 1998; y Bergman y Kawachi, 2000). En la medida que el capital social se expresa en la existencia de mecanismos de promoción de normas y valores que desincentivan conductas criminales, esperaríamos que comunidades con alto capital social tengan niveles más bajos de criminalidad. En esta línea de análisis se encuentran los trabajos de Halpern (2001). Adicionalmente, Alesina and La Ferrara

observan que las experiencias traumáticas (crimen y violencia) tienen un impacto significativo en la reducción de la confianza.

#### *d. Salud*

Los trabajos de House et al (1982), Pearlin y Schooler (1978) y Thoits (1983) ponen el énfasis en los efectos que las relaciones sociales de aprecio, cooperación, apoyo y simpatía tienen en la salud de las personas. Así, las redes de apoyo en general operarían ya sea como mecanismos mitigadores del *stress* disminuyendo por esa vía el riesgo de deterioro de la salud de las personas. Lo mismo se apreciaría en los efectos positivos sobre la salud en la ayuda a individuos que enfrentan tratamientos o requieren del apoyo del entorno para evitar ciertas conductas que afectan el cumplimiento de determinados tratamientos. Ziersch et al (2007) después de controlar por edad y nivel socioeconómico, sostienen que la participación social tiene una estrecha relación con los niveles de salud de una comunidad, es decir, redes sociales densas se asocian significativamente con la salud.

#### *e. Calidad de la política*

Putnam (1993) relaciona los niveles de capital social con el compromiso cívico, es decir, altos niveles de capital social incentivan procesos colectivos de integración y apego a las normas. Una comunidad en que cada individuo responde a las expectativas de fiabilidad y credibilidad tiende a generar mayores niveles de cooperación social y por esa vía mayor propensión a desarrollar conductas de compromiso público. Esto a su vez genera gobiernos o administraciones de mejor calidad. Distintos trabajos, adicionales a los de Putnam, apuntan en esta dirección (Cusack, 1999; Schafft y Brown, 2000; Petro, 2001; y La Porta et al, 1997).

Smith (1999) sostiene que altos niveles de participación social incrementan la credibilidad de los gobiernos y fortalecen una sociedad democrática, lo que ciertamente tiene un impacto en la efectividad y resultados de las políticas públicas, todo lo cual redundando en mayor compromiso cívico, cerrando un círculo virtuoso en política.

## **8 Críticas al concepto de capital social**

El concepto de capital social no está exento de críticas. Portes (1998), Bowles (1999), Arrow (2000), Solow (2000) y Durlauf (2002), entre otros, enfatizan en la necesidad de hacer mayores refinamientos teóricos y empíricos, tales como mejorar y precisar las definiciones nominales y operacionales, establecer las relaciones de causalidad con otras

variables, revisar el tipo de datos empleados y estudiar la conveniencia de utilizar la analogía con otras formas de capital. En los dos apartados que siguen se explican algunas de estas discusiones. En primer lugar se analiza una de las principales críticas que provienen del orden teórico, en la que se cuestiona el uso del término “capital” en la denominación del concepto. El segundo apartado resume la discusión metodológica en torno a los estudios empíricos sobre capital social, discusión que ya fue adelantada más arriba en este documento.

### *a. ¿”Capital” social?*

Hay quienes argumentan que es incorrecto utilizar la palabra “capital” para denominar un concepto de naturaleza relacional. Esto porque otras formas de capital (físico, financiero y humano) no refieren a otros individuos necesariamente, y en consecuencia aparecería como inadecuada cualquier analogía con éstos. En otras palabras, cuando hablamos de capital no tenemos que referirnos a otros individuos, como sucede con el caso del hacha y la red que construye Robinson Crusoe y sólo cuando llega Viernes es probable que tenga sentido hablar de confianza y normas<sup>39</sup> (Bowles, 1999). No obstante, Crusoe provenía de una sociedad en la que pudo aprender a confeccionar dichos objetos porque de los habían creado.

Al respecto, es clave reconocer que cuando se habla de capital social se está usando precisamente una analogía y no una identificación con el concepto de capital empleado en economía. En economía el capital se define como un objeto que tiene extensión en el tiempo, que puede ser alienado (transferido) y que supone un sacrificio o un beneficio diferido (Arrow, 1999). Por su parte, el concepto de capital social refiere un activo relacional valioso, una propiedad o característica que produce y puede producir más de sí misma y de otros bienes. Así, cuando hablamos de que una red social, que consiste en vínculos entre individuos a la que se le agregan las redes de otros, estamos diciendo que ella es capaz de expandirse y proveer bienes y atributos para quienes la integran (de hecho, cuando no es capaz de ello decimos que no es una red propiamente tal). Algo semejante podría decirse de la confianza: sólo en la medida que esta pueda mantenerse en el tiempo nos permitirá sostener que se asemeja a una forma de capital. No obstante, como otras formas de capital, también está sujeta a cierto desgaste, agotamiento o disolución. En definitiva estos fenómenos relacionales permitirían resolver problemas de acción colectiva,

---

<sup>39</sup> Como lo señala Bowles (1999, 6) “Perhaps social capital, like Voltaire’s God, would have had to be invented even if it did not exist. It may even be a good idea. A good term it certainly is not. “Capital” refers to a thing possessed by individuals; even a social isolate like Robinson Crusoe had an axe and a fishing net. By contrast, the attributes said to make up social capital—such as trust, commitment to others, adhering to social norms and punishing those who violate them— describe relationships among people and would have been unintelligible to Robinson before Friday showed up”.



pero sin embargo tienen cierto grado de obsolescencia en el tiempo.

Lo anterior se revela como uno de los puntos cruciales en la discusión sobre la denominación del “capital” social. Puesto que, en economía, cuando se habla de capital se refiere a un bien cuya función es la de producir otros bienes y que, si bien no se consume en el proceso de producción sí se deprecia (como ocurre con una máquina), si vamos a usar la acepción “capital” para denominar al capital social debemos hacernos las siguientes dos preguntas:

- ¿Qué bienes son producidos con capital social?, y
- ¿Podemos decir que se deprecia?

