

Publicaciones CES de Andalucía

COLECCIÓN PREMIO DE INVESTIGACIÓN • PRIMER PREMIO CONVOCATORIA 2012

# El capital social como factor de innovación y desarrollo empresarial en Andalucía

Paula Rodríguez Modroño



Consejo Económico y Social



**EL CAPITAL SOCIAL COMO FACTOR DE  
INNOVACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN  
ANDALUCÍA**



**EL CAPITAL SOCIAL COMO FACTOR DE  
INNOVACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN  
ANDALUCÍA**

**Paula Rodríguez Modroño**

*RODRÍGUEZ MODROÑO, PAULA*

*El capital social como factor de innovación y desarrollo empresarial en Andalucía*

*Primera Edición: Consejo Económico y Social de Andalucía, Sevilla,  
Marzo de 2013*

*400 páginas; 16 x 24 cm. (Colección Premio de Investigación)*

*Depósito legal: SE-1183-2013*

*I.S.B.N.: 978-84-616-4722-4*

© Paula Rodríguez Modroño

© Para esta edición: Consejo Económico y Social de Andalucía. Sevilla, 2013

#### AUTORA

Paula Rodríguez Modroño

#### EDITA

Junta de Andalucía

Consejo Económico y Social de Andalucía

C/ Gamazo, 30. Sevilla. 41001

Tlfno.: 955 06 62 51

Fax: 95 506 58 07

#### COORDINA

Servicio de Planificación de Publicaciones y Desarrollo de Proyectos. CES de Andalucía

#### DISEÑO, MAQUETACIÓN Y EDICIÓN DIGITAL:

RRM - Coria Gráfica, S. L.

I.S.B.N.: 978-84-616-4722-4

DEPÓSITO LEGAL: SE-1183-2013

Esta publicación está disponible para la consulta en <http://www.juntadeandalucia.es/empleo/ces> (dentro del apartado "Trabajos y publicaciones").

Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier procedimiento (ya sea gráfico, óptico, electrónico, mecánico, fotocopia, etc.) y el almacenamiento o transmisión de sus contenidos en soportes magnéticos, sonoros, visuales o de cualquier tipo sin permiso expreso del editor.

A mi familia

*"No existe nada que haya sido creado socialmente  
que no pueda ser socialmente cambiado"*

Norman Fairclough (2001: 198)



## Agradecimientos

Esta tesis doctoral ha sido posible gracias a las personas que me han apoyado y acompañado a lo largo de estos años de trabajo. A todas ellas quiero expresar mi más sincero agradecimiento.

A mi director, Juan Torres López, por sus consejos, aportaciones y “presiones” en las entregas de los capítulos de esta tesis. Sus conocimientos y su amistad han sido imprescindibles para que pudiera concluir esta tesis.

A mis compañeras y compañeros de investigación del Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de Sevilla, al equipo de proyectos de Andalucía Emprende, a los integrantes del Grupo de investigación “Economía Ecológica, Economía Feminista y Desarrollo” de la Universidad Pablo de Olavide y del Observatorio de Género, Economía, Política y Desarrollo y a aquellos investigadores de otras universidades españolas y extranjeras con quienes he colaborado en proyectos y redes de trabajo, por el aprendizaje y los buenos momentos compartidos. A Carlos Román, con quien tuve la fortuna de trabajar tantos años, él me animó a iniciar esta investigación.

A todo el equipo del Departamento de Economía, Métodos Cuantitativos e Historia Económica de la Universidad Pablo de Olavide. A Mauricio Matus por tantas charlas en la cafetería de la UPO sobre cualquier aspecto de la tesis y a mi compañero de despacho Fernando Ramos. Muy especialmente, a Lina Gálvez por apoyarme y ayudarme siempre. Gracias a su confianza, generosidad y constante impulso esta tesis es una realidad.

A mis amigos y familia, especialmente a mis padres, y a mis hermanos a los que ahora tengo tan lejos, pues forman parte de esta juventud forzada a emigrar. A Elia, que me acompañó en todo momento y me liberó de tantas tareas cotidianas, de ella tomé prestado parte de su tesón.



## Índice

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>17</b>
<b>PRIMERA PARTE: DEBATE TEÓRICO Y AVANCES EMPÍRICOS</b>	<b>25</b>
<b>Capítulo 1. Los enfoques del capital social: una revisión crítica</b>	<b>27</b>
1.1. Diferentes definiciones del capital social en las ciencias sociales	27
1.2. Análisis de las características y de las principales tipologías del capital social	34
1.3. Análisis de las perspectivas del capital social y de su impacto en la economía y la sociedad	42
1.3.1. Análisis microeconómicos del capital social	42
1.3.1.1. Enfoque comunitario	42
1.3.1.2. Enfoque de redes	44
1.3.1.3. Teoría de juegos	46
1.3.1.4. Teoría de recursos y capacidades y enfoque del capital intelectual	48
1.3.2. Análisis macroeconómicos del capital social	52
1.3.2.1. Enfoque institucional	53
1.3.2.2. Enfoque sinérgico	55
1.3.3. Análisis mesoeconómicos del capital social	57
1.3.3.1. Teorías de los sistemas innovadores	59
1.3.3.2. Teorías sociales de la innovación	60
1.3.3.3. Enfoque de clusters	60
<b>Capítulo 2. El capital social y los procesos de desarrollo</b>	<b>65</b>
2.1. Efectos del capital social en los procesos de desarrollo	68
2.1.1. Acceso a información	69
2.1.2. Reducción de comportamientos oportunistas	70
2.1.3. Toma de decisiones y acciones colectivas	71
2.2. Análisis de los estudios empíricos sobre el capital social como factor de desarrollo social y bienestar humano	72
2.2.1. Capital humano	72
2.2.2. Búsqueda de trabajo y movilidad ocupacional	73
2.2.3. Democracia y gobernanza	78
2.2.4. Equidad, cohesión social y prevención de conflictos	80
2.2.5. Salud y calidad de vida	81
2.3. Análisis de los estudios empíricos sobre el capital social como factor de desarrollo económico	82
2.3.1. Desarrollo de los países	82
2.3.2. Desarrollo e innovación en las regiones y sistemas productivos	86
2.3.3. Desarrollo comunitario y local	91

<b>SEGUNDA PARTE: PROPUESTA DE MEDICIÓN</b>	<b>97</b>
<b>Capítulo 3. La medición del capital social</b>	<b>99</b>
3.1. Dificultades para la medición del stock de capital social	102
3.1.1. Multidimensionalidad	104
3.1.2. Dependencia del contexto	104
3.1.3. Inexistencia de indicadores directos	105
3.1.4. Dificultad en la recopilación de información	106
3.2. Indicadores y herramientas de medición	107
3.2.1. Sistemas de Generadores	107
3.2.2. Social Capital Assessment Tool	112
3.2.3. Matriz del capital social de la Oficina Nacional de Estadística del Reino Unido	114
3.2.4. Encuesta Mundial de Valores	115
3.2.5. Índices de derechos del ciudadano y libertades políticas	116
3.2.6. Índices de libertades económicas	119
3.2.7. Índice de tecnología social institucional	120
3.2.8. Otras baterías de indicadores de capital social en encuestas internacionales	121
3.2.9. Otros indicadores y herramientas de medición nacionales y regionales	123
3.3. Síntesis de indicadores	128
3.4. Déficits y limitaciones en la medición de la dotación de capital social	135
<b>Capítulo 4. Una propuesta teórica de medición del capital social</b>	<b>139</b>
4.1. Definición del capital social	141
4.2. Descripción y determinación de indicadores	145
4.2.1. Componentes del capital social	148
4.2.1.1. Capital social estructural	148
4.2.1.2. Capital social cognitivo	156
4.2.1.3. Capital social institucional	162
4.2.2. Outputs	164
4.2.2.1. Generación de conocimientos	165
4.2.2.2. Acciones colectivas	166
4.2.3. Indicadores de resultados	166
4.2.3.1. Innovación	167
4.2.3.2. Desempeño empresarial	169
<b>TERCERA PARTE: ANÁLISIS EMPÍRICO</b>	<b>181</b>
<b>Capítulo 5. Análisis del capital social del tejido empresarial andaluz</b>	<b>183</b>
5.1. Objetivos y metodología de análisis	186
5.1.1. Objetivos	186
5.1.2. Base de datos y tratamiento de los datos	187
5.1.3. Metodología de análisis	190
5.2. Descripción de la muestra	195
5.3. Componentes del capital social en el empresariado andaluz	199
5.3.1. Capital social estructural	199
5.3.2. Capital social cognitivo	230
5.3.3. Capital social institucional	235
5.4. Outputs del capital social para el desempeño empresarial	237

<b>Capítulo 6. Análisis de las relaciones entre el capital social y el desempeño empresarial</b>	<b>241</b>
6.1. Análisis factorial del capital social y el desempeño empresarial	245
6.1.1. Análisis factorial de los componentes del capital social de las empresas andaluzas	245
6.1.1.1. Análisis factorial del capital social estructural	246
6.1.1.2. Análisis factorial del capital social cognitivo	248
6.1.1.3. Análisis factorial del capital social institucional	251
6.1.2. Análisis factorial de la innovación y el desempeño empresarial	252
6.1.2.1. Análisis factorial de la innovación en las empresas andaluzas	252
6.1.2.2. Análisis factorial del desempeño de las empresas andaluzas	253
6.2. Modelo de ecuaciones estructurales del capital social y el desempeño empresarial	255
6.2.1. Especificación del modelo de ecuaciones estructurales	255
6.2.2. Análisis del modelo de ecuaciones estructurales del capital social y el desempeño empresarial	258
6.2.3. Análisis de grupos en el modelo de ecuaciones estructurales	263
6.2.4. Variaciones en el modelo de ecuaciones estructurales	266
<b>Capítulo 7. Conclusiones</b>	<b>271</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>285</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>339</b>
Anexo 1. Muestra de la encuesta a empresas andaluzas	341
Anexo 2. Estadísticos del análisis del capital social	349
Anexo 3. Análisis de las variables del modelo	365
Anexo 4. Resultados del análisis factorial y de ecuaciones estructurales	375
<b>Índice de Tablas y Figuras</b>	<b>393</b>



## INTRODUCCIÓN



## Introducción

A lo largo de su historia, la ciencia económica se ha preocupado por explicar las causas del desarrollo económico y, así, las teorías del desarrollo han ido poniendo el énfasis en distintos factores, desde la dotación de recursos naturales hasta el capital humano, pasando por la cantidad de mano de obra, de capital o el nivel tecnológico. En las últimas tres décadas ha surgido una corriente importante de pensamiento que presta al capital social una nueva atención como factor explicativo del desarrollo económico. El resurgimiento del interés por las instituciones, los estudios desde las teorías económicas de crecimiento endógeno y el descubrimiento de la importancia de las estructuras en red en la vida socioeconómica han contribuido a abrir este campo de investigación económica sobre el capital social y el desarrollo, de carácter multidisciplinar, pues recoge elementos de la sociología, política, economía, empresa o psicología.

El concepto de capital social se ha incorporado en el centro de estos debates, no como elemento complementario al marco tradicional de desarrollo sino bajo la proposición de que constituye un factor determinante, subvalorado hasta ahora, de la producción, que la transforma completamente al introducir el análisis de la lógica de las interrelaciones y encadenamientos entre las diversas dimensiones del desarrollo: política, económica y social.

La introducción del concepto de capital social implica tener en cuenta el efecto de tres elementos fundamentales en el estudio del desarrollo, excluidos de los modelos neoclásicos. En primer lugar, los agentes económicos no son seres aislados sino que interactúan a través de relaciones de confianza, reciprocidad o solidaridad y estas relaciones afectan a sus decisiones. En segundo lugar, el medio, es decir, el marco institucional (político, social, económico) dentro del cual actúan los individuos influye de manera importante sobre su comportamiento y, a su vez, el modo, cómo se comportan los individuos, influye en este marco y en su capacidad de sufrir transformaciones y adaptarse. Y, en tercer lugar, existen asimetrías de información e información incompleta en las relaciones, lo cual implica la necesidad de disminuir los costes de transacción a través de las redes y las instituciones informales y formales que las sustentan.

En definitiva, gracias en parte a la literatura científica sobre el capital social, “la interacción entre la organización de una sociedad y el funcionamiento de su economía” que era “considerada la cuestión fundamental en política económica” (Cole, Mailath y Postlewaite, 1992: 1095) ha vuelto finalmente a resurgir.

Existe pues en la actualidad poco desacuerdo sobre la relevancia de estudiar el capital social y sus relaciones con los procesos de desarrollo y bienestar. De

hecho, en los últimos 30 años aparecen publicados más de 2.500 artículos sobre el capital social en el Índice de Referencias de las Ciencias Sociales (Social Sciences Citation Index, SSCI). Estos estudios abarcan áreas tan diversas como su impacto en el capital humano, la democracia y gobernabilidad, la equidad y prevención de conflictos sociales, las ventajas competitivas de las empresas y organizaciones, el desarrollo comunitario, la productividad e innovación en las regiones y comunidades, la búsqueda de empleo o los beneficios macroeconómicos.

El libro de Putnam et al. (1993) sobre el capital social como factor de desarrollo en las regiones italianas está considerado el trabajo de las ciencias sociales más citado en los 90. Antes de este libro solo había 10 publicaciones sobre el capital social, después de 1993 se ha publicado una media de 160 artículos al año con 1.500 citas a ellos (Akçomak, 2009). Solo en la investigación económica, el número de veces que aparece el término “capital social” en todas las revistas de EconLit se ha duplicado anualmente desde finales de los años 90 y en el año 2000 el capital social representó una cuarta parte de todas las citas (Isham, Kelly y Ramaswamy, 2002).

Sin embargo, la corriente crítica del capital social sugiere que a pesar de la gran cantidad de artículos sobre el mismo, o precisamente como consecuencia de ello, todavía no se ha llegado a un concepto coherente y unificado del capital social (Durlauf, 1999, 2002a, 2002b; Schuller, Baron y Field, 2000; Fine, 2002; Haynes, 2009). Según Fine, el capital social constituye aún un “concepto difícil de aprehender, que se está utilizando para explicar casi cualquier fenómeno social” (2002: 796). O como reconoce el propio Woolcock, uno de los mayores defensores del capital social, éste “se ha adoptado indiscriminadamente, adaptándose a estudios muy diversos y aplicándose de forma imprecisa” (1998: 196).