La primera interrogante puede ser respondida parcialmente en la medida que se demuestre que el capital social permite generar más capital social, otras formas de capital o simplemente otros bienes. En lo que se refiere a la obsolescencia del capital, la literatura empírica nos muestra que en una comunidad las redes sociales y la confianza se mantienen a costa del esfuerzo cooperativo que hacen sus miembros. No obstante, éstas pueden debilitarse en la medida que ciertos individuos dejen de cooperar.

En otras palabras, es correcto llamar “capital” al concepto en la medida que este pueda ser considerado como un factor de producción, factor que requiere ciertos elementos para su mantención ya que está sujeto al desgaste.

En su discusión sobre la definición de capital social, tanto Solow (2000) como Arrow (1990), como ya se señaló, critican la analogía con el capital físico argumentando que cuando hablamos de capital en economía (máquinas, edificios e inventarios) se lo entiende como un stock tangible, sólido y a veces durable, y esto no ocurriría con el capital social. El problema aquí se sitúa en la real naturaleza del concepto de capital. Así, como lo señala Chamlee-Wright (2008), uno de los problemas de las definiciones neoclásica de capital es que asumen que éste es homogéneo, cuando en los hechos es todo lo contrario. La estructura del capital está constituida de elementos heterogéneos que requieren de la actividad creativa empresarial para lograr sentido. Dicho de otro modo, y tal como lo señala Lachmann (1978), máquinas, buques de carga y edificios son todas formas de capital, pero claramente no son lo mismo: el capital puede expresarse de muy diversas maneras, lo que contradice el supuesto de *homogeneidad*. Si bien podemos agregar todas estas “versiones” de capital, atendiendo a razones metodológicas de simplicidad analítica, la verdad es que una mejor comprensión del proceso de producción requiere que atendamos a su naturaleza *heterogénea*. De hecho, esto nos permite evitar la conclusión de que al agregar más capital al stock existente genera retornos marginales decrecientes. Pero también nos permitirá entender que las combinaciones de capital, aunque de múltiples

usos, son limitadas y por lo tanto solo algunas serán técnicamente posibles y económicamente relevantes (Chamlee-Wright, 2008).

Por su parte, el capital social no es “una cosa” pero, como acabamos de ver, tampoco existe un objeto que represente completamente lo que denominamos capital económico. Su naturaleza como la del capital económico es estructural. “There is no ‘one thing’ that social capital is, any more than there is one piece of equipment that fully represents economic capital. Social capital is a complex structure made up of community norms, social networks, favors given and received, potluck suppers, book groups, church bazaars, and neighborhood play groups” (Chamlee-Wright, 2008, p.44). Si bien este enfoque estructural del concepto de capital, que nos recuerda la naturaleza heterogénea del mismo, permite una mejor comprensión de la analogía entre distintas formas de capital, no resuelve los problemas de medición. lo que es válido tanto para lo que llamamos capital económico como para el capital social. En ambos casos la solución pasa por identificar qué *proxies* podemos emplear para su medición, desafío que sigue estando presente.

Continuando con la crítica a la analogía del capital, Arrow (2000) va mas lejos y señala que los motivos para la formación del capital social y del capital económico son completamente distintos. Según el autor, los motivos para la interacción social no son económicos: la gente no invierte en redes para conseguir un trabajo, sino que este es un producto derivado secundario, las personas no invertirían en actividades sociales que generan capital social para obtener beneficios futuros.

No obstante lo anterior, desde un enfoque de racionalidad, es posible sostener que los individuos sí tendrían motivaciones económicas al establecer redes ya que, de hecho, la búsqueda de ellas es un mecanismo eficiente para la resolución de problemas colectivos. Luego, mas que de productos secundarios, los beneficios económicos de las redes estarían dentro de los propósitos y motivaciones que llevan a la conformación de redes. Del mismo modo que decimos que se invierte en educación para acumular capital humano, se puede sostener que se invierte en relaciones para resolver problemas colectivos, lo que se traduce en cooperación recíproca de mediano plazo. Es precisamente porque las personas no pueden resolver por sí mismas e individualmente todos los problemas que enfrentan, por lo cual cooperan con tal propósito. Los procesos de inversión en relaciones cooperativas y el establecimiento y cumplimiento de normas tienen como objetivo alcanzar con mayor éxito determinados objetivos, sea la producción de capital físico, financiero o simplemente la producción de otros bienes y servicios.

Ahora bien, la definición de conducta racionalmente motivada o auto-interesada puede ser algo estrecha, pues es precisamente porque las personas no pueden resolver por sí mismas e

individualmente todos los problemas que enfrentan, por lo cual cooperan con tal propósito. Los procesos de inversión en relaciones cooperativas y el establecimiento y cumplimiento de normas tienen como objetivo alcanzar con mayor éxito determinados objetivos, sea la producción de capital físico, financiero o simplemente la producción de otros bienes y servicios. Los individuos en sus relaciones cotidianas no tienen un único motivo para llevar a cabo distintas actividades. Así, cuando se participa en un club deportivo, el motivo de hacerlo es, en gran parte, satisfacción *per se* de practicar deporte, aunque la participación también permite adquirir relaciones y redes que inciden quizá en una mejora en las condiciones laborales, o simplemente permiten activar otras dimensiones de utilidad personal. Por su parte, los centros de padres son un ejemplo de red de naturaleza principalmente instrumental. Asimismo, el uso de un computador genera mayor productividad a una secretaria o escritor, y al mismo tiempo el sólo uso (consumo) del mismo también puede ser gratificante, y no por eso deja de ser capital físico.

La multiplicidad de motivos en la formación de capital social no es incompatible con la denominación de este como “capital”. De hecho, el argumento puede extenderse también al capital económico: el uso de un computador genera mayor productividad a una secretaria o escritor, pero al mismo tiempo su sólo uso (consumo) puede ser gratificante .

En relación a la depreciación y obsolescencia tanto desde un punto de vista teórico como empírico es evidente que el capital social tiende a decaer, depreciarse y hacer obsoleto. De hecho, el reclamo de Putnam (2000) está precisamente dirigido a relevar este punto respecto de la sociedad norteamericana de los 70s y 80s. Situación similar la destacan autores como Hall, Rothstein, Worms, Offe, Fusch y Cox (2002) en sus respectivos países. Si bien las formas de capital social y los cambios que se aprecian en distintas sociedades difieren, todos los autores coinciden en la existencia de procesos de deterioro del capital social a través del tiempo. Ahora bien, indudablemente un tema que resulta crucial determinar a este respecto es si dicho proceso ocurre intrínsecamente o extrínsecamente, es decir, si el uso de capital social por el sólo acto de ser usado gatilla su depreciación o si ésta es exógenamente producida. .

En relación a los factores externos que generarían el desgaste de capital social, la literatura muestra que en una comunidad las redes sociales y la confianza permiten maximizar de mejor forma el bienestar colectivo y que dichas redes se mantienen a costa del esfuerzo cooperativo que hacen sus miembros, no obstante, éstas pueden debilitarse en la medida que ciertos individuos dejen de cooperar. Un ejemplo lo encontraríamos en los estudios que asocian crecimiento económico y confianza o en aquellas sociedades o comunidades en que sus miembros cooperan mas activamente en el control de free-riders. Sethi and Somanathan (1996) muestran que las normas sociales pueden ser afectada por la entrada

de individuos inmunes a las sanciones sociales locales en una comunidad, luego el declive del capital social respondería a la fragmentación de una comunidad debido a cambios demográficos y migratorios. De igual forma, la movilidad laboral horadaría las relaciones de reciprocidad de largo plazo en una comunidad disminuyendo la fuente principal de las relaciones cooperativas y con ellas el capital social.

Por otra parte, Araujo y Minetti (2011) sostienen que la fragilidad de las instituciones legales y los problemas en la aplicación de contratos laborales impiden un buen funcionamiento de los mercados, lo que expone a los individuos al riesgo de ser explotados por una de las partes, lo que genera ineficiencia en la toma de decisiones laboral, siendo una forma a través de la cual los individuos resuelven estos problemas es por ejemplo a través de fórmulas de ayuda mutua formando redes y asociaciones de apoyo, lo deja en evidencia el rol del capital social en este respecto. No obstante, dichas formas de capital social según los autores están sujetas a procesos de obsolescencia en su uso. Al respecto, Araujo y Minetti (2011) desarrollan un modelo que explica de qué forma la existencia de redes de ayuda mutua en una comunidad permite evitar situaciones de explotación por parte de determinados actores. Ahora bien, en la medida que los agentes aprenden unos de otros y comparten habilidades, pero en el largo plazo, los mecanismos de ayuda mutua que emergen con el propósito de compartir información tendiente a evitar procesos de explotación se hace obsoleta, precisamente porque no la necesitan, es decir, al adquirir más habilidades les permite mayor flexibilidad en el mercado laboral lo que significa que el uso de dichas redes deja de ser relevante, produciendo el declive de dichas redes. En palabras de los autores:

“when agents accumulate skills, thus gaining flexibility in the market, they no longer need to engage in mutual aid (Araujo y Minetti, 2011, p.1116)... mutual aid represents a response to the risk of exploitation (hold-up) that stems from agents' lack of flexibility... by facilitating knowledge sharing, mutual aid generates new knowledge, exacerbating the specificity of the existing types of knowledge and inducing more agents to engage in mutual aid. However, since all agents inside communities share the knowledge generated by mutual aid, its diffusion renders agents inside communities more flexible. This progressively erodes the benefit of mutual aid, possibly leading to its decline (Araujo y Minetti, 2011, p.1118)”

En general, como lo sostiene Uphoff (2000):

“Formal or informal organization with its roles, rules, precedents, and procedures, paralleled by formal or informal networks of interaction, together with norms, values, attitudes, and beliefs that are shared within a population, can have

energizing and reinforcing effects, though they can also diminish depending on how people assess their results and benefits. These phenomena can all be invested in to establish or increase their scope and effect; and all can depreciate in terms of the streams of benefit that they produce.” (Uphoff, 2000, p.219)

En este último sentido, es que se puede señalar que las características de obsolescencia del capital físico también la encontramos en el capital social, si bien aún existe debate, en el sentido que los factores exógenos jugaría un rol mas claro que los endógenos, como ocurre en el caso del capital físico, la verdad es que un problema similar también podría decirse lo encontramos en el caso de las analogías con el capital humano.

### ***b. Discusión empírica: críticas a las metodologías de investigación.***

Ya se mencionó en diversas oportunidades que una de las principales críticas metodológica a muchos de los artículos académicos que buscan comprender los determinantes del capital social es la potencial endogeneidad de muchas variables impediría concluir fehacientemente que las asociaciones documentadas estén identificando mecanismos causales. Así, en el caso de la participación en organizaciones voluntarias, la literatura empírica suele usar como indicador de capital social la membrecía, postulando que mientras más participan en sus comunidades, las personas aprenden a confiar más y por consiguiente cooperan construyendo redes para resolver problemas de acción colectiva (Ostrom y Ahn, 2010). Si bien en principio parece razonable la secuencia, puede plantearse una alternativa distinta. Sin embargo, podría sostenerse también que mientras mayor confianza se tiene en otras personas mayor la participación en estas organizaciones. Así, las personas con mayores disposiciones a confiar tenderían a participar más en organizaciones voluntarias, reforzando ello sus actitudes de confianza (y en consecuencia el ciclo continúa). Si bien, esta otra conceptualización es ligeramente distinta, expresa una diferencia en los ordenes de causalidad que inquieta a los investigadores. Todavía no contamos con una respuesta clara sobre los determinantes últimos del capital social, puesto que la participación, las redes, las normas y la confianza son fenómenos o dimensiones que co-evolucionan de forma tal que cada dimensión ejerce presiones selectivas sobre la otra. Esto último significa que cuando un fenómeno o característica se suma a la otra, mejoran las posibilidades de aparición de una de ellas o de ambas.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> En el ámbito de la biología existen muchos tipos de relaciones que expresan este fenómeno, tal es el caso de la simbiosis, competencia, parasitismo, polinización, mimetismo e incluso depredación. En todos estos casos lo que importa destacar es que el desarrollo de una especie es posible debido a la interacción con otra, dando lugar al proceso co-evolutivo. A modo de ejemplo, la polinización, en buenas cuentas permite el desarrollo de mayor numero de individuos de una determinada especie, permitiendo a su vez mayor abundancia de recursos para la reproducción de la otra especie (la polinizadora)

Durlauf (2002) también menciona el problema de la identificación de la causalidad. En consonancia con lo recién expuesto, el autor sostiene que en la literatura sobre capital social se confunden las definiciones funcionales<sup>41</sup> con las causales<sup>42</sup>, lo que contribuye a la confusión metodológica y empírica en la interpretación de los modelos empleados en diversos estudios. El autor sugiere recurrir a diseños experimentales ya que estos permiten arribar a conclusiones más robustas sobre la dirección de la causalidad en el estudio del capital social<sup>43</sup>.