Por tanto, debido en parte a estar constituido por “un conjunto de fenómenos sociales de distinta naturaleza” (Wall et al., 1998: 316) o a la variedad de disciplinas y enfoques desde los que se ha abordado su estudio, el gran debate sobre el capital social no ha logrado producir todavía una definición ampliamente aceptada, coexistiendo múltiples definiciones diferentes de este concepto. De manera que cada investigador/a debe aclarar la definición del capital social aplicada o propuesta en su estudio (Bjørnskov y Mannemar, 2010).

Las investigaciones empíricas sobre el capital social se han visto también muy limitadas debido a la complejidad técnica en la medición de un concepto multidimensional y a la dificultad para encontrar información disponible sobre cada uno de sus componentes y efectos.

Es, por ello, necesario seguir profundizando en el análisis de esta variable apenas incorporada en el campo del desarrollo, pues el estudio del capital social, tanto teórico como empírico, se encuentra todavía en una fase inicial. En esta línea, esta tesis pretende avanzar en el conocimiento del capital social y su papel como factor de innovación y desarrollo tanto en el nivel teórico como en el empírico.

### *Objetivos y metodología*

El objetivo principal de esta tesis doctoral es plantear un marco de análisis del capital social aplicable al estudio de su contribución al desarrollo a través de su impacto en la innovación y competitividad empresarial, profundizando de este modo en el conocimiento teórico y empírico sobre el concepto de capital social.

De acuerdo con este objetivo general, se plantean los siguientes objetivos específicos:

1. Sistematizar los distintos enfoques teóricos sobre el capital social y los procesos de desarrollo.
2. Reflexionar sobre los resultados de los trabajos empíricos sobre el capital social y el desarrollo y bienestar.
3. Determinar los progresos obtenidos en la medición del stock de capital social y señalar los avances que harían falta para poder medirlo de forma rigurosa y omnicomprendensiva.
4. Plantear una definición operativa del capital social y una batería de indicadores que posibilite la medida de su dotación.
5. Realizar un estudio empírico de las dimensiones del capital social en el tejido empresarial andaluz.
6. Contrastar empíricamente las relaciones causales entre el capital social y el grado de innovación y rendimiento empresarial de las empresas en Andalucía.

Para poder plantear una definición amplia y a la vez operativa del capital social, es preciso integrar los avances realizados desde diferentes perspectivas y disciplinas. Por ello, se ha realizado un análisis conceptual interdisciplinario del capital social, que permitiera definir el capital social y explicar los mecanismos a través de los cuales influye en el desarrollo, incluyendo aportes del enfoque sociológico de redes, de la nueva economía institucional o de las nuevas teorías sobre la innovación y el desarrollo endógeno. Esta definición amplia e integradora permite incluir como componentes del capital social sus elementos estructurales y cognitivos, pero incorpora además elementos institucionales, frecuentemente ignorados en las definiciones más restrictivas, y al mismo tiempo conocidas, del capital social.

Para contrastar las hipótesis planteadas sobre las variables que componen el capital social y los mecanismos a través de los que actúa, se ha realizado una aplicación del marco conceptual planteado. En esta tesis se utiliza como ámbito de estudio práctico a Andalucía y como objeto de análisis el capital social de las

empresas andaluzas y su contribución al funcionamiento del sistema productivo como factor de innovación y competitividad empresarial.

La metodología aplicada en el estudio empírico combina diferentes técnicas cuantitativas. Primero, se realiza un análisis de redes sociales del capital social estructural de las empresas y un análisis estadístico exploratorio de los diferentes componentes del capital social. En segundo lugar, se utiliza el análisis factorial para la construcción de variables latentes de las distintas dimensiones del capital social y el desempeño empresarial, con objeto de aplicar, en último término, modelos de ecuaciones estructurales al análisis de las relaciones de causalidad y correlación entre el capital social y la competitividad del tejido empresarial.

### *Estructura del trabajo*

Esta tesis se divide en tres grandes partes. En la primera, que comprende los capítulos 1 y 2, se presenta un estado de la cuestión sobre el capital social y su relación con el desarrollo, incluyendo tanto las investigaciones teóricas como las empíricas. La segunda parte (capítulos 3 y 4) se centra en la medición de la dotación de capital social e incluye también la definición, marco conceptual y batería de indicadores propuestos. La tercera y última parte presenta el análisis empírico del capital social en el tejido empresarial andaluz a través del estudio de sus componentes y sus relaciones causales con el rendimiento empresarial y la innovación del tejido productivo.

#### *Primera parte. Debate teórico y avances empíricos*

En el primer capítulo se realiza una aproximación multidisciplinar al debate teórico sobre el capital social a través del análisis de las diferentes teorías y enfoques tanto desde la ciencia económica como desde la sociología, la geografía o la empresa, que analizan el papel del capital social o de algunos de sus componentes en el desarrollo. Esta revisión se centra especialmente en aquellos enfoques que relacionan el capital social con el objeto de esta investigación, la innovación y competitividad de los sistemas productivos locales y regionales como elementos importantes en el desarrollo sostenible. Se describen asimismo sus principales características y las diversas tipologías del capital social, incluyendo un análisis crítico sobre su propia consideración como capital.

El capítulo 2 examina los procesos a través de los cuales el capital social afecta al desarrollo y explora los principales estudios empíricos sobre la utilización del capital social para mejorar determinados aspectos del bienestar humano y social y el desarrollo económico. Así se reflexiona sobre los resultados de las investigaciones sobre la relación entre el capital social y el capital humano; el capital social como activo principal en la obtención de empleo y en la promoción profesional; el papel del capital social como promotor y sustentador de las sociedades democráticas y la gobernanza; la reducción de los conflictos sociales o la mayor equidad en las comunidades con capital social; el mejor estado de salud

tanto física como psicológica de las personas; así como el papel del capital social en la promoción de la innovación y el crecimiento, tanto en el tejido empresarial como en el desarrollo de pequeñas comunidades, países o regiones.

Para obtener una visión más completa del corpus teórico y empírico existente, se incluyen en esta primera parte no solo las investigaciones que han analizado el papel del capital social en el desarrollo sino también aquellas que lo han vinculado exclusivamente con el crecimiento económico. Además, la confusión presente en algunos estudios económicos sobre los conceptos de desarrollo y crecimiento provoca que aunque algunas de las investigaciones analizadas trataran supuestamente sobre la relación entre el capital social y el desarrollo, al final estudien simplemente sus efectos en el crecimiento.

### *Segunda parte. Propuesta de medición*

En el tercer capítulo se muestran las dificultades que encuentran los estudios que intentan medir el stock de capital social, se determinan los progresos obtenidos en su medición a través de distintos instrumentos metodológicos, así como los avances que faltan para poder evaluar de forma rigurosa y omnicomprensiva este concepto. Por último, se recopilan de forma sistemática los indicadores utilizados más frecuentemente. Esta revisión de los indicadores utilizados en la investigación sobre el capital social sirve de base para la propuesta de un sistema de indicadores para conocer la dotación de capital social del tejido productivo en un espacio regional que se formula en el siguiente capítulo.

En el capítulo 4 se propone una definición operativa del capital social que permita analizar el capital social del tejido productivo de un territorio, y su relación con la innovación y el desempeño empresarial. Y se presenta el marco conceptual utilizado para esta investigación, que sustenta la batería de indicadores planteada. Esta definición propuesta del capital social parte de su consideración como un factor intangible, tanto individual como comunitario, dividido en tres grandes componentes (capital social estructural, cognitivo e institucional) y que puede servir como catalizador del desarrollo a través de la capacidad del tejido empresarial para adquirir conocimientos y otros recursos, gestionar proyectos conjuntos e innovar de forma cooperativa en un marco institucional de calidad que fomente la transparencia e incentive las inversiones productivas.

### *Tercera parte. Análisis empírico*

El quinto capítulo aplica la propuesta teórica y la batería de indicadores al estudio empírico del capital social del empresariado andaluz. Primero, se expone la metodología de análisis utilizados y se describen algunas características clave de las empresas objeto de estudio para contextualizar la muestra. Y, como parte central del capítulo, se realiza un análisis de cada uno de los componentes del capital social del empresariado en Andalucía, incluyendo un análisis de redes sociales.

En el capítulo 6 se estudian los efectos y relaciones existentes entre el capital social y los resultados en la innovación y el crecimiento y eficiencia de las actividades empresariales en Andalucía. Para ello, se realiza un análisis factorial de los indicadores, con objeto de estudiar la composición de las diferentes dimensiones del capital social y construir las variables latentes a incluir en el modelo de ecuaciones estructurales.

El último capítulo (7) contiene las Conclusiones, donde se resumen las principales aportaciones de la investigación. Por último, se acompañan estos siete capítulos de la bibliografía utilizada y de cuatro Anexos con tablas estadísticas no incluidas en el texto central.





**PRIMERA PARTE:**

**DEBATE TEÓRICO Y AVANCES EMPÍRICOS**



**CAPÍTULO 1:**

**LOS ENFOQUES DEL CAPITAL SOCIAL:**

**UNA REVISIÓN CRÍTICA**



## Los enfoques del capital social: una revisión crítica

En este capítulo se efectúa una aproximación al concepto de capital social y su definición a través del análisis de las diferentes teorías y enfoques existentes sobre el capital social. En el primer epígrafe, se realiza una revisión de cómo ha ido surgiendo el propio concepto de capital social en la literatura académica y de las definiciones más conocidas aportadas hasta ahora. En el segundo, se describen sus principales características y las diversas clasificaciones propuestas sobre la tipología del capital social, contrastando las diferentes posturas e incluyendo el debate crítico sobre su propia consideración como capital.

En tercer lugar, se estudian con mayor detalle los enfoques más relevantes sobre el capital social, tanto desde la ciencia económica como desde la sociología, que analizan el papel del capital social o de algunos de sus componentes en el desarrollo. Esta revisión se centra especialmente en aquellos enfoques que relacionan el capital social con el objeto de esta investigación, la innovación y el posicionamiento y competitividad de las empresas como elementos importantes en el desarrollo sostenible de los sistemas productivos y territorios, locales y regionales.

Estos enfoques se dividen en tres grandes grupos, atendiendo al ámbito de estudio. Así, dentro de las investigaciones microeconómicas se incluyen los enfoques comunitarios, de redes y su vinculación con los estudios desde la teoría de redes y la teoría de recursos y capacidades y el capital intelectual dentro de los estudios empresariales de la dirección estratégica. En los análisis macroeconómicos se exponen dos grandes perspectivas, la institucional y la sinérgica. Y, por último, en los estudios mesoeconómicos se presentan las nuevas teorías de la innovación y los ecosistemas innovadores y el enfoque de clusters y distritos industriales.

### 1.1. Diferentes definiciones del capital social en las ciencias sociales

El capital social es un concepto incorporado a las ciencias sociales principalmente a partir de finales de los años 80 del siglo pasado, sobre todo en relación al análisis de los procesos sociales que favorecen el desarrollo económico.

El desarrollo del concepto de capital social y su actual influencia en la ciencia social se debe en gran medida a los trabajos de los sociólogos o politólogos Pierre Bourdieu (1972, 1984, 1986), Francis Fukuyama (1995, 1999, 2000, 2002) y, especialmente, de James Coleman (1987, 1988, 1990) y Robert Putnam (1993, 1995b, 2000). Estos autores aportan definiciones diferentes, pero de forma genérica comparten la identificación del capital social con un conjunto de normas y organizaciones sociales –verticales y horizontales– que facilitan la cooperación de los agentes en la persecución de un beneficio común y tienen un impacto en la eficacia y eficiencia de una comunidad.

Sin embargo, si no nos limitamos a la utilización explícita del término capital social sino a la referencia a algunos de los componentes que integran este concepto, nos podríamos remontar mucho más atrás en la literatura del pensamiento social e incluir aquellos autores que han estudiado la influencia de las relaciones entre individuos en el funcionamiento de la economía y la sociedad. En este sentido, los orígenes intelectuales del concepto de capital social podrían situarse ya en Aristóteles<sup>1</sup>, pues este filósofo menciona ya en sus escritos algunos componentes de lo que hoy denominamos capital social, como las virtudes éticas (amabilidad, sinceridad y reciprocidad).

Posteriormente, encontramos también referencias a elementos del capital social, siempre sin utilizar explícitamente este término, en pensadores como Montesquieu, Samuel Ricard o Adam Smith. Estos autores mencionan la importancia que poseen los valores morales para fomentar el comercio y cómo éste contribuye, a su vez, a que surjan dichos valores. Montesquieu argumenta que «el comercio... perfecciona y suaviza los modales bárbaros» (citado en Fukuyama, 1999). Ricard (1704) describe un juego iterativo en el que la reputación de honestidad es una ventaja<sup>2</sup>.

Adam Smith, en *The Theory of Moral Sentiments* (1759), concibe la actividad económica como parte integrante de la comunidad y viceversa, destacando la importancia de los valores morales en la economía. Para Smith no se puede diferenciar el comportamiento social del económico pues los individuos pertenecen a comunidades con unas instituciones políticas y económicas determinadas, y sus preferencias personales son interdependientes de la comunidad en la que se ubican, pudiendo variar estas preferencias en función del grado y forma de inserción del individuo en la comunidad.

También Alexis de Tocqueville en *La democracia en América* (1835)<sup>3</sup>, observa que la democracia estadounidense y su sistema de gobierno solo funcionan porque sus ciudadanos poseen la habilidad de formar asociaciones con fines civiles y políticos, que constituyen además “escuelas de democracia” que educan a la gente en hábitos de cooperación que luego se aplican en la vida pública.

La primera aparición explícita del término “capital social”, según Putnam (2000), no se encuentra hasta 1916 en los escritos del inspector público de escuelas rurales Lyda Judson Hanifan. Hanifan lo describe como aquellos componentes intangibles de gran importancia en la vida de las personas, como la buena voluntad, el compañerismo, la empatía y las relaciones sociales entre individuos y familias que conforman una unidad social, y lo utiliza para explicar el papel de la participación comunitaria en los resultados educativos y en la mejora de las condiciones de vida de toda la comunidad. Hanifan publicó también un libro en 1920 con un capítulo denominado “Capital Social”.