Otra crítica metodológica de Durlauf (1999<sup>44</sup>, 2002), se refiere al tipo de datos empleados en los estudios comparados entre países o unidades agregadas. Según el autor, habría problemas sistemáticos en la medición que inducirían a sesgos en las estimaciones. Como solución propone el uso de encuestas individuales ya que estas permiten controlar de mejor manera la heterogeneidad individual. Como se mencionó en la introducción Durlauf señala que, a través de encuestas es posible analizar variables actitudinales que no es posible visualizar con datos agregados. No debemos olvidar, sin embargo, que el desafío de identificar la causalidad no se soluciona meramente trabajando con datos de encuestas individuales, sino que exige refinamientos metodológicos que van muchas veces más allá de los utilizados tradicionalmente en la literatura académica.

## 9 Reflexiones finales.

La presente revisión ha tenido como objetivo introducir de manera preliminar los resultados de diversas investigaciones sobre capital social. Como toda revisión, esta es incompleta y puede haber dejado fuera muchos autores, sin embargo, razones de espacio, tiempo y otros recursos son limitantes importantes.

Sin embargo, la exposición deja en claro que el debate en torno a la definición, medición y relevancia del fenómeno del capital social está lejos de estar cerrado. Aún así, en los últimos 40 años la investigación empírica nos ha proporcionado importantes datos que nos permiten su mejor comprensión y relevan la utilidad del concepto al momento de

---

<sup>41</sup> “When social capital is defined as a set of norms or values that facilitate cooperation and efficiency, this is a functional notion”, Durlauf (2002) p.2

<sup>42</sup> “In contrast, when one argues that the cooperative behavior of others leads to expectations under which cooperation is individually rational, this is a causal notion” Durlauf (2002) p.2.

<sup>43</sup> Como ejemplo en este sentido Durlauf cita el estudio de Glaeser et al (2000).

<sup>44</sup> “Do trust-building social networks lead to efficacious communities, or do successful communities generate these types of social ties? As far as I know, no study has been able to shed much light on this question” Durlauf (1999, 3)

comprender diversos procesos sociales del mundo contemporáneo. En buenas cuentas el empleo del concepto de capital social como enfoque enriquece nuestra comprensión de las causas y los efectos de determinados fenómenos, instituciones y políticas que emergen en diversas sociedades.

Tanto la literatura teórica como la empírica han generado importantes hallazgos en lo que respecta al rol de la confianza, normas y redes en la explicación de diversos fenómenos económicos, políticos y sociales en general. Si bien aún no existe una teoría que permita comprender y explicar el mecanismo funcional entre las diversas dimensiones de capital social, los avances en materia de explicaciones y asociaciones empíricas no es menor. Esto se aprecia en temáticas asociadas a la participación política, el desarrollo económico, la criminalidad, el rendimiento escolar, y la salud, por citar algunas.

## 1 REFERENCIAS

- Adler, P.S. y S. Kwon, (2002), "Social Capital Prospect for a New Concepts", *Academy of Management Review*, 2002, Vol. 27, No. 1, 17-40.
- Ahlerup, P., O. Olsson, , y D. Yanagizawa, (2009). "Social capital vs institutions in the growth process", *European Journal of Political Economy*, 25(1), 1-14.
- Alesina A., y La Ferrara E. (2000), "Participation in Heterogeneous Communities", *The Quarterly Journal of Economics* 115(3), 847-904.
- Araujo, L., R. Minetti (2011) "Knowledge sharing and the dynamics of social capital, *European Economic Review*, Volume 55, Issue 8, Dic. 2011
- Arrow, K. (1999), "Observations on Social Capital", en Dasgupta, P y Serageldin, I. (eds.) *Social Capital: A Multifaceted Perspective* Washington: World Bank. 3-5
- Arts, W. y L. Halman, (2004), "European Values at the Turn of the Millennium", *European Values Studies Leiden, Netherlands* V. 7
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2006), "La política de las políticas públicas. Progreso económico y social en América Latina" Informe 2006, Washington, BID, <http://www.iadb.org/res/ipes/2006/index.cfm?Language=Spanish>.
- Bankston, C. L, y Min Zhou (2002) "Social Capital as a Process: The Meanings and Problems of a Theoretical Metaphor" *Sociological Inquiry* 72: 285-317.
- Banerjee et al (2009), "The miracle of micro.nance? Evidence from a randomized evaluation", Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab at MIT y el Center for Microfinance at IFMR.
- Barney, B. J. y M. H. Hansen, (1994), "Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage" *Strategic Management Journal*, Vol. 15, Special Issue: Competitive Organizational Behavior (Winter, 1994), pp. 175-190
- Bartkowski, J. and Jasińska-Kania, A. (2004) 'Voluntary Organizations and the Development of Civil Society', en W. Arts and L. Halman (eds) *European Values at the Turn of the Millennium*.
- Basargekar, P., (2010), "Measuring Effectiveness of Social Capital in Microfinance: A Case Study of Urban Microfinance Programme in India", *International Journal of Social Inquiry*, vol. 3 Number 2, pp. 25-43
- Bellemare, C. y S. Kroger (2007), "On representative social capital", *European Economic Review*, Elsevier, vol. 51(1), pages 183-202, January.
- Berg, J., J. Dickhaut, and K. McCabe, "Trust, Reciprocity, and Social History." *Games and Economic Behavior*, July 1995, 10<sup>1</sup>, pp. 122-42.
- Beugelsdijk, S. y T. van Schaik, "Social capital and growth in European regions: an empirical test", *European Journal of Political Economy*, Vol. 21 (2005) 301–324.



- Bolin, K., Björn Lindgren, Martin Lindström y Paul Nystedt (2003), "Investments in social capital—implications of social interactions for the production of health", *Social Science & Medicine*, Volume 56, Issue 12, Pages 2379-2390
- Bowlby J [1969] (1999). *Attachment*, 2nd edition, *Attachment and Loss* (vol. 1), New York: Basic Books
- Baum, F. E., y Ziersch, A. M. (2003). "Social Capital", *Journal of Epidemiology and Community Health*, 57, 320-323.
- Bourdieu, P., 1986. *The Forms of Capital*. In Richardson J. ed. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Greenwood Press, Westport, CT
- Bowles, S. (1999), "Social Capital and Community Governance" *Focus: Newsletter for the Institute for Research on Poverty* " 20(3): 6-10.
- Buchan, N.R., (2008) "Trust and Gender: An Examination of Behavior, Biases, and Beliefs in the Investment Game" *Journal of Economic Behavior & Organization* 68, pp. 466–476
- Buck, N., (2001), "Identifying Neighbourhood Effects on Social Exclusion" *Urban Studies*, November, vol. 38 no. 12
- Casey, T, (2004), "Social Capital and Regional Economies in Britain" *Political Studies*, Vol. 52, 96–117.
- Castiglione, C, J. W. van Deth, y G. Wolleb (2008), "The handbook of social capital", Oxford, UK: Oxford University Press.
- Chamlee-Wright, E. (2008) "The Structure of Social Capital: An Austrian Perspective on its Nature and Development", *Review of Political Economy*, vol. 20, n° 1, 41–58, Jan.
- Christoforou, A., (2005), "On the Determinants of Social Capital in Greece Compared to Countries of the European Union" (May). FEEM Working Paper No. 68.2005
- Coleman, J. S. (1990), "Foundations of Social Theory", Cambridge, Harvard University Press.
- Coleman, J. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology*, 94: S95-S120.
- Crowell, J. A. y E. Waters, (1994) "Bowlby's Theory Grown up: The Role of Attachment in Adult Love Relationships", *Psychological Inquiry*, Vol. 5, No. 1 (1994), pp. 31-34
- Cusack, Thomas. 1999. "Social Capital, Institutional Structures, and Democratic Performance: A Comparative Study of German Local Governments." *European Journal of Political Research* 35: 1-34.
- Dasgupta, P. y Serageldin, I. (eds) *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington: World Bank 6-10

- Desforges, C. y A. Abouchaar (2003), “The Impact of Parental Involvement, Parental Support and Family Education on Pupil Achievement and Adjustment: A Literature Review”, DfES Research Report 433.
- Delhey, J., & Newton, K. (2003). Who trusts? The origins of social trust in seven societies. *European Societies*, 2, 93-137.
- Dincer, O. C. y E. M. Uslaner (2010), “Trust and Growth”, *Public Choice* 142: 59–67
- Durlauf, S.N., (2002), “On the Empirics of Social Capital”, *The Economic Journal*, Vol. 112, No. 483
- Durlauf, S.N. y M. Fafchamps, “Social Capital” NBER working papers
- Durston, J., (2000) “¿Qué es el capital social comunitario?” *Serie de Políticas Sociales* N°38, Julio 2000. CEPAL
- Dussailant, F. y E. Guzman (2014)
- Dyer, J. (1997), “Effective interfirm collaboration: How transactors minimize transaction costs and maximize transaction value”, *Strategic Management Journal*, 18(2) 535-556.
- Edwards, B., and Foley, M. (1997). Social capital and the political economy of our discontent. *American Behavioral Scientist* 40: 669–678.
- Edwards, B., and Foley, M. (1998), “Civil Society and Social Capital Beyond Putnam” *American Behavioral Scientist* September 1998 vol. 42 no. 1 124-139
- Espinoza, V. (1995). “Redes sociales y superación de la pobreza”, *Revista de Trabajo Social*, n°66, pp.31-44.
- Falk, I. and Kilpatrick, S. (1999). What is Social Capital? A Study of Interaction in a Rural Communities, (Paper D5/1999 in the CRLRA Discussion Paper Series), Tasmania: Centre of Research and Learning in regional Australia, Faculty of Education, university of Tasmania, Australia.
- Farr, J. (2004). ‘Social Capital: A Conceptual History’, *Political Theory*, 32/1: 6–33
- Feigenberg, B. E., M. Field, y R. Pande, “Building Social Capital Through MicroFinance”, NBER Working Paper No. 16018 May 2010
- Feinstein, L. y J. Symonds (1999) “Attainment in secondary School” *Oxford Economic Papers*, vol. 51 (2) pp. 300-321.
- Field, Pande y Papp (2009), “Does Microfinance Repayment Flexibility Affect Entrepreneurial Behavior and Loan Default?”, Centre for Micro Finance IFMR Research, Working Paper Series No. 34.
- Fine, Ben (2001), “Social Capital vs. Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium”, Londres, Routledge
- Fine, B. y C. Lapavitsas, (2004) “Social Capital And Capitalist Economies”, *South Eastern Europe Journal of Economics* 1 (2004) 17-34.