<sup>1</sup> En concreto, en los libros IV y V de la Ética Nicomáquea (citado en Castaño, 2005).

<sup>2</sup> Citado en Castaño (2005).

<sup>3</sup> Citado en Fukuyama (2000).

La noción de capital social no volvió a aparecer después de Hanifan hasta los años cincuenta cuando lo retoman los sociólogos Seely, Sim y Loosley (1956); y en los sesenta, se suman George C. Homans (1961), un sociólogo experto en comportamiento y en la teoría del intercambio, Jane Jacobs (1961), una experta en planificación urbana y el antropólogo Ulf Hannerz (1969), especialista en pobreza urbana.

De acuerdo con Jacobs (1961), las redes constituyen el capital social irremplazable de una ciudad y cuando las ciudades pierden ese capital, los ingresos que de él se derivan desaparecen hasta que se vuelva a acumular lentamente un nuevo capital social. Para Hannerz (1969) el capital social son los recursos que las amistades y conocidos se otorgan en forma de favores para poder combatir la pobreza<sup>4</sup>.

En cuanto a la ciencia económica, aunque generalmente muchos aspectos del capital social han estado siempre presentes, en mayor o en menor medida, en el análisis económico, fue Glenn C. Loury el primer economista que utilizó el término capital social. Loury (1977) introdujo por primera vez este concepto en su análisis sobre las desigualdades raciales en Estados Unidos para describir los recursos a los que accedían las comunidades étnicas a través de sus redes sociales y, ya en los años 80, en su estudio sobre la importancia de los contactos en los mercados de trabajo (1987).

Los sociólogos Bourdieu y Passeron<sup>5</sup> utilizaron primero un concepto muy relacionado: el capital cultural, para después referirse ya al capital social. Para Bourdieu (1984 y 1986) el capital social se acumula y transmite a través de instituciones como la familia o los "clubs", y es necesario introducirlo en el análisis de las sociedades para comprender el poder y la autoridad que de él obtienen las clases sociales más altas. Las clases dominantes disponen de un conjunto de recursos que no se limitan a su riqueza o bienes materiales y financieros sino que también incluyen las relaciones de influencia (capital social) y el saber hacer y el comportamiento apropiado (capital cultural) para poder mantener su status. Bourdieu define el capital social como "la suma de los recursos, reales o virtuales, que posee un individuo o un grupo por pertenecer a una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas" (Bourdieu y Wacquant, 1992: 119).

En 1973, otro sociólogo, Mark Granovetter, identifica el capital social con las redes sociales de lazos débiles. De acuerdo con su enfoque, los individuos actúan y toman decisiones teniendo en cuenta su contexto social, pues "sus acciones y decisiones se encuentran inmersas en sistemas concretos y dinámicos de relaciones sociales" (Granovetter, 1985: 487). Asimismo, reconoce que las relaciones personales y redes de conexiones generan confianza y desalientan de comportamientos oportunistas en la vida económica.

---

<sup>4</sup> Citado por Briggs (1998).

<sup>5</sup> Bourdieu (1972 y 1979) y Bourdieu y Passeron (1970).

Para Fukuyama (1995) la existencia de la sociedad civil presupone la del capital social, definido como las normas y valores que permiten la cooperación dentro de los grupos. En su libro *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, defiende que es el nivel de confianza de una sociedad el que condiciona su prosperidad, grado de desarrollo y su capacidad competitiva. Basándose en Coleman, Fukuyama utiliza la confianza como medida del capital social que es acumulado por una sociedad a través de sus normas de reciprocidad y de las cooperaciones exitosas en redes cívicas que sirven de ejemplo de buenas prácticas.

Pero son las definiciones de Coleman (1988) y Putnam (1993 y 1995b), el punto de partida de la mayor parte de las investigaciones actuales sobre el capital social que abarcan ya numerosos campos: acción colectiva, familia y comportamiento juvenil, delincuencia y violencia, democracia y calidad de gobierno, desarrollo económico, sistemas de innovación, desarrollo comunitario y pobreza, trabajo y organizaciones, capital humano y escolarización, salud física y psicológica o medio ambiente.

La definición más citada del capital social, aunque una de las más limitadas al ser en el nivel micro, es la de Putnam et al. (1993), quien lo define como un conjunto de asociaciones horizontales entre las personas, “redes de compromiso cívico”, junto con las normas asociadas a estas redes que tienen un impacto en la productividad de una comunidad. Para Putnam el capital social facilita la coordinación y cooperación para el beneficio común de los miembros que pertenecen a estas redes o asociaciones.

Una segunda definición de capital social más amplia, en un nivel mesoeconómico, fue introducida por Coleman en 1988, y consiste en “una variedad de diferentes entidades, con dos elementos en común: todos ellos conforman algún aspecto de la estructura social y facilitan la consecución de ciertas acciones entre agentes –ya sean agentes personales o corporativos– dentro de la estructura” (Coleman, 1988: 98)<sup>6</sup>.

Esta definición amplía el concepto de capital social de Putnam al incluir asociaciones verticales, además de las horizontales, y también el comportamiento dentro de y entre entidades, tales como las empresas. La función del capital social de Coleman es la “utilidad que tienen estos aspectos de la estructura social para los agentes económicos como recursos que pueden explotar para alcanzar sus intereses” (2000: 19). Sin embargo, esta definición funcional de Coleman ha sido ampliamente criticada por ser tautológica, pues solo se identifica el capital social cuando funciona, definiendo el factor origen por el factor efecto.

---

<sup>6</sup> Se le atribuye normalmente a Coleman (1988) la introducción del término *capital social* en la sociología moderna, si bien la definición de Etzioni (1988) de las “colectividades sociales” es parecida a ésta: “grandes unidades de toma de decisiones que proporcionan frecuentemente el contexto en el cual se efectúan las decisiones individuales”.

Una tercera definición del capital social, aún más general, es la propuesta por la Nueva Economía Institucional (NEI), que incorpora el nivel macro incluyendo el entorno social y político que da forma a la estructura social y permite el desarrollo de normas. Además de las relaciones horizontales y jerárquicas, informales y frecuentemente locales, incluidas en las dos primeras definiciones, este enfoque añade las relaciones y estructuras institucionales más formales, tales como el gobierno, el régimen político, la ley, el sistema judicial o las libertades civiles y políticas.

Dentro de este enfoque del neoinstitucionalismo destacan Douglas North (1990) y Mancur Olson (1982), que han estudiado el impacto de esta concepción más amplia del capital social sobre los resultados macroeconómicos. Según North y Olson las diferencias en renta per cápita entre países no pueden explicarse simplemente por la distribución per cápita de los recursos productivos (tierra y recursos naturales, capital humano y capital productivo, incluyendo la tecnología). Las instituciones y el capital social, junto con las políticas públicas, determinan también las ganancias que un país puede extraer de los otros tipos de capital.

Olson (1982) argumenta que los países de renta baja, incluso aquéllos que disponen de una gran cantidad de recursos naturales o físicos, no son capaces de obtener muchas veces grandes beneficios de las inversiones realizadas, la especialización o el comercio, pues se ven limitados por la carencia de instituciones que refuercen los contratos de forma imparcial y que aseguren los derechos de propiedad en el largo plazo, así como por políticas económicas mal dirigidas.

Siguiendo esta tesis más amplia, Pantoja (1999) incluye en su definición de capital social a la familia, las redes sociales, las asociaciones locales, las "redes de redes", las distintas formas de relación entre el Estado y la sociedad, el marco institucional formal (constitución, leyes, regulación, políticas), las normas sociales y los valores. Desde esta visión, el capital social abarca las organizaciones de cualquier tipo, las redes sociales, las normas y valores, el gobierno, el régimen político y el sistema judicial.

Además de estas tres definiciones expuestas de la más reducida a la más amplia, la literatura sobre capital social contiene muchas más propuestas, sin embargo éstas tres son las más conocidas y citadas y pueden englobar de forma genérica al resto. Asimismo, estas tres definiciones no tienen por qué considerarse excluyentes, sino que, de acuerdo con Serageldin y Grootaert (2000), pueden conformar diferentes manifestaciones del capital social presente en una sociedad. Las asociaciones horizontales y jerárquicas y las macro-instituciones coexisten con el fin de maximizar el impacto del capital social en los resultados económicos y sociales.

## 1.2. Análisis de las características y de las principales tipologías del capital social

Las diferentes definiciones del concepto de capital social han dado lugar también a un extenso debate sobre las propiedades que caracterizan el capital social. Las características del capital social más citadas y discutidas en la literatura académica se pueden dividir en seis grandes áreas:

1. Es un capital
2. Es un capital tanto individual como colectivo
3. Tiene dimensiones sociales y culturales
4. Presenta propiedades de los bienes públicos
5. Puede tener efectos negativos
6. Es un concepto multidimensional

### 1. *Es un capital*

La consideración del concepto de capital social como un capital es defendida por la mayor parte de los autores que lo han analizado, sin embargo no ha estado exenta de una gran crítica. Algunos economistas se oponen todavía al uso del término “capital” para referirse al capital social puesto que, desde la teoría neoclásica, el capital necesita de una inversión y su stock se debe poder acumular, condiciones que según sus detractores no cumple el capital social. Por ejemplo, Solow (2000) mantiene que el capital social no cumple la característica de ser acumulable a través de flujos de inversiones.

Para Arrow (2000), el capital es una propiedad que puede ser transferida de una persona a otra, de modo que ni el capital humano ni el social deberían ser considerados capitales pues son inalienables de una persona. Asimismo, las redes sociales se crean sin un fin económico y, por tanto, no existe un sacrificio deliberado en el presente con el objetivo de obtener un beneficio futuro.

Bowles y Gintis consideran que la palabra comunidad<sup>7</sup> es más apropiada que el término “capital” porque “recoge mejor los aspectos de buena gobernanza y lo que los grupos hacen y no lo que poseen” (2002: 422).

Sin embargo, para los defensores del uso del término capital social, sí puede ser considerado como capital pues en él se invierten recursos (dinero, tiempo, esfuerzo) con la expectativa de obtener ciertos beneficios en el futuro

<sup>7</sup> Por comunidad se refieren a un grupo que interactúa directamente y frecuentemente de forma diferente.

(Adler y Kwon, 2000; Grootaert, 2001; Grootaert y van Bastelaer, 2002; Krishna y Uphoff, 2002).

Coleman (1988) mantiene que el capital social no es inalienable sino apropiable como otros tipos de capital, pues una misma relación o red puede ser utilizada por una persona o por diferentes agentes para usos diversos.

Bourdieu (1985) defiende que el capital social tiene un valor que se puede materializar en dinero u otros bienes, pues las ventajas obtenidas por ocupar una determinada posición en una red pueden transformarse en ventajas económicas, políticas o de otro tipo. Si bien, se reconoce que el capital social puede presentar mayores dificultades de monetarización que el capital financiero (Anheier, Gerhards y Romo, 1995).

Para sus proponentes, el capital social puede acumularse y generar una corriente de beneficios en el futuro. El capital social es un bien acumulable que produce un flujo de beneficios de distinta naturaleza que pueden favorecer tanto a los grupos o sociedades como a los individuos y hogares (Grootaert y van Bastelaer, 2002). Por ejemplo, a través de la inversión en la creación de confianza o de redes, tanto los agentes individuales como los colectivos pueden aumentar su capital social y acceder a información valiosa o aumentar su capacidad de desarrollo.

Putnam et al. (1993) destacan también la necesidad de invertir en el capital social y la capacidad para poder ser acumulado. Es un capital en el que se invierte de forma consciente y se acumula pues pueden ser necesarias generaciones enteras para construir capital social y para que éste sea efectivo. Además, es más fácil destruir el capital social que reconstruirlo. Por tanto, como en el caso del capital físico o del capital humano, requiere un mantenimiento (Gant et al., 2002) que conlleva un coste.

Grootaert y van Bastelaer (2002) y Lin (2001) se suman a los defensores de su consideración como capital, y aunque reconocen que posee características distintas a las de los capitales tradicionales, consideran que también presenta rasgos comunes, sobre todo con el capital humano. Por ejemplo, de forma similar al capital humano, pero al contrario que el capital físico, el capital social no tiene una tasa de depreciación predecible. Se puede depreciar si no se usa, pero no tiene por qué depreciarse con su utilización, sino que por el contrario el capital social suele acumularse como resultado de su uso. Por tanto, para Grootaert y van Bastelaer el capital social puede considerarse al mismo tiempo un input y un output de la acción colectiva. Aunque el capital social puede no depreciarse, sí puede quedarse obsoleto debido a los cambios que tienen lugar en un contexto dinámico<sup>8</sup>, pues las diferentes fases en el proceso de desarrollo requieren de distintos tipos de capital social, pero es difícil también predecir el ritmo de sucesión de los cambios.

---

<sup>8</sup> Ver ejemplos en Sandefur y Laumann (1998), citado en Adler y Kwon (2000).

Por último, Adler y Kwon (2002) destacan el carácter complementario del capital social respecto del resto de capitales. Por ejemplo, los agentes pueden compensar un menor capital financiero o humano con las conexiones con otros agentes. El capital social puede complementar a los otros tipos de capitales: puede mejorar la eficiencia del capital financiero o físico al reducir los costes de transacción<sup>9</sup> o sumar el capital humano de diferentes actores en un esfuerzo conjunto de generación de conocimientos o innovación (Saxenian, 1994; Fountain, 1999; Greve, Benassi y Dag Sti, 2006).

En resumen, la defensa u oposición a su consideración como capital, un factor de producción o simplemente un recurso intangible, depende de la definición utilizada y del enfoque teórico en el que se enmarca la investigación. Desde la teoría neoclásica, el capital social no cumple todas las propiedades que debe tener un capital pero sí desde las nuevas teorías del capital.