- Fischer (2005), “Bowling Alone: What’s the Score?”, *Social Networks* 27(2) 155-167.
- Foster, G. (1961), “The Dyadic Contract: a Model for the Social Structure of a Mexican Peasant Village”, *American Anthropologist*, vol. 63, Washington, D.C.
- Furstenberg, F. y M. Hughes (1995), “Social capital and successful development among at-risk-youth”, *Journal of Marriage and the Family* 57(3): 580-592.
- Fukuyama, F. (1995), “Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity”. New York, N.Y.: Free Press.
- Fukuyama, F. (2001), “Social capital, civil society and development”, en *Third World Quarterly*, vol. 22 n° 1, pp. 7-20.
- Fulkerson y Thompson, 2008, “The Evolution of a Contested Concept: A Meta-Analysis of Social Capital Definitions and Trends (1988–2006)”, *Sociological Inquiry*, Vol. 78, No. 4, November 2008, 536–557
- Gambetta, D., (2007), “La mafia siciliana”, Fondo de Cultura Económica.
- Gans, H. J. (1967). “The Levittowners: Ways of life and politics in a new suburban community”. New York: Pantheon Books.
- Glaeser, E. L., Laibson, D. & Sacerdote, B. (2000) *The Economic Approach to Social Capital*, Working Paper 7728, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Glaeser, E. L., D. Laibson, y B. Sacerdote. 2002. “An economic approach to social capital”, *The Economic Journal* 112: 437-458.
- Goetz, A. M. y R. Sen Gupta, (1996), “Who takes the credit? Gender, power, and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh”, *World Development*, Volume 24, Issue 1, January 1996, Pages 45–63
- Granovetter, M. 1973. 'The strength of weak ties.' *American Journal of Sociology* 78: 1350-80.
- Grootaert, C. (1998), *Social Capital: The Missing Link?*, Social Capital Initiative, The World Bank, Working Paper No. 3
- Grootaert, C. y T. van Bastelaer, (2001), “Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendation from the Social Capital Initiative”, Social Capital Initiative, The World Bank. Working Paper No. 24
- Gulati, R. (1995), “Social Structure and Alliance Formation Patterns: A Longitudinal Analysis” *Administrative Science Quarterly*, Vol. 40, No. 4, pp. 619-652
- Gulati, R., y M. Sytch, (2008), “Does Familiarity Breed Trust? Revisiting the Antecedents of Trust” *Managerial and Decision Economics*, 29: 165–190.
- Halpern, D. (2001) “Moral values, social trust and inequality - Can values explain crime?” *British Journal Criminology* 41:236-251.
- Halpern, D., (2005), “Social Capital”, Polity Press.

- Hall, P.A., (1999), "Social Capital in Britain" *British Journal of Political Science*, Vol. 29, No. 3 July, pp. 417-461.
- Hanifan, L.J., (1916), "The Rural School Community Center", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 67, Sep., 1916.
- Hirschman, A., "The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before its Triumph (Princeton: Princeton University Press, 1977),
- Hirschman, A., "Rival views of market society", *Journal of Economic Literature* 20 (1982): 1463-1484.
- Hoffman y G. D. Libecap, (1995) "The Failure of Government-Sponsored Cartels and Development of Federal Farm Policy", *Economic Inquiry*, Vol. XXXIII, July.
- Hooghe M., (2003) "Why Should We Be Bowling Alone? Results from a Belgian Survey on Civic Participation", *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, Vol. 14, No. 1, March 2003
- House J.S., et al (1982), "The association of social relationships and activities with mortality: prospective evidence from the Tecumseh Community Health Study", *American Journal of Epidemiology*, 116 (1): 123-140
- Huang, J. H., M. van den Brink y W. Groot, "A Meta-Analysis of the Effect of Education on Social Capital", *TIER*, WP 10/09
- Jacob, J., "The Death and Life of Great American Cities", Vintage Books.
- Kabeer, (2003), "Gender Equality, Poverty Eradication and the Millennium Development Goals: Promoting Women's Capabilities and Participation", *Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, Gender & Development, Discussion Paper Series No. 13.*
- Kanak, S., and Iiguni, Y. (2007). Microfinance Programs and Social Capital formation: The Present Scenario in a Rural Village of Bangladesh. *The International Journal of Applied Economics and Finance*, 2, 97 – 104
- Kang, N. and N. Kwak, (2003) A Multilevel Approach to Civic Participations: Individual Length of Residence, Neighborhood Residential Stability and their Interactive Effects with Media Use. *Communication Research*, February 2003, 30(1): 80-106.
- Kawachi, I. and L.F. Berkman (2000), "Social Cohesion, Social Capital, and Health", in L.F., Berkman and I. Kawachi (eds.), *Social Epidemiology*, Oxford University Press, New York.
- Kennedy, B.P. et al (1998) "Social capital, income inequality, and firearm violent crime", *Social Science & Medicine*, Volume 47, Issue 1, Pages 7-17
- Knack, S. y Keefer, P. (1997) Does Social capital have an economic payoff: A cross-country investigation, *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), pp. 1251–1288.

- Kumlin, S. y S. Rothstein (2005) “Making and Breaking Social Capital The Impact of Welfare-State Institutions”, *Comparative Political Studies* May 2005 vol. 38 no. 4 339-365
- Kushne, H. I., y Sterk, C. E. (2005). The Limits of Social Capital: Durkheim, Suicide, and Social Cohesion. *American Journal of Public Health*, 95(7), 1139–1143.
- Lachmann, L. M., (1978) “Capital and its Structure”, Sheed Andrews and McMeel, 1978.
- Langbein, L. y C. Jorstad (2004), “Productivity in the Workplace: Cops, Culture, Communication, Cooperation, and Collusion”, *Political Research Quarterly* 2004 57: 65
- La Porta et al (1997). “Trust in Large organisations”. *The American Economic Review*, 87, 333-338.
- Larance, L. (1998). Building Social capital from the Center: A Village – Level Investigation of Bangladesh’ (Working Paper no 78). Bangladesh: Grameen Bank.
- Lindstrom, M., Moghaddassi, M., & Merlo, J. (2004). Individual self-reported health, social participation and neighborhood: a multilevel analysis in Malmo, Sweden. *Preventive Medicine*, 39, 135-141.
- Lorenzen, M. (2001), “Localized Learning and Policy: Academic Advice on Enhancing Regional Competitiveness through Learning”, *European Planning Studies*, Vol. 9 No. 2.
- Lorenzen, M. (2007) “Social Capital and Localized learning: Proximity and Place in Technological and Institutional Dynamics”, *Urban Studies*.
- Loury GC. (1977), “A dynamic theory of racial income differences”. en *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, ed. PA Wallace, AM La Mond, pp. 153-86. Lexington, MA: Heath
- Lowndes, V., (2000), “Women and Social Capital: A Comment on Hall's 'Social Capital in Britain’”, *British Journal of Political Science*, Vol. 30, No. 3 (Jul., 2000), pp. 533-537.
- Marjoribanks, K. y Y. Kwok (1998), “Perceptions Of Family Capital: Influence Of Sibling Background”, *Perceptual and Motor Skills*, Vol. 87, Issue 1 (August) pp. 29-30.
- Mauss, M., (1966) “The Gift: Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies”, Cohen & West Ltd, London.
- Mayoux, L. (2001). “Tackling the Down Side: Social Capital, Women’s Empowerment and Micro – Finance in Cameroon”, *Development and Change*, 32, 421 – 450.
- Mc Cabe et al. (2001), “A functional imaging study of cooperation in two-person reciprocal Exchange”, *PNAS*, September 25, vol. 98, no. 20

- Moffitt, T.E. (2002), "Teen-aged mothers in contemporary Britain", Issue Journal of Child Psychology and Psychiatry, Volume 43, Issue 6, pages 727-742, September.
- Molinas, J. R. (1998), "The Impact of Inequality, Gender, External Assistance and Social Capital on Local-Level Cooperation" *World Development* 26(3):413-426.
- Narayan, D. (1995), "Designing Community-Based Development", Environment Department Paper No.7. Washington, D.C.: The World Bank.
- Narayan, D. (1999), "Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty", Washington, D.C., Banco Mundial.
- Narayan, D. y L. Pritchett, (1999), "Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania" *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 47, No. 4 (July), pp. 871-897
- North, D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Massachusetts, Cambridge University Press.
- Norris, P., (1996) "Does Television Erode Social Capital? A Reply to Putnam", *PS: Political Science and Politics*, Vol. 29, No. 3, pp. 474-480
- Olson, M., (2000), "Poder y Prosperidad", Siglo XXI, Madrid.
- Onyx, J., & Bullen, P. (2000). Measuring social capital in five communities. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 36(1), 23-42.
- Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, New York: Cambridge University Press.
- Ostrom, E., (1994), "Constituting social capital and collective action." *Journal of Theoretical Politics* 6: 527-562.
- Ostrom, E., (1999), "Social capital: A fad or a fundamental concept?" Pp. 172-215 in *Social Capital: A multifaceted perspective*, edited by Ismail Serageldin. Washington, DC: World Bank.
- Paxton, P. (1999), "Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment." *The American Journal of Sociology* 105: 88.
- Paxton, P. (2002), "Social Capital and Democracy: An Interdependent Relationship", *American Sociological Review*, Vol. 67, No. 2, pp. 254-277.
- Pearlin, L.I. y C. Schooler (1978) "The Structure of Coping", *Journal of Health and Social Behavior*, Vol. 19, No. 1 (Mar.), pp. 2-21.
- Petersen, T., et al. (2000), Offering a job: meritocracy and social networks, *American Journal of Sociology*, Vol. 106, No. 3 (November 2000), pp. 763-816.
- Petro, N. N., *Creating Social Capital in Russia: The Novgorod Model* (June 5, 2001). *World Development*, Vol. 29, No. 2, p. 229, 2001.
- Pitt, M.M. y S.R. Khandker (1998), "The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter", *Journal of Political Economy*, vol. 106, n°5, pp. 958-996

- Platteau, J.P. (1994), "Behind the market stage where real societies exist" *The Journal of Development Studies* , Vol.30, n°3, abril, pp. 753-817.
- Porras, J., Espinoza, V. 2005. *Redes, enfoques y aplicaciones del análisis de redes sociales (ARS)*. Editorial Universidad Bolivariana, Santiago de Chile.
- Portes, A., Landolt, P. (1996). *The Downside of Social Capital*. *The American Prospect*, May 1, 1996
- Portes, A., 1998. "Social capital: its origins and applications in modern sociology." *Annual Review of Sociology* 24: 1-25.
- Portes, A. y P. Landolt. 2000. "Social Capital: Promise and Pitfalls of Its Role in Development." *Journal of Latin American Studies* 32(2):529-47.
- Putnam, R. (1993). "Making Democracy Work." Princeton University Press, New Jersey.
- Putnam, R., (2000) "Bowling Alone: The Collapse and the Revival of American Community" New York. Simon and Schuster.
- Putnam, Robert D. and Kristin A. Gross. 2002. "Introduction." *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Robert D. Putnam, ed. New York, NY: Oxford University Press.
- Rilling, J.K., (2001), "Neural Correlates of Maternal Separation in Rhesus Monkeys"
- Rits, G. (2009), "La cultura y el capital social: cómplices o víctimas del "desarrollo"? en Kliksberg, B. Y Tomassini, L. "Capital Social y Cultura: Claves estratégicas para el desarrollo". Argentina: BID y Fondo de Cultura Económica de Argentina, S.A.
- Rose, R., (1999), "What does social capital add to individual Welfare?", *Social Capital Initiative Working Paper No. 15*, The World Bank Social Development Department Social Capital Working Paper Series
- Rothstein, B., (2000) "Trust, Social Dilemmas and Collective Memories." *Journal of Theoretical Politics* 12:4 (2000): 477-503.
- Sander, T., (2002), "Social Capital and New Urbanism: Leading a Civic Horse to Water?" *National Civic Review*, vol. 91, no. 3, Fall
- Sapienza, P., A. Toldra y L. Zingales (2007) "Understanding Trust," NBER Working Papers 13387
- Shah, D. V. , (1998) "Civic Engagement, Interpersonal Trust, and Television Use: An Individual-Level Assessment of Social Capital" *Political Psychology*, Vol. 19, No. 3, 1998
- Skocpol, T., (2003), *Diminished Democracy: From Membership to Management in American Civic Life*, University of Oklahoma Press.
- Skocpol, T y M. Fiorina (eds.), 1999, "Civil Engagement in American Democracy". Washington, DC: Brookings Institution