Lo cierto es que el término del capital social se ha utilizado abundantemente en la literatura académica desde los años 80, incluyendo a sus detractores, y manejar otros términos podría conducir a una mayor confusión, sobre todo en este momento de la investigación sobre el capital social, en el que todavía no se ha llegado a un consenso absoluto sobre qué significa, qué elementos lo componen y qué papel juega en el desarrollo. Asimismo, dejar de utilizar el término capital social provocaría probablemente una pérdida de relevancia en su estudio desde la ciencia económica, lo cual representaría un retroceso en los análisis del desarrollo, pues continuarían excluyendo elementos sociales e institucionales fundamentales en los procesos de desarrollo.

## *2. Es un capital tanto individual como colectivo*

Un segundo debate importante ha sido si considerarlo un capital individual o colectivo. Para algunos autores como Coleman (1988) o Portes (1998), el capital social es propiedad de un solo individuo, aunque reconocen que la creación de capital social requiere de la interacción de al menos dos individuos, distinguiendo, por tanto, entre el proceso de creación del bien y su propiedad.

Por el contrario, Woolcock (2001) al igual que Putnam (1993), lo consideran un capital colectivo en vez de ser propiedad exclusiva de una única persona. Es una variable sociológica (que identifica a un grupo), más que una psicológica (individual) o política (institucional).

Sin embargo, la mayoría de los investigadores de capital social están de acuerdo en que el capital social está compuesto tanto por bienes individuales como colectivos, es decir, las relaciones sociales institucionalizadas con recursos

<sup>9</sup> Los costes de transacción son los costes en los que se incurre al realizar una transacción en el mercado en el marco de asimetrías de información e información incompleta e incluyen los costes de información, negociación y control. Este concepto fue introducido por Coase (1937), nominado por Arrow (1969) y desarrollado por Williamson (1981).

inmersos en ellas pueden explotarse o utilizarse de forma individual aunque estén compartidas por varios individuos y puede beneficiar tanto a las personas de forma individual como al colectivo.

### 3. Tiene dimensiones sociales y culturales

El capital social tiene dimensiones sociales y culturales. Para Putnam (1993), Fukuyama (1995) o Inglehart (1997) los valores, actitudes y normas compartidas por una sociedad, entre las que se encuentra la confianza, son componentes cognitivos culturales del capital social, pues son producto de la cultura y normas de comportamiento heredadas.

Mientras que las redes son componentes estructurales sociales del capital social. Calhoun (1988), Miller (1992), Falk y Kilpatrick (2000) resaltan esta dimensión al considerar el capital social como la acumulación de interacciones sociales de individuos en el nivel micro inmersas en el orden social en un nivel macro de la comunidad o sociedad.

Dos consecuencias importantes se extraen de la inclusión de dimensiones sociales y culturales en el capital social. Primero, el capital social está íntimamente ligado al contexto y presenta una fuerte persistencia o trayectoria dependiente (*path dependence*), debido precisamente a estos aspectos sociales y culturales de sus dimensiones. Segundo, al ser un concepto que introduce la importancia de ciertos factores sociales y culturales en el análisis económico, se considera que el enfoque del capital social ha servido como conexión clave entre la sociología y la economía política, incorporando el papel de las redes sociales y de los valores compartidos en el análisis económico de las instituciones y los costes de transacción.

### 4. Tiene propiedades de los bienes públicos

La literatura que reconoce al capital social como bien colectivo, defiende también que comparte algunas propiedades de los bienes públicos, lo cual conlleva implicaciones directas para la optimización de su nivel de producción. Como los bienes públicos, tiende a ser subproducido o mal distribuido si solo se crea a través de esfuerzos privados, debido a la incompleta internalización colectiva de las externalidades inherentes en su producción.

Además, al ser un bien colectivo está sujeto a los riesgos de la tragedia de los bienes comunes (*tragedy of the commons*). Mientras que la creación del capital social depende del esfuerzo e interés de al menos dos agentes, su disolución o deterioro solo necesita del incumplimiento por una de las partes.

Sin embargo, para Aldridge et al. (2002), que el capital social sea un bien público depende de si todos los miembros de una comunidad o una sociedad

tienen acceso al capital social o si solo lo tiene un grupo de personas que puede controlar el acceso de otras personas, en cuyo caso se debería considerar más un bien de un “club privado” que un bien público.

### *5. Puede tener efectos negativos*

El capital social no solo tiene efectos positivos, sino que, como el resto de capitales, también puede utilizarse de forma perniciosa y tener consecuencias negativas para un individuo o un grupo de personas.

Por ejemplo, ser miembro de una comunidad con un elevado nivel de cohesión conlleva un gran número de beneficios, pero también encierra costes que pueden superar a los beneficios. Las redes a las que pertenecen los individuos pueden constituir tanto una ventaja como una desventaja para sus integrantes, pues por un lado ejercen presión a los miembros de la comunidad (Wall et al., 1998), mientras que si se encuentran excluidos de esas redes se les impide el acceso a recursos clave (Morrow, 1999; Hunter, 2000; Szreter, 2000).

Las redes sociales y lazos comunitarios pueden generar también efectos negativos para otras comunidades o el conjunto de la sociedad (Rubio, 1997; Narayan y Shah, 1999). Mancur Olson (1982) argumenta que las asociaciones horizontales pueden dañar el desarrollo porque muchas de ellas actúan como grupos de interés con el objeto de obtener políticas preferenciales con los costes consiguientes para la sociedad. Si los objetivos económicos de un grupo de interés colisionan con los de otros grupos o con intereses desorganizados, el efecto general de las actividades de estos grupos puede perjudicar el funcionamiento económico.

De forma que las mismas características del capital social que resultan en beneficios productivos, pueden provocar también resultados negativos, tal y como sucede con otros capitales. Algunos de los efectos perversos del capital social sobre el bienestar son:

- Profundiza la desigualdad (Grootaert, 1997) al facilitar la acción de los grupos de interés que se encuentran en posiciones de mayor poder (Collier, 1998).
- Impide la igualdad de oportunidades en el mercado laboral (Portes, 1998).
- Actúa como barrera para la inclusión y la movilidad social, como clubs discriminatorios atendiendo a la etnia, sexo o clase social, y separando comunidades o grupos sociales del resto, por ejemplo, redes basadas en creencias religiosas (Aldridge et al., 2002).
- Restringe la libertad individual y la iniciativa empresarial (Portes y Landolt, 1996).

- Facilita los comportamientos criminales y la acción de mafias y organizaciones delictivas (Rubio, 1997).
- Genera asignaciones subóptimas de recursos (Stiglitz, 2000).

De manera que el capital social puede ser tanto beneficioso como perverso, puesto que los mismos mecanismos sociales que reducen los costes de transacción en los intercambios en el mercado pueden ocasionar efectos negativos (Carroll y Stanfield, 2003; Fine, 1999; Torpe, 2003). Pero según Aldridge et al. (2002), estos impactos negativos solo tienen lugar cuando los grupos utilizan o controlan el acceso al capital social para intereses privados muy restrictivos, en vez de para el bien colectivo.

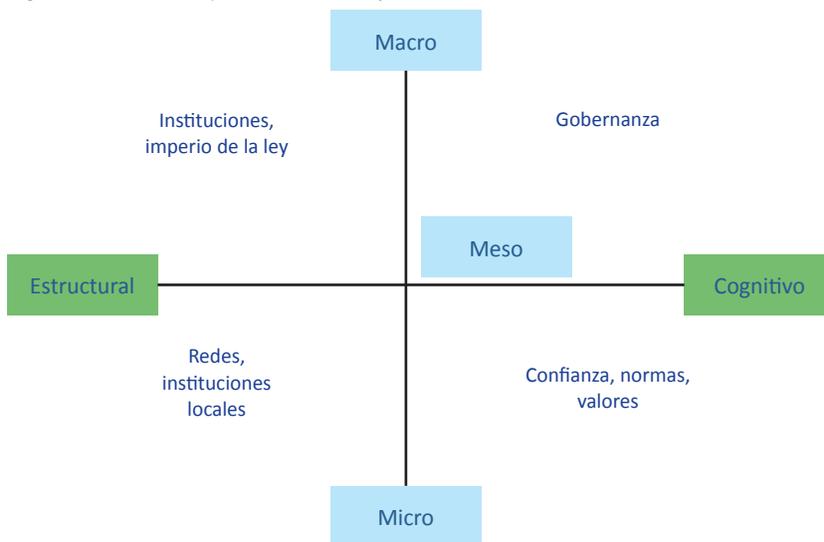
El reconocimiento de las posibles consecuencias negativas del capital social depende también de la definición adoptada. Para aquellos autores con una definición funcional más restrictiva del capital social, como Coleman (1990), los efectos negativos del capital social no se incluyen o están muy limitados pues en la misma definición solo se tienen en cuenta aquellos componentes que conducen a un mayor desarrollo y bienestar del grupo o comunidad. Lo mismo sucede en la definición de Szreter (2000), para quien el capital social está compuesto por aquel conjunto de relaciones sociales de confianza y respeto mutuo que minimizan los costes de transacción de la información, excluyendo, por tanto, el efecto negativo de un aumento en los costes de transacción de su definición de capital social.

### 6. Es un concepto multidimensional

Otra característica del capital social es su naturaleza multidimensional. El capital social suele categorizarse atendiendo a tres dimensiones clave: su ámbito (micro, meso y macro), sus formas (cognitivo o estructural) y una tercera basada en la distinción entre el capital social de unión o "que establece lazos" (*bonding*), capital social de aproximación o "que conecta" (*bridging*) y capital social de vinculación (*linking social capital*).

En cuanto a las dos formas diferentes del capital social, el capital social estructural y el cognitivo, para Uphoff (2000) la influencia del capital social en el desarrollo es resultado de las interacciones entre sus dos formas (ver Figura 1. 1). El capital social estructural facilita que se comparta la información, la acción colectiva y la toma de decisiones a través de roles asignados, redes sociales y otras estructuras sociales complementadas por reglas, procedimientos y precedentes. El capital social cognitivo predispone a las personas hacia estas actividades a través de normas, valores, confianza, actitudes y creencias compartidas.

Figura 1. 1: Formas y ámbitos del capital social.



Fuente: Grootaert y van Bastelaer (2002: 5).

Estas dos formas de capital social pueden ser o no complementarias (Grootaert y van Bastelaer, 2000). Por ejemplo, la cooperación entre vecinos puede basarse en un lazo cognitivo personal que no tiene porqué reflejarse en una disposición estructural formal. De forma similar, la existencia de una asociación comunitaria no tiene porqué implicar fuertes conexiones personales entre sus miembros, ya sea porque la participación en las actividades no es voluntaria o porque su existencia ha sobrevivido al factor cognitivo que condujo a su creación. Para que la interacción social se convierta en capital es necesaria “la persistencia de sus efectos” (Collier, 1998: 4), es decir, es la continuidad en las relaciones sociales, formales o informales, y en las normas y valores compartidos la que otorga la propiedad de capital a las dimensiones cognitivas y estructurales del capital social.

Los estudios más recientes añaden una tercera dimensión del capital social que diferencia entre el capital social de unión, el capital social de aproximación y el de vinculación (Gittel y Vidal, 1998; Lang y Hornburg, 1998<sup>10</sup>; Woolcock, 1998; Grootaert y van Bastelaer, 2000; Putnam, 2003; Groves et al., 2003; Coffé y Geys, 2006).

Al principio, la distinción más común se efectuaba solo entre el capital social afectivo y compacto construido por lazos de unión entre miembros de la

<sup>10</sup> Lang y Hornburg (1998) y Gittel y Vidal (1998) identifican solo dos dimensiones del capital social (*bonding* y *bridging*), sin embargo el concepto del capital social de vinculación (*linking*) está incorporado en su definición del capital social de aproximación (*bridging*).

familia, amigos cercanos y vecinos (*bonding social capital*) y otro más difuso y extensivo que más que unir, aproxima o “tiende puentes” entre amigos distantes, socios y colegas (*bridging social capital*). Putnam define el capital social de unión como aquellos “lazos orientados al interior que promueven la solidaridad y fortalecen el sentimiento de pertenencia e identidad en grupos homogéneos” y el capital social de aproximación como “conexiones orientadas al exterior que unen a personas de diferentes ámbitos sociales” (2000: 22). El capital social de aproximación o “que tiende puentes” está basado en redes horizontales de vínculos entre personas con diferentes características. Está formado por los lazos débiles que conectan a las personas en las asociaciones horizontales, por ejemplo la solidaridad entre grupos, que pueden ser muy efectivos para acceder a recursos importantes para el progreso de una persona, grupo o comunidad.

Mientras que otros autores (Fox, 1996; Heller, 1996) añaden un tercer tipo de capital social: el capital social de vinculación (*linking social capital*). Esta dimensión vertical otorga a una persona o un grupo la capacidad de aprovechar recursos, ideas e información de instituciones formales más allá de su grupo próximo y, por tanto, es una función clave del capital social. Por ejemplo, la pobreza es, en gran medida, una función de la exclusión y la falta de poder. De manera que una tarea crucial en la erradicación de la pobreza es reducir la exclusión y aislamiento social de los pobres. Un componente principal de esta estrategia consiste en forjar alianzas con instituciones o grupos de personas en posiciones de poder, un proceso que Hirschman (1968) denomina “reforma furtiva”.

El estudio de cada uno de estos tres tipos de capital social o diferentes combinaciones de los tres tipos –de unión, de aproximación o de vinculación– dan origen a la gran variedad de resultados que observamos en los estudios empíricos sobre capital social e incorporan un componente dinámico en el cual las combinaciones óptimas para el desarrollo cambian en el tiempo. No hay un patrón específico de las formas o tipos de capital social que son más beneficiosos que otros, sino que depende del contexto, el tipo de subdesarrollo o déficit, las necesidades, etc.

Por ello, si se utiliza esta tipología en el estudio del capital social, comprender el contexto de cada comunidad, región o país es clave para elegir la mezcla correcta de tipos de capital social. Por ejemplo, aquellas regiones con menor capital social pueden necesitar comenzar por un mayor capital social que une, mientras que las regiones más avanzadas y con un nivel suficiente de capital social de unión y de aproximación necesitarán desarrollar más el capital social de vinculación (Parissaki y Humphreys, 2005).

Por último, algunos autores<sup>11</sup> añaden otra tipología, distinguiendo entre “capital social gubernamental” y “capital social civil”. El capital social gubernamental incluye aquellas instituciones públicas, como la capacidad de

---

<sup>11</sup> Ver Collier (1998) y Knack (1999).

proteger los contratos, el “imperio de la ley” o el grado de extensión de las libertades civiles, que influyen en la capacidad de las personas de cooperar para el beneficio mutuo. El capital social civil comprende los valores comunes, las normas y redes informales y el asociacionismo y afecta la capacidad de los individuos de trabajar juntos para alcanzar objetivos comunes (Knack, 1999: 1).

### **1.3. Análisis de las perspectivas del capital social y de su impacto en la economía y la sociedad**

Según el ámbito de análisis, se pueden diferenciar varias perspectivas sobre el capital social. En este apartado se analizan aquellos enfoques relacionados directamente con el papel del capital social en relación al desarrollo. Estos diversos enfoques se han agrupado en tres grandes subepígrafes, dependiendo de si el ámbito de análisis es micro, macro o meso. Y se incluyen tanto aquellas teorías procedentes de la economía o la sociología y centradas en el capital social y el desarrollo económico, como los estudios empresariales en torno a la innovación y las ventajas competitivas de determinadas estructuras empresariales basadas en el capital social.

#### **1.3.1. Análisis microeconómicos del capital social**

Dentro de los enfoques en el nivel micro se encuentran por un lado estudios sobre el capital social en pequeños grupos o comunidades y, por otro, los estudios de la perspectiva de redes, principalmente desde la sociología, que identifican el capital social con las propias redes sociales de los individuos y los recursos obtenidos a través de éstas. En tercer lugar, se hallan los estudios centrados en analizar soluciones cooperativas basadas en la confianza y la reputación desde la teoría de juegos, muy relacionados con el enfoque de redes y la economía institucionalista. Y, por último, se incluyen los estudios empresariales recientes sobre las ventajas competitivas de las empresas obtenidas a través de recursos intangibles como el capital social o el capital intelectual.

##### *1.3.1.1. Enfoque comunitario*

La perspectiva del enfoque comunitario identifica el capital social con organizaciones locales como clubes, asociaciones y grupos cívicos. Los estudios desde este enfoque comunitario se centran en la cantidad y densidad de estos grupos en una determinada comunidad y consideran que el capital social siempre tiene efectos positivos en el bienestar de la comunidad.

Muchas de estas investigaciones se han dirigido al análisis de la pobreza, destacando el apoyo decisivo que desempeñan los lazos sociales para que las personas con menor renta per cápita puedan hacer frente al riesgo y la vulnerabilidad (Woolcock y Narayan, 2000; Narayan et al., 2000).

Algunos autores han criticado este enfoque del capital social alegando que sitúa el peso principal del desarrollo en la sociedad civil, restándole responsabilidad al Estado. Para Harriss (2002), estos estudios del capital social en el nivel micro, realizados mayoritariamente desde el Banco Mundial, son un instrumento para la despolitización del desarrollo, a veces usado conscientemente con este fin, a veces con otros fines, pero que conducen igualmente a restar o ignorar la importancia de la política en el desarrollo. Fine (2001), en una crítica aún más categórica, considera que el concepto del capital social desde este enfoque no cuestiona las reglas del juego predominantes y apoya el papel del mercado como eje rector de la sociedad.

Sin embargo, el enfoque comunitario no parte de que la existencia de capital social sea la única condición ni la más importante para el desarrollo económico, sino que como en todo proceso de desarrollo se necesita una apropiada combinación de políticas, recursos y capitales ajustada a cada territorio y situación, tanto local como global. El capital social es uno más en este conjunto de factores que conducen al desarrollo.

Este enfoque ha sido criticado también por omitir en sus estudios la importancia del capital social en el nivel macro. Aunque el enfoque comunitario no considera que todos los tipos de capital social contribuyan en el mismo sentido o con igual intensidad, es cierto que los estudios realizados desde este enfoque se concentran en algunos componentes del capital social, normalmente el capital social de unión, y siempre en el nivel interno a la comunidad, lo cual excluye dimensiones importantes del papel del capital social que deben estar presentes en un análisis macroeconómico del desarrollo.

Por ejemplo, el estudio de Narayan y Nyamwaya (1996) registró en las zonas rurales de Kenia más de 200.000 grupos comunitarios activos. Estas comunidades contaban con capital social de unión, pero la mayoría carecía de contactos con recursos externos que les ayudaran a superar la trampa de la pobreza, es decir, carecían del suficiente capital social de aproximación y de vinculación como para mejorar su acceso a recursos necesarios en su proceso de desarrollo.

Una situación similar se observa en los estudios realizados sobre las comunidades indígenas de muchos países latinoamericanos, que muestran que éstas se caracterizan por un alto grado de solidaridad, sin embargo siguen siendo víctimas de una importante exclusión económica pues carecen de los recursos y el poder necesarios para cambiar las reglas del juego a su favor (Narayan, 1999).

A pesar de las críticas, este enfoque es útil desde el punto de vista de que reconoce el papel que juegan los grupos de solidaridad y cooperación en la supervivencia de determinadas comunidades con bajos niveles de desarrollo o de grupos sociales excluidos. Sin embargo, resulta insuficiente para el estudio del desarrollo de una comunidad, región o país.

### 1.3.1.2. Enfoque de redes

El enfoque de redes se centra en las relaciones sociales entre los individuos y los recursos a los que acceden a través de ellas, descartando del análisis tanto las normas y valores como los aspectos macro del marco institucional. Desde esta teoría relacional o de redes, las normas y valores o el marco institucional no son parte integrante del capital social sino fuentes o facilitadores de las redes, esto es, la existencia de confianza, solidaridad o reciprocidad en una sociedad y ciertas normas formales simplemente propician la creación de relaciones.

El elemento clave para esta perspectiva es que los individuos invierten en relaciones sociales y acceden a los recursos inmersos en ellas para generar un beneficio (Lin, 1999). Sin embargo, reconocen que los beneficios del capital social no son solo individuales, sino que la agregación de estos beneficios individuales también beneficia a la comunidad. Por tanto, desde este enfoque, el capital social es similar al capital humano, en el sentido que las personas realizan inversiones en sus relaciones con otros esperando un beneficio futuro en el nivel individual, pero dando lugar a externalidades positivas para el conjunto de la comunidad.

Los principales estudios del enfoque de redes han sido realizados desde la sociología<sup>12</sup>. La perspectiva de redes del capital social, al contrario que la comunitaria, sí reconoce la existencia de distintos tipos o niveles de capital social y la importancia que tienen tanto las asociaciones verticales como aquellas horizontales y las relaciones no solo internas a las organizaciones sino también entre entidades organizacionales. Como hemos visto, los lazos horizontales o intracomunitarios son el capital social de unión y aquellos verticales o intercomunitarios, el capital social de aproximación.

Desde el análisis de Granovetter (1973) sobre la fortaleza de los lazos débiles, este enfoque reconoce que el capital social de unión otorga a la familia y la comunidad un sentido de identidad y un objetivo común (Astone et al., 1999). Sin embargo, si una comunidad no dispone de cierto nivel de lazos intercomunitarios, los lazos horizontales fuertes pueden servir para la satisfacción de intereses sectarios o personales.

El enfoque de redes plantea, por tanto, que las comunidades se caracterizan por disponer de dos dimensiones del capital social (lazos intracomunitarios y redes intercomunitarias) y que las distintas combinaciones de estas dos dimensiones dan lugar a una gran variedad de resultados, tal y como se muestra en la Tabla 1. 1.

<sup>12</sup> Estudios como los de Granovetter (1973); Lin, Ensel y Vaughn (1981); Campbell, Marsden y Hurlbert (1986); Lin y Dumin (1986); Flap y De Graaf (1986); De Graaf y Flap (1988); Marsden y Hurlbert (1988); Sprengers, Tazelaar y Flap (1988); Lin y Bian (1991); Boxman et al. (1991); Burt (1992, 1997 y 1998); Portes y Sensenbrenner (1993); Portes (1995, 1997 y 1998); Volker y Flap (1996); Massey y Espinosa (1997); Massey (1998); Fauchamps y Minten (1999); Beugelsdijk y Smulders (2003); Vega (2003); Growiec y Growiec (2009a); o Levy y Fukuyama (2010) analizan el capital social desde esta perspectiva de redes.

Tabla 1. 1: Dimensiones del capital social en el nivel comunitario.

Redes intercomunitarias (capital social de aproximación)	Lazos intracomunitarios (capital social de unión)	
	Bajo	Alto
Bajo	Personas en situación de exclusión	Personas que viven en la pobreza
Alto	Emigración reciente rural-urbana	Miembros de programas micro-créditos

Fuente: Woolcock y Narayan (2000).

Esta perspectiva ha estudiado la relación entre estos dos tipos de capital social y las distintas etapas en el desarrollo. En la medida en que, con el tiempo, cambia el desarrollo de una comunidad, también varía el cálculo de los costes y beneficios asociados con las combinaciones óptimas de capital social de unión y de aproximación o conexión. El nivel óptimo de las distintas combinaciones de capital social varía con el contexto y el nivel de desarrollo.

Cuando las ganancias económicas para un grupo, dependientes en parte de una gran cantidad de capital social de unión, alcanzan un límite, muchos de sus miembros se deshacen de sus lazos comunitarios más inmediatos y buscan redes más diversificadas en las que el capital social de aproximación sea más abundante y las oportunidades económicas, más prometedoras.

En este sentido, Granovetter (1995) defiende que el desarrollo económico se produce a través de los beneficios que obtienen los integrantes de una comunidad reducida por formar parte de ella, pero al mismo tiempo deben poder ir adquiriendo las capacidades y recursos para participar en redes más amplias que superen las fronteras de sus comunidades y con ello, poco a poco, unirse a la mayoría económica.

Las sociedades caracterizadas por una elevada densidad e importancia de los lazos familiares con respecto a otros lazos más distantes y con un bajo nivel de confianza general en la sociedad pueden quedar atrapadas en un equilibrio con un nivel bajo de capital social de aproximación donde se impide la creación de lazos sociales con actores no semejantes (Growiec y Growiec, 2009b). Esta trampa impide el crecimiento económico al imponer costes de transacción más elevados, reducir los flujos de información o impedir la cooperación y la innovación (Knack y Keefer, 1997; Zak y Knack, 2001; Inglehart y Baker, 2000; Florida, 2002; Klapwijk y Van Lange, 2009). Los empresarios pobres, por ejemplo, que, para obtener créditos, seguros y apoyo, dependen, en un inicio, de sus vecinos y amigos más cercanos, requieren conforme crece su negocio de acceso a mercados de productos y factores más amplios (Woolcock y Narayan, 2000).

Desde la perspectiva de redes se han realizado numerosas investigaciones empíricas sobre el desarrollo de comunidades en países en desarrollo. Como ejemplo, Kozel y Parker (2000) en su análisis de comunidades pobres en zonas rurales del norte de la India, encuentran que los grupos sociales comunitarios cumplen funciones vitales de protección, solidaridad y control del riesgo para sus miembros. Pero, los individuos que no son tan pobres utilizan redes más extensas para poder obtener ventajas estratégicas.

Barr (1998) obtiene resultados similares en su trabajo sobre la relación entre la estructura de las redes de negocio y el rendimiento empresarial en África. Los empresarios que operan en pequeñas compañías locales en industrias tradicionales constituyen redes de solidaridad, cuyo objetivo es intercambiar información personal respecto de la conducta y reputación de los miembros. La función principal de estas redes es reducir el riesgo y la incertidumbre. En contraposición a estas pequeñas empresas y sus redes más cercanas, las empresas más grandes se relacionan en grandes redes innovadoras que comparten conocimiento sobre tecnología y mercados globales.

El reto que plantea la visión de redes en cuanto al capital social es identificar aquellas condiciones en las cuales el capital social de unión es beneficioso y aprovechar estos aspectos positivos de los lazos fuertes y cercanos de grupos pequeños, característico de las comunidades más pobres, pero al mismo tiempo, ir construyendo un capital social *bridging*, de manera que estos grupos horizontales puedan acceder a las instituciones formales a través de redes verticales más extensas (Woolcok y Narayan, 2000).

Por último, este enfoque de redes tiene dos limitaciones importantes. La primera es que no incluye en el capital social las instituciones, ni su capacidad de influir y ser influidas por las comunidades locales, ni el enorme potencial que tienen las relaciones positivas entre el Estado y la sociedad.

Y la segunda es que se centra excesivamente en los beneficios individuales del capital social. Por ello, los defensores de esta perspectiva son escépticos ante los argumentos que sostienen que el capital social puede o debe medirse en conglomerados sociales muy grandes, como regiones o naciones (Portes, 1998), y sus estudios empíricos se centran normalmente en individuos o pequeñas comunidades.

### 1.3.1.3. Teoría de juegos

Relacionada con el enfoque anterior y con algunas áreas de la economía institucionalista, la teoría de juegos ha realizado una importante aportación al análisis del capital social a través de los estudios microeconómicos sobre la cooperación y el papel de las relaciones sociales y la confianza. Autores como Kreps y Wilson (1982), Fudenberg y Maskin (1986), Abreu (1988), Kandori (1992), Ellison (1994), Kranton (1996), Axelrod (1997), Kranton y Minehart (2002), Annen (2003), Routledge y von Amsberg (2003) o Riedl y Winden (2004)

han investigado el papel de las redes sociales, la reputación y la confianza en la generación de conductas cooperativas en un contexto de interacciones regulares entre individuos que buscan maximizar sus objetivos individuales.

En el conocido juego del dilema del prisionero en el cual solo hay dos agentes que juegan una única partida (Axelrod, 1984), el resultado es que los individuos confiesan incriminando a la otra parte, aunque la solución con mejor resultado para los dos sería no confesar. Sin embargo, en los juegos iterativos entre dos agentes, cuando las expectativas de beneficios por cooperar tienen un valor superior a las de no cooperar, la mejor estrategia es la cooperación. En las relaciones sociales que se establecen de manera continuada en el tiempo dentro de un grupo o red, los agentes cooperan y confían en que los demás también lo hagan, debido a que los resultados positivos de establecer y mantener una reputación de cooperación son superiores a los de no cooperar y ser castigado por ello en el futuro.

Los experimentos sobre juegos de confianza repetidos en los que los jugadores pueden intercambiar dinero obtienen recompensas superiores cuando los jugadores establecen un hábito de confianza y cooperación mutua. El ejemplo típico son 2 jugadores que inician el juego con 10 dólares cada uno. El primer jugador debe decidir cuánto de sus \$10 quiere conceder al jugador 2, sabiendo que la cantidad transferida se triplica. Una vez que el jugador 2 ha recibido esa cantidad triplicada, debe decidir cuánto retornar al jugador 1 y así, sucesivamente. En términos de los pagos el juego de confianza tiene una estructura similar al dilema del prisionero, ya que la recompensa por la cooperación mutua es mayor que la otorgada por la deserción mutua.

La “tragedia de los comunes” (Harding, 1968) es también un ejemplo de dilema del prisionero, pero en el que están involucrados muchos agentes en vez de solo dos y analiza el futuro al que parece estar condenado cualquier recurso de propiedad compartida. En el ejemplo clásico, cada vecino de una comunidad campesina prefiere alimentar a su ganado en pastos comunales que en otros propios de peor calidad; pero si el número de vecinos que satisface esta preferencia supera cierto límite, los pastos comunitarios son consumidos. Para que algún vecino se beneficie de los pastos comunes, otros deben pagar el coste de renunciar, o cada uno debe renunciar en parte. Pero en la “tragedia de los comunes” la mejor estrategia individual para cada familia, hagan lo que hagan los demás, es no ser cuidadosa con la explotación del recurso. El resultado de ello será para todos peor que si todos cuidaran su uso y no lo sobreexplotaran.

Las dos soluciones clásicas propuestas para evitar este equilibrio y controlar el acceso de las familias al recurso compartido son la privatización o la intervención del Estado. La primera consiste en convertir el bien común en privado, asignando a cada familia el uso exclusivo de una parte, y la segunda en establecer leyes que regulen el uso y cuidado del bien común, organizando un sistema de vigilancia para imponer su cumplimiento y castigar las infracciones.

Sin embargo, desde la economía neoinstitucional, Elinor Ostrom (1990) ha mostrado que estas dos soluciones no son las únicas ni las más frecuentes en la historia de “los comunes”, sino que las sociedades han ido desarrollando diversas instituciones informales y prácticas comunitarias que han permitido preservar estos recursos compartidos. Es decir, las comunidades utilizan su capital social para desarrollar sofisticados mecanismos internos de decisión y cumplimiento de reglas que les permitan manejar los conflictos de interés y obtener resultados positivos para el bien común, superiores a los obtenidos a través de una privatización del bien colectivo.

Por último, los modelos de juegos más recientes también han probado que la solución óptima preferida puede ser la cooperativa, no solo en un juego de interacciones que perduran en el tiempo y se repiten, sino también en relaciones aisladas o en las que los agentes desconocen si volverán a interactuar en el futuro. Esta preferencia por la cooperación se debe a que los valores culturales y las normas sociales aprendidas y compartidas hacen que los individuos otorguen normalmente una valoración positiva a la cooperación y a la reciprocidad (ver ejemplos en Flap y Völker (eds.), 2004). Es decir, la educación recibida en valores hace que las personas se decanten por estrategias de cooperación, incluso cuando desconocen si volverán a interactuar en el futuro con esas mismas personas.

#### *1.3.1.4. Teoría de recursos y capacidades y enfoque del capital intelectual*

Desde el nivel microeconómico y en el ámbito empresarial se han realizado diferentes estudios teóricos y empíricos sobre el papel del capital social o de algunos de sus componentes en las ventajas competitivas de las empresas, a través de un mayor acceso a recursos y capacidades estratégicas.

Entre otros, la literatura empresarial ha analizado el papel del capital social en aspectos como:

- La transferencia de recursos entre unidades y el aumento en la innovación en productos (Gabbay y Zuckerman, 1998; Hansen, 1998; Tsai y Ghoshal, 1998).
- El papel que desempeñan las normas y valores sociales en las transacciones<sup>13</sup>.
- El acceso a información estratégica y el aprendizaje inter-empresarial a través de las redes (Kraatz, 1998; Koka y Prescott, 2002).
- El fortalecimiento de las relaciones con los proveedores (Dore, 1983; Baker, 1990; Helper, 1990; Uzzi, 1997; Galán y Castro, 2004).

<sup>13</sup> Entre otros, ver Arnott y Stiglitz (1991); Berg, Dickaut y McCabe (1995); Fehr, Gächter y Kirchsteiger (1997); Frey (1997); Bowles y Gintis (1998); Fehr y Gächter (2000); Gui (2000) o Sugden (2000).

- La creación de capital intelectual como recurso estratégico para las empresas (Edvinsson y Malone, 1997; Nahapiet y Ghoshal, 1998).
- El desarrollo de las redes productivas regionales o locales a través de un tejido empresarial mayor y mejor conectado (Romo y Schwartz, 1995; Landry et al., 2002; Caravaca et al., 2003; Galán et al., 2007).
- La internacionalización de las pequeñas empresas (Hessels, 2008).
- El incremento de la efectividad en el trabajo compartido entre equipos dentro de una empresa (ver, por ejemplo, Rosenthal, 1997).
- La reducción de las tasas de rotación del personal y de mortalidad empresarial (Krackhardt y Hanson, 1993; Pennings, Lee y van Witteloostuijn, 1998).
- El fomento del emprendimiento y la creación de empresas (Chung y Gibbons, 1997; Walker, Kogut y Shan, 1997; O'Connor y Sauer, 2006).

De forma general para estos autores, el capital social constituye un input en los procesos productivos. Su efecto en las capacidades productivas de las empresas puede por tanto ser modelada de una manera similar a otros factores que reducen costes de producción o de transacción, como la proximidad espacial o las nuevas tecnologías de la comunicación. Como expresa Gui (2000), los recursos relacionales pueden contribuir a los resultados empresariales tanto como una nueva maquinaria o una nave industrial.

Dentro de toda esta literatura sobre las organizaciones relacionada con el capital social destaca el enfoque sobre el capital intelectual<sup>14</sup> en el seno de la dirección estratégica. El desarrollo del concepto de capital intelectual se debe originariamente a los trabajos empíricos de Edvinsson y Sullivan (1996), Kaplan y Norton (1996) y Sveiby (1997), quienes comenzaron desarrollando modelos para la gestión de los recursos intangibles en grandes empresas.

Aunque no hay una única definición del capital intelectual, la definición más generalizada sería: todos los activos intangibles (habilidades, conocimiento, relaciones, motivación, cultura organizativa y capacidades) poseídos por la organización que añaden valor a la empresa. Según Haanes y Fjeldstad (2000) estos activos intangibles son los medios a través de los cuales las empresas utilizan sus recursos de forma característica para competir.

El capital intelectual se basa en un nuevo modelo de dirección empresarial que surge a partir del reconocimiento de la creciente importancia del conocimiento como recurso clave para generar valor en las economías, la intensificación de la

---

<sup>14</sup> Ver Petty y Guthrie (2000) para una revisión de la literatura sobre el capital intelectual.

velocidad a la que se producen los cambios, la revolución tecnológica y la creciente complejidad de los problemas empresariales (Román y Rodríguez, 2006).

Este nuevo modelo, que algunos denominan “modelo estratégico-social” (Rajan y Zingales, 2000; Zingales, 2000; Bueno, 2002), resalta el papel fundamental del capital intelectual en la creación de valor. Y considera que la dirección estratégica de la empresa se apoya, no solo en contratos formales, explícitos y pretendidamente completos con los agentes del mercado, sino en contratos relacionales o implícitos, muchas veces informales, basados en la confianza (Zingales, 2000).

El enfoque del capital intelectual reconoce que en la sociedad del conocimiento las empresas desarrollan sus ventajas competitivas no solo sobre la base de su capital intelectual interno, sino también del capital intelectual de otras empresas e instituciones. Es decir, las empresas utilizan su capital social, denominado normalmente en este enfoque como “capital relacional” o “capital cliente”, para acceder al capital intelectual de otras organizaciones.

A medida que el enfoque del capital intelectual se ha ido desarrollando, le ha ido otorgando más relevancia al capital social e incorporando progresivamente más dimensiones del mismo, pudiéndose dividir este avance, de acuerdo con Bueno, Salvador y Rodríguez (2004), en cuatro etapas:

1. En el modelo Skandia (Edvinsson y Malone, 1997), el capital estructural integraba el capital organizativo y el capital cliente o relaciones existentes con los consumidores. Este planteamiento excluye, por tanto, todas aquellas relaciones externas de la empresa que no sean con clientes.

Unos años más tarde, Edvinsson (2002) avanza un poco en la integración del capital social, clasificando la riqueza de una organización en dos grandes clases de capital: el físico, que incluye el natural y el construido, y el intelectual, que comprende el capital humano y el estructural, dentro del cual inserta el capital social. Sin embargo, a pesar de los avances realizados por Edvinsson y su equipo desde principios de los 90, su modelo solo reconoce una mínima parte del capital social de una empresa.

2. En el modelo Intelect (Bueno, 1998) se incluyen ya todas las relaciones que la empresa mantiene con el exterior. Si bien la mayoría de los indicadores siguen recogiendo solo las relaciones con los clientes, se suman otros como la reputación corporativa, las alianzas estratégicas o las relaciones con los proveedores y otros agentes.

3. El modelo KMCI (2001) recoge las aportaciones de Nahapiet y Ghoshal (1998), Lesser (2000) y McElroy (2001) que amplían el capital relacional o lo sustituyen ya por el concepto de capital social. El modelo KMCI subdivide, asimismo, el capital social en capital intrasocial, intersocial y de innovación social.

Según McElroy (2001), el fallo más relevante en los modelos anteriores de capital intelectual había sido no tener en cuenta el “capital de innovación social” (CIS). El CIS hace referencia a la forma colectiva en la que los sistemas sociales, como pueden ser las empresas, organizan y llevan a cabo, la producción e integración de nuevo conocimiento. Para este autor, el CIS es un antecedente necesario para producir todas las formas de capital intelectual, incluyendo la propiedad intelectual.

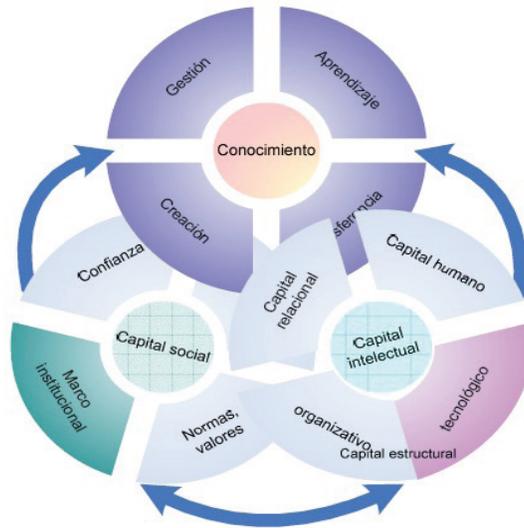
En sentido similar, Warren (1999) señala que la clave de la ventaja competitiva en el futuro estará en la capacidad de crear una arquitectura social, es decir, capital social capaz de generar capital intelectual, pues la permanencia en el mundo empresarial se fundamenta en una corriente continua de innovaciones, patentes, ideas y percepciones nuevas, bases de ventajas competitivas. Solo el CIS puede ofrecer ese tipo de valor porque la innovación es un proceso social.

4. Por último, se encuentra el modelo de dirección estratégica de competencias de Bueno (1998, 2002, 2004), parecido al de McElroy, que descompone el capital intelectual en tres elementos: capital humano, capital estructural (integrado por el capital organizativo y el tecnológico) y el capital relacional, que se subdivide, a su vez, en capital negocio, referido a la reputación corporativa, y capital social. Finalmente, el capital social puede dividirse en capital de integración social y capital de innovación social.

Se observa, por tanto, que el concepto de capital social ha ido adquiriendo mayor peso en la modelización del capital intelectual. Sin embargo, resta todavía avanzar un poco más. El capital social no puede ser considerado simplemente un pequeño componente del capital intelectual o un factor que influye en el desempeño organizacional por conducir a la creación de capital intelectual, tal y como defendían la mayoría de autores de este enfoque en un principio. Sino que, como argumentan Nahapiet y Ghoshal (1998), los dos son capitales importantes para el desarrollo empresarial cuya relación es de retroalimentación. Las empresas necesitan cooperar cada vez más frecuentemente con empresas competidoras con el fin de obtener los recursos y capacidades necesarios para explotar nuevas oportunidades (Viedma, 2004).

Según Román y Rodríguez (2006) es la conjunción del capital intelectual y del social lo que provoca la generación e incorporación de nuevos conocimientos e innovaciones que servirán para mejorar el posicionamiento de la empresa en el mercado a través de esta generación de valor y de ventajas competitivas sostenibles, como se muestra en la Figura 1. 2.

Figura 1. 2: Interrelación entre el capital social y el intelectual.



Fuente: Román y Rodríguez (2006).

En definitiva, esta nueva perspectiva le otorga al capital social una importancia mucho mayor en la generación de conocimiento, valor y ventajas competitivas sostenibles que la que le otorgaban los modelos iniciales de capital intelectual. El capital social no puede ser considerado simplemente una fuente del capital intelectual a través de su influencia en el capital relacional, sino que los dos capitales comparten determinados componentes y, unidos, pueden dar lugar a la creación de conocimiento y valor (Román y Rodríguez, 2006). Las redes interorganizativas e intraorganizativas basadas en la confianza y las culturas organizativas de los diferentes departamentos u organizaciones, y apoyadas en sus respectivos capitales tecnológicos, facilitan los procesos de creación, transferencia, aprendizaje o gestión de nuevos conocimientos en las empresas.

### 1.3.2. Análisis macroeconómicos del capital social

En el nivel macroeconómico, los estudios del capital social y sus efectos son numerosos, constituyendo el cuerpo central de la literatura sobre capital social, sobre todo desde la investigación económica. Cada vez hay más artículos académicos sobre la relación entre la estructura social e institucional de la economía, los resultados económicos y los procesos de desarrollo, como veremos en este apartado.

Estos estudios tratan de demostrar que los aspectos y factores sociales e institucionales, como los sistemas políticos, los derechos legales de los individuos o las distintas formas de capital social entre los grupos, afectan de forma significativa la capacidad de una sociedad para generar innovación, bienestar

y crecimiento (Duranton, Rodríguez-Pose y Sandall, 2008). La incorporación de factores sociales, culturales e institucionales a los estudios macroeconómicos del desarrollo es precisamente uno de los principales beneficios a destacar de la literatura económica sobre capital social.

Dentro de la amplia literatura macroeconómica del capital social podemos distinguir principalmente entre dos grandes enfoques o perspectivas: la institucional y la sinérgica.

### *1.3.2.1. Enfoque institucional*

El enfoque institucional subraya que la vitalidad de las redes comunitarias y la sociedad civil son, en gran medida, resultado de su contexto político, legal e institucional.

Según Woolcok y Narayan (2000) mientras que los enfoques comunitarios y de redes consideran al capital social como una variable independiente que puede dar lugar a diferentes resultados, buenos o malos, la visión institucional lo considera como una variable dependiente. Para los autores institucionalistas, la capacidad de los grupos sociales de movilizarse por intereses colectivos depende de la calidad de las instituciones formales en las cuales están insertos (North, 1990). También el funcionamiento de los Estados y las empresas depende de su propia coherencia interna, su credibilidad y competencia, así como de su transparencia y responsabilidad ante la sociedad civil.

La investigación desde este enfoque presenta dos variantes complementarias. La primera variante<sup>15</sup> comprende estudios de caso que muestran que las redes de empresas y comunidades surgen y se desarrollan a medida que los gobiernos pierden protagonismo. Sin embargo, como muestra Skocpol (1995), lo normal es que suceda justamente lo contrario, la sociedad civil crece y se fortalece cuando el Estado la apoya de forma activa.

La segunda variante, equipara el capital social con la calidad de las instituciones políticas, legales y económicas de una sociedad. Algunas instituciones reducen los costes de transacción, resultando en un aumento de la productividad y la innovación, mientras que otras instituciones pueden entorpecer los flujos de información, elevando los costes de transacción y obstaculizando la actividad empresarial<sup>16</sup>.

Utilizando diversos índices de calidad institucional, la mayoría de los estudios institucionalistas señalan que variables del capital social como la “confianza generalizada o social”, el “imperio de la ley” o la “calidad gubernamental” están asociadas de forma positiva con el crecimiento económico.

<sup>15</sup> Véase Skocpol (1995 y 1996).

<sup>16</sup> Algunos de los muchos autores que han estudiado la relación entre la corrupción y calidad de las instituciones y el retraso económico son: de Soto (1989); Shleifer y Vishney (1993, 1994); Mauro (1995); Sachs y Warner (1995); Barro (1997, 2000); Frye y Shleifer (1997), Johnson et al. (1998); Easterly y Levine (2003); Rodrik et al. (2003, 2004); Kaufmann et al. (2003, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009) o Méon y Sekkat (2004).

Collier y Gunning (1999) adoptan esta segunda perspectiva en su análisis de las causas del lento crecimiento en África<sup>17</sup> mostrando que el crecimiento es lento tanto en sociedades muy fragmentadas como en aquellas donde los derechos políticos son débiles. Rodrik (1999a y 1999b) y Easterly (2000) muestran también que las economías de sociedades divididas y con instituciones débiles responden con lentitud a situaciones de crisis, mientras que las sociedades capaces de alcanzar acuerdos mayoritarios de sus miembros son las que presentan mayores probabilidades de crecer de forma estable.

Knack en un estudio comparativo sobre el vbc capital social, la desigualdad y la pobreza en diversos países concluye que “el capital social reduce las tasas de pobreza y mejora, o como mínimo no empeora, la desigualdad en los ingresos” (1999: 28). Para Knack (1999) la diferencia entre el éxito o fracaso de los países en su desarrollo se debe en gran medida a los incentivos que tienen los agentes económicos en su proceso de maximización de beneficios. En algunos países, la estructura de los incentivos fomenta que los individuos produzcan nueva riqueza, mientras que en otros países es más fácil obtener riqueza quitándosela a otros. El capital social, a través de sus mecanismos formales e informales para resolver el dilema del prisionero o el problema del riesgo moral de la teoría de la agencia<sup>18</sup>, determina las primas relativas de la producción y la depredación.

También autores como Temple y Johnson (1998), Hall y Jones (1999), Acemoglu et al. (2000, 2001, 2002, 2005), Olson et al. (2000), Rodrik et al. (2004), Kaufmann et al. (2006), Méon y Weill (2005) y Jalilian et al. (2007) han analizado la relación entre la calidad institucional y el crecimiento diferencial de los países, encontrando que las instituciones más eficientes conducen a un mayor crecimiento y productividad<sup>19</sup>.

Las Conclusiones que se obtienen de estos estudios de la visión institucional es que la corrupción, los retrasos burocráticos, la ausencia de libertades cívicas, una alta desigualdad, las tensiones sociales y la desprotección o carencia de los derechos de propiedad constituyen obstáculos cruciales para el crecimiento económico. En los países en los que predominan estas condiciones, las inversiones en infraestructuras no obtienen grandes resultados ni tampoco resulta fácil estimular la inversión extranjera. Por tanto, el propio Banco Mundial (1998b) reconoce que conviene no invertir simplemente en acumulación de capital físico, sino también en capital social<sup>20</sup>.

La principal fortaleza de esta perspectiva institucional es que aborda las cuestiones de política macroeconómica, pero como contrapartida omite el análisis de componentes microeconómicos.

<sup>17</sup> Para estudios de caso en África, ver también Collier (1998 y 1999) y Temple (1998).

<sup>18</sup> La teoría de la agencia analiza el problema del riesgo moral que existe en los contratos entre un principal y un agente: la posibilidad de que el agente (gestor político, gestor empresarial) busque objetivos personales en detrimento de los intereses del principal (el ciudadano o el accionista). Este riesgo implica la existencia de unos costes de supervisión y control del principal hacia el agente y costes de fianza en el contrato.

<sup>19</sup> Si bien los estudios de Acemoglu et al. (2001, 2002, 2005) muestran que el efecto de la calidad de las instituciones en el crecimiento es mayor en el largo plazo que en el corto.

<sup>20</sup> El Banco Mundial define el capital social como “las instituciones, relaciones, actitudes y valores que gobiernan las interacciones entre los individuos y contribuyen al desarrollo económico y social” (1998a: 1).

Los expertos en política, sociología y antropología tienden a enfocar el análisis del capital social a través del análisis de las normas, redes y organizaciones. Los economistas institucionalistas, por otro lado, tienden a hacerlo a través del análisis de los contratos y las instituciones y de sus impactos sobre los incentivos para que los agentes racionales inviertan y realicen transacciones. En el nivel microeconómico, el capital social mejora principalmente el funcionamiento de los mercados. En el nivel macroeconómico, las instituciones, los marcos legales y el papel del gobierno en la organización de la producción afectan al funcionamiento de los procesos económicos. El reto es beneficiarse de las complementariedades de estas diferentes perspectivas, como propone el siguiente enfoque, la visión sinérgica.

### *1.3.2.2. Enfoque sinérgico*

En los años 90 surge la perspectiva sinérgica, que intenta integrar el enfoque institucional con el de redes. Aunque este enfoque posee antecedentes en los campos de la economía, política y antropología, el cuerpo de investigación más importante lo constituyen los estudios de la Iniciativa de Capital Social del Banco Mundial (1998-2001) sobre las condiciones que estimulan las sinergias en el desarrollo: alianzas profesionales dinámicas y relaciones entre y dentro de burocracias estatales y diversos actores de la sociedad. De estos estudios se extraen tres Conclusiones importantes:

1. El impacto de los gobiernos, empresas y grupos cívicos en el cumplimiento de los objetivos colectivos de desarrollo es variable.
2. Se requieren complementariedades y asociaciones entre los Estados, empresas y comunidades y dentro de ellos para poder promover un desarrollo sostenible y de amplio alcance. Por tanto, una tarea esencial de la investigación sobre el desarrollo es identificar las condiciones en las cuales emergen estas sinergias.
3. De estos diferentes sectores (Estado, empresa y sociedad), para este enfoque el papel del Estado es el más importante y problemático, debido a que el Estado es el proveedor último de los bienes públicos, el responsable final del Estado de derecho y el agente en mejores condiciones para promover alianzas duraderas.

Pero a las comunidades y al empresariado les corresponde también un importante papel en la creación de las condiciones que permiten, reconocen y recompensan un buen gobierno. En contextos institucionales que serían adversos en otras circunstancias, los agentes sociales que sean capaces de identificar y adquirir compromisos de lo que Fox (1992) denomina “bolsas de eficiencia dentro del Estado”, se transforman en agentes de una reforma más general.

Evans (1992, 1995 y 1996) concluye que la sinergia entre gobierno y acción ciudadana se basa en la complementariedad y la “incrustación” (*embeddedness*)<sup>21</sup>. La complementariedad remite a las relaciones de apoyo mutuo entre agentes públicos y privados como, por ejemplo, los marcos legales que protegen los derechos de asociación o las cámaras de comercio que facilitan el intercambio entre las asociaciones comunitarias y los grupos empresariales. La “incrustación” hace referencia a la naturaleza y alcance de los lazos que unen a ciudadanos y funcionarios públicos.

Pero este enfoque funciona donde las acciones de la administración pública son competentes, coherentes y creíbles. Cuando las instituciones públicas son débiles y las divisiones entre las autoridades y los ciudadanos son profundas, se puede generar, como en el caso de Rusia, una situación de inestabilidad política, corrupción, desigualdad creciente y fuga de capitales (Rose, 1998). Como muestra Woolcock (1998), se puede obtener un abanico amplio de resultados en el desarrollo a través de diferentes tipos y combinaciones de la capacidad comunitaria y el funcionamiento estatal.

Narayan (1999) integra en este enfoque sinérgico la idea principal del capital social de aproximación (*bridging*) y de las relaciones Estado-sociedad y sugiere que se requieren diferentes intervenciones para obtener distintas combinaciones de gobernabilidad y capital social “que tiende puentes” en un determinado grupo, comunidad o sociedad. Para Narayan en las sociedades (o comunidades) con buena gobernabilidad y un alto nivel de capital social “de aproximación” existe complementariedad entre Estado y sociedad y es muy probable que haya prosperidad económica y orden social. Sin embargo, cuando una sociedad se caracteriza por grupos sociales desconectados entre sí, los grupos más poderosos controlan el Estado, excluyendo a los demás. Este tipo de sociedades se caracterizan por conflictos latentes y en ellas una tarea clave de las redes y grupos sociales es forjar coaliciones amplias y coherentes (Keck y Sikkin, 1998), así como establecer relaciones con aliados en posiciones de poder (Fox y Brown, 1998). De forma similar, un marco institucional adecuado “que conecte” a los grupos excluidos incrementa la probabilidad de que accedan a los recursos y servicios que les corresponden.

El capital social cumple también una función mediadora entre instituciones públicas y privadas, cuando representantes del Estado, el empresariado y la sociedad crean foros comunes por medio de los cuales se trazan objetivos compartidos y el proceso de desarrollo sigue avanzando.

Como destaca Uphoff (1992), aunque parezca paradójico, los esfuerzos de tipo “arriba-abajo” suelen ser necesarios para introducir, mantener e institucionalizar el desarrollo de “abajo-arriba”. Normalmente se considera que estos elementos son excluyentes, es decir, que el aumento de uno de estos

<sup>21</sup> La incrustación es el grado de inserción de los individuos o empresas en una red social. Este concepto fue introducido por Mark Granovetter (1985).

elementos exige la disminución del otro, sin embargo ambos son necesarios para alcanzar los objetivos.

La perspectiva sinérgica sugiere, por tanto, tres tareas centrales en el proceso de desarrollo:

1. Identificar la naturaleza y alcance de las relaciones sociales e instituciones formales de una comunidad, así como la manera en que éstas interactúan entre sí.
2. Desarrollar estrategias institucionales basadas en relaciones sociales, en particular la cantidad de capital social de unión y de aproximación.
3. Determinar de qué manera las manifestaciones positivas del capital social, como la cooperación, la confianza y la eficiencia institucional pueden compensar el sectarismo, el aislamiento y la corrupción.

Relacionados con esta visión sinérgica del capital social y el desarrollo se encuentran los estudios sobre capital social enmarcados en la corriente de pensamiento económico “neoschumpeteriana”, que explica el capitalismo moderno como un proceso evolutivo liderado por innovaciones técnicas y organizativas, en el que las empresas se enfrentan a mayores niveles de incertidumbre e inestabilidad que los reconocidos en la teoría neoclásica y, en el que no solo el mercado sino también las instituciones sociales juegan un papel importante. Esta corriente destaca dos aspectos fundamentales de la innovación: su carácter interactivo y el hecho de que el capital social influya decisivamente en el proceso de innovación (Alburquerque et al., 2001), aspectos que serán estudiados en profundidad en el próximo apartado.

Lo que resta todavía es estudiar cómo se pueden transformar situaciones en las que el capital social de una comunidad, región o nación reemplaza las instituciones formales débiles, hostiles o indiferentes en situaciones en las que los dos ámbitos se complementen. Como señala Porter (2008), el desarrollo económico es un proceso de colaboración entre los diferentes niveles de la administración pública, las empresas, las instituciones de investigación y educativas y otras instituciones sociales del territorio. Sin embargo, todavía no se ha llegado a un consenso sobre cuáles son las instituciones o los componentes del capital social que tienen un mayor impacto, ni sobre su evolución y sus efectos en el tiempo.

### **1.3.3. Análisis mesoeconómicos del capital social**

Dentro de la literatura sobre el desarrollo, destacan las teorías en el ámbito mesoeconómico sobre el capital social y su relación con la innovación y las estructuras organizativas de transferencia y generación de conocimientos, ya sea en espacios con una alta concentración de redes, como clusters o distritos, o en redes de organizaciones más amplias.

Como hemos visto en los estudios microeconómicos, una concepción de la empresa como entidad aislada que compite en un mercado impersonal es incongruente con un contexto en el cual las empresas operan en un entramado de relaciones inter-organizativas de tipo social, profesional y transaccional, distintas a las meras relaciones de mercado (Gulati, 1998). Por tanto, para comprender las diferencias en el comportamiento y los resultados de los territorios y sus sistemas productivos es imprescindible reconocer el papel que juegan los recursos derivados del capital social en la investigación sobre la competitividad empresarial.

Al igual que en las nuevas teorías empresariales no se considera a las empresas como entes aislados, desde hace tiempo no se considera que la innovación sea un hecho discreto realizado por inventores o investigadores de forma aislada, sino como un proceso interactivo que incluye tanto las relaciones formales como informales de las redes entre empresas y organizaciones con los diferentes actores del entorno (Kline y Rosenberg, 1986).

Las nuevas teorías de la innovación señalan al menos dos consecuencias positivas del capital social para la innovación y el desarrollo económico:

1. El capital social puede promover y acelerar la creación de conocimiento e innovación (Morgan, 1997; Albuquerque et al., 1999, 2001; Maskell, 2000; Landry et al., 2001, Román, 2001; Rodríguez, 2004a y 2004b; Román y Rodríguez, 2004; Rodríguez y Román, 2005) al considerarse la innovación como un proceso social y evolutivo de aprendizaje colectivo (Edquist, 2004).
2. El capital social reduce los costes de transacción interempresariales, como los costes de investigación e información, los costes de negociación y toma de decisiones y los costes de contratación y de control<sup>22</sup>. Asimismo, el capital social disminuye la falta de coordinación, la existencia de esfuerzos duplicados y las costosas disputas contractuales (Fountain y Atkinson, 1998).

Estas teorías destacan, por tanto, características y fuentes de la innovación que la relacionan directamente con el capital social. Así, de acuerdo con Landry et al. (2001, 2002), la innovación es descrita actualmente como un proceso interactivo de aprendizaje (Freeman, 1987, 1991; Johnson, 1992; Lundvall, 1992; Cooke, 2002) a través tanto de recursos internos como externos (Dodgson, 1991), en el cual la interdependencia entre los agentes genera lo que se denomina, dependiendo de la corriente teórica: un "sistema de innovación"<sup>23</sup>, un "sistema social de innovación"<sup>24</sup>, un "entorno innovador"<sup>25</sup> o un "cluster innovador"<sup>26</sup>.

<sup>22</sup> Ver Storper (1992, 1995); Maskell y Malmberg (1999); Maskell (2000); Landry et al. (2002); Durlauf y Fauchamps (2005); Rodríguez-Pose y Storper (2006).

<sup>23</sup> Entre los autores sobre sistemas de innovación destacan Freeman (1987); Dosi (1988); Lundvall (1988, 1992, 1995); Nelson (1993); Niosi et al. (1993); Edquist (1997); de la Mothe y Paquet (1998); Braczyk et al. (1998); Edquist y Hommen (1999); Acs (2000) o Cooke et al. (2000).

<sup>24</sup> Amable, Barré y Boyer (1997).

<sup>25</sup> Por ejemplo, Maillat y Lecoq (1992), Maillat (1995, 1998) o Storper (1997).

<sup>26</sup> En la primera literatura académica sobre clusters destacan Porter (1980, 1990, 1998, 2000) y Harrison (1994).

En los próximos dos apartados se realiza una revisión de estos estudios sobre los sistemas de innovación, tanto nacionales como regionales, y sobre los clusters y su relación con el capital social. En el caso de los clusters el ámbito de estudio es más limitado que en los sistemas de innovación, puesto que se centran en el análisis de la innovación y el desarrollo económico en pequeñas áreas o distritos por las ventajas que presentan en cuanto a concentración de empresas y centros, redes densas entre ellas y condiciones institucionales del entorno.

### 1.3.3.1. Teorías de los sistemas innovadores

Las teorías de los sistemas innovadores surgen a finales de los 80 a partir del estudio de Freeman (1987) de las redes institucionales existentes en la sociedad japonesa. Freeman define un sistema nacional de innovación<sup>27</sup> como “una red de instituciones públicas y privadas cuyas actividades e interacciones generan, importan, modifican y difunden nuevas tecnologías” (1987: 1).

Lundvall amplía el concepto a “todos los elementos de la estructura económica y el marco institucional que afectan el aprendizaje, la investigación y la exploración” (1992: 12). Para Lundvall (1992) la innovación en una economía que aprende (*learning economy*), es un proceso de aprendizaje interactivo entre las empresas, las infraestructuras científicas y el *milieu* institucional en el cual una variedad de rutinas institucionales y convenciones sociales juegan un papel importante. Mientras que para Nelson (1993: 4) es “un conjunto de instituciones cuyas interacciones determinan el desempeño innovador de las empresas”.

En cuanto a los sistemas regionales de innovación<sup>28</sup>, de manera muy similar a los nacionales, Asheim y Gertler (2005: 299) los definen como “las infraestructuras institucionales que apoyan a la innovación en la estructura productiva de una región”.

Para este enfoque, cuatro factores son esenciales en el éxito de un sistema de innovación, nacional o regional:

1. La inversión en capital social y capital humano: “el cemento que mantiene juntos el conocimiento y los sistemas de innovación” (Soete et al., 2009: 21).
2. La capacidad de investigación de un país o región y su relación con las universidades.
3. La proximidad geográfica, que permite una mayor conexión y cooperación entre agentes.
4. La “capacidad de absorción” de Abramovitz (1986).

<sup>27</sup> Sistemas nacionales de innovación (*National Systems of Innovation*, NSI).

<sup>28</sup> Algunos autores destacados sobre los sistemas regionales de innovación (*Regional Systems of Innovation*, RSI) son: Malmberg y Maskell (1997, 1999); Cooke y Morgan (1998) y Porter (2008).

Sin embargo, este enfoque se ha centrado en exceso en la innovación y el conocimiento científico y tecnológico, excluyendo normalmente las innovaciones no industriales y las actividades de servicios intensivas en conocimiento no tecnológicas y omitiendo el impacto de las TIC y la globalización en las redes de empresas y organizaciones.

### *1.3.3.2. Teorías sociales de la innovación*

Las teorías de la innovación basadas en redes sociales o sistemas sociales se diferencian de las teorías de los sistemas nacionales o regionales de innovación precisamente en este punto. Para las teorías sociales de la innovación, ésta se basa en conocimientos diversos que poseen diferentes categorías de agentes (Landry et al., 2002; Amara et al., 2005), no solo en conocimientos técnicos de agentes tecnológicos. Por ello, los autores de este enfoque consideran que las empresas deben dedicar una parte cada vez más importante de sus recursos a aumentar su capital social, pues el conocimiento se encuentra en redes y grupos de todo tipo y el capital social es imprescindible para capturar ese conocimiento que conduce a la innovación.

Así, la productividad de una empresa no se considera ya una suma de la productividad de distintas operaciones, sino una productividad sistémica de relaciones en la cual la competitividad de una empresa depende de la productividad de sus interacciones (Lengrand y Chatric, 1999; Alburquerque, 2002).

Como expresa Sabatini (2005: 107), "alimentar un clima de cooperación entre el personal y la creación de relaciones de confianza con socios externos se han convertido en tareas fundamentales en el modelo de gestión empresarial contemporáneo". El capital social puede ayudar en la creación de sistemas de innovación eficientes que faciliten la generación, difusión y explotación económica del conocimiento en forma de actividades económicas nuevas o más eficientes.

Estas teorías reconocen, por tanto, que muchas condiciones de desarrollo son institucionales y culturales y están conformadas por formas intransferibles de interdependencia entre agentes económicos que constituyen los recursos relacionales de la economía. Como los recursos del capital social no son reproducibles de un lugar a otro (Camagni, 2002) debido a sus características inimitables, el capital social de una región o país puede convertirse en una de las fuentes de desarrollo más importantes (Storper, 1997).

### *1.3.3.3. Enfoque de clusters*

De forma similar a las teorías de los sistemas innovadores, desde el enfoque de clusters, la innovación se basa en la colaboración, en la proximidad y en las redes y se acrecienta a través de un proceso de aprendizaje mutuo e imitación. Las teorías de los clusters o distritos industriales defienden que las empresas insertas en clusters son más innovadoras porque se benefician de las economías

de aglomeración y de los efectos basados en la red, especialmente por la mayor interacción social que se da en ellos. Las empresas en los clusters tienen mejor acceso a información como consecuencia tanto de los efectos directos del cluster como de los procesos en red subyacentes en él (Bell, 2005).

Según Rocha (2004), los clusters tienen tres dimensiones esenciales: la proximidad geográfica, la red interorganizativa y la red institucional. Para Rocha y Sternberg (2005) el capital social está relacionado con la tercera dimensión, la red institucional, conformada por las relaciones entre las empresas y organizaciones no gubernamentales y las organizaciones gubernamentales. Sin embargo, siguiendo a Kostova y Roth (2003), Galán y Castro (2004) y Galán et al. (2006), el capital social no solo está relacionado con la red institucional en un nivel macro sino también con la dimensión interorganizacional en el nivel micro, pues el capital social interno de las empresas y organizaciones y de los individuos que las componen también es importante para aumentar la innovación y el desarrollo.

Los enfoques de redes y clusters, ya sea desde la geografía de localización industrial como desde la economía industrial, destacan la interacción entre los agentes como clave del desarrollo regional. La idea es que el espacio y los recursos interactúan y se afectan mutuamente (Baraldi, 2006). Pero la innovación y la interacción no se explican simplemente por la proximidad geográfica y la aglomeración empresarial<sup>29</sup>. Según Håkansson (2005: 450), las evidencias empíricas sugieren que “la riqueza y dinamismo de los clusters en comparación con otros espacios pueden no estar relacionados con la cercanía entre las empresas de determinadas industrias y que las empresas en clusters no extraen ninguna ventaja de su localización”, sino que el éxito innovador se deriva de las décadas de interacción entre empresas y organizaciones localizadas en diferentes regiones (Waluszewski, 2004).

El capital social es pues esencial para generar ventajas competitivas en los clusters. Como señala Storper (2009) el contexto del cluster, en el que se incluyen no solo los recursos científicos y tecnológicos o las infraestructuras disponibles sino también las especificidades sociales, culturales e institucionales de cada territorio, caracteriza los recursos disponibles antes de la propia creación del cluster.

Las empresas no cooperan e interactúan de forma automática o porque “alguien simplemente se lo ordena” (Bathelt, 2005). El capital social es clave para el desarrollo de clusters ya que las empresas dentro de ellos se benefician de muchos elementos asociados al capital social: costes de transacción más bajos, procedimientos de negociación menos burocráticos, costes de información más reducidos y mejor coordinación debido a los contactos directos y a la confianza depositada en ellos. En este sentido, Rosenfeld (1997) expone que el capital social en los clusters conduce a un “saber-quién” (know-who) que permite construir el “saber cómo” (know-how).

<sup>29</sup> Ver Gertler y Wolfe (2002), Boschma (2005), Suire y Vicente (2009), Combes et al. (2009) y Brito y Correia (2010).

Sin embargo, todavía queda por avanzar en el estudio del capital social en los enfoques de clusters y de sistemas regionales de innovación, "las relaciones entre las empresas y los territorios no se encuentran todavía suficientemente conceptualizadas" (Dicken y Malmberg, 2001: 346), al igual que las interacciones entre las empresas y otras organizaciones que crean valor económico en el territorio (Bathelt, 2006).

En resumen, el análisis de los diferentes enfoques teóricos sobre el capital social efectuado en este capítulo nos muestra que se ha progresado de forma considerable en el estudio del capital social, a pesar de ser un concepto relativamente nuevo para la ciencia económica.

La base de conocimiento sobre cómo se invierte en el capital social, cuáles pueden ser sus diferentes componentes, cómo se pueden poner en valor cada uno de ellos, los recursos a los que se accede y las expectativas de beneficios por las que se invierte en él, es ya amplia.

Pero sigue sin alcanzarse un consenso general sobre la misma definición del capital social, sus características y los componentes que lo integran, sino que conviven diferentes enfoques desde disciplinas muy variadas, en los tres ámbitos de análisis micro, macro y meso. Las divergencias entre los estudios son tan amplias que lo que algunos autores consideran componentes del capital social, otros los consideran fuentes, lo que algunos consideran outputs, otros los consideran componentes del capital social, variando considerablemente el número de elementos que se incluyen como parte integrante del capital social y, por tanto, las características y tipologías del capital social.

De hecho, como hemos visto en este capítulo, todavía se debate si considerarlo un capital o no. Sin embargo, a pesar de estas diferencias y críticas, es conveniente seguir avanzando en el estudio del capital social, pues este concepto es útil simplemente por el mero hecho de conseguir que se preste atención a determinadas instituciones y aspectos sociales que facilitan la actividad económica, que si no pasarían desapercibidas. Como comenta Dasgupta (2000, 2005), la importancia del capital social radica en hacernos reconocer estas instituciones y el papel que juegan en la economía y en estudiarlas para poder mejorarlas.

En el siguiente capítulo se avanza precisamente en este campo, en las investigaciones empíricas realizadas sobre el papel que juega el capital social en la mejora del bienestar social y el desarrollo de países, regiones o comunidades.





## **CAPÍTULO 2:**

### **EL CAPITAL SOCIAL Y LOS PROCESOS DE DESARROLLO**



## El capital social y los procesos de desarrollo

La relación entre el capital social y los procesos de desarrollo ha sido uno de los temas centrales de análisis de las investigaciones del capital social. Un creciente número de trabajos empíricos indican que el tamaño y la densidad de las redes sociales y las instituciones, así como la naturaleza de las interacciones personales, afectan significativamente a la eficiencia y sostenibilidad de los procesos de desarrollo. Este segundo capítulo explora estos estudios empíricos que han analizado las relaciones entre el capital social o sus distintos componentes y el desarrollo.

Desde los inicios de la investigación sobre el capital social, éste ha sido propuesto como factor clave para un amplio muestrario de problemas, comenzando con el desarrollo o la creación de capital humano hasta el mantenimiento y calidad de la democracia, pasando por la reducción de la delincuencia, la salud, la felicidad o la erradicación