- Sampson, R. J., Raudenbush, S. W., y Earls, F. (1997) "Neighborhoods and Violent Crime: A multilevel study of collective efficacy", *Science*, 277, 918-924.
- Smith, E., (1999) "The Effects of Investments in the Social Capital of Youth on Political and Civic Behavior in Young Adulthood: A Longitudinal Analysis", *Political Psychology*, Vol. 20, No. 3 (Sep.), pp. 553-580.
- Solow, R. M. (2000) "Notes on Social Capital and Economic Performance", en P. Dasgupta, P. en Serageldin, I. (eds) (2000), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington: World Bank 6-10.
- Soroka, Stuart, John F. Helliwell y Richard Johnston "Measuring and modelling trust" en Fiona Kay and Richard Johnston, eds., *Diversity, Social Capital and the Welfare State* (Vancouver: UBC Press)
- Stadelmann-Steffen, I. (2011), "Social volunteering in welfare states: where crowding out should occur", *Political Studies* 59(1): 135-155.
- Statistics Canada. 2003 General Social Survey on Social Engagement, Cycle 17: An Overview of Findings. Ottawa, Statistics Canada, 2004 (Cat. No.89-598-XIE)
- Stein E. y M. Tommasi (2006), Vol. XIII . Núm. 2 . II Semestre de 2006 . PP. 393-416, *Política y Gobierno*
- Stolle, D. y M. Hooghe, (2005) "Inaccurate, Exceptional, One-Sided or Irrelevant? The Debate about the Alleged Decline of Social Capital and Civic Engagement in Western Societies", *British Journal of Political Science*, Vol. 35, No. 1, pp. 149-167.
- Stolle, D. y M. Hooghe, 2003, "Age Matters. Life-cycle and Cohort differences in the Socialisation Effect of Voluntary Participation". *European Political Science*, 3(2), 2003, 49-56
- Stolle, D. (1998), "Bowling Together, Bowling Alone: The Development of Generalized Trust in Voluntary Associations", *Political Psychology*, Vol. 19, No. 3, Special Issue: Psychological Approaches to Social Capital (Sep., 1998), pp. 497-525.
- Sturgis, P., Sanna Read, Peter K. Hatemi, Gu Zhu, Tim Trull, Margaret J. Wright y Nicholas G. Martin (2003), "A Genetic Basis for Social Trust?", *Political Behavior*, Volume 32, Number 2, 205-230.
- Sun, Y. (1999) "The Contextual Effects of Community Social Capital on Academic Performance", *Social Science Research*, Volume 28, Issue 4, Pages 403-426
- Svendsen, G. T., G. L.H. Svendsen, (2009), "Handbook Of Social Capital The Troika of Sociology, Political Science and Economics", Edward Elgar.
- Swain R.V. y F.Y. Wallentin, (2007), "Does microfinance empower women? Evidence from self-help groups in India", *International Review of Applied Economics*, Volume 23, Issue 5.
- Szreter S., y M. Woolcock, (2004) "Health by association? Social capital, social theory, and the political economy of public health", *International Journal of Epidemiology*; 33:650-667



- Tarrow, S. (1996), "Making Social Science Work Across Space and Time: A Critical Reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work", *The American Political Science Review*, Vol. 90, No. 2 (Jun., 1996), pp. 389-397
- Teachman, J. D., K. Paasch, and K. Carver (1996). Social capital and dropping out of school early. *Journal of Marriage and the Family* 58(9): 773-784.
- Thoits, P., (1983), "Dimensions of Life Events That Influence Psychological Distress: An Evaluation and Synthesis of the Literature" en H. B. Kaplan, "Psychosocial Stress Trends in Theory And Research" Academic Press.
- Tönnies, F. (2001), "Community and Civil Society", *Cambridge Text in the History of political Thought*, Cambridge University Press.
- Uphoff, N., 2000. "Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Participation." En Partha Dasgupta y Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: World Bank.
- Uslaner, E. (2008). Where you stand depends upon where your grandparents sat: the inheritability of generalized trust. *Public Opinion Quarterly*, 72, 1–14.
- Uslaner, E., y Brown, M. (2005). Inequality, trust, and civic engagement. *American Politics Research*, 33, 868–894.
- Uzzi, B. (1997). 'Social Structure and Competition in Interfirm Networks', *Academy of Management Journal*, 41/4: 464–76.
- Valenzuela, A. y S. Dornbusch (1994), "Familism and Social Capital in the Academic Achievement of Mexican Origin and Anglo Adolescents." *Social Science Quarterly* 75: 18-36.
- Vyrastekova, J. y S. Garikipati, "Beliefs and Trust: An Experiment" (2005), *CentER Discussion Paper No. 2005-88*. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=800424> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.800424>
- Westlund, H. (2006) *Social Capital in the Knowledge Economy: Theory and Empirics* (Berlin: Springer).
- Westlund y Adam (2010), "Social Capital and Economic Performance: A Meta-analysis of 65 Studies", *European Planning Studies* Vol. 18, No. 6, June 2010.
- Westlund, H. y R. Bolton, "Local Social Capital and Entrepreneurship", *Small Business Economics*, 21: 77–113.
- Winter, I. (2000), "Towards a theorised understanding of family life and social capital" Working Paper No. 21, April 2000, Australian Institute of Family Studies.
- Witeley, P.F., "Economic Growth and Social Capital", *Political Studies*, vol.48, 443-466.
- Woolcock, M. (1998), "Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework", *Theory and Society*, N° 27.

- Woolcock, M. y D. Narayan (2000), “Social Capital: Implications for Development Theory. Research and Policy”, en *The World Bank Research Observer*, vol. 15, nº 2, August, Washington, D.C., pp. 225-249.
- Woolcock, M. y A. T. Sweetser. 2002. “Bright Ideas: Social Capital—The Bonds That Connect”. *ADB Review* 34 (2).
- Zak, P. J. y Knack, S. (2001) “Trust and growth”, *The Economic Journal*, 111(470), pp. 295–321.
- Ziersch, A., Putland, C. et al. (2007), “Neighbourhood Life, Social Capital and Perceptions of Safety in the Western Suburbs of Adelaide”, *Australian Journal of Social Issues*, Vol. 42, Issue: 4, Summer 2007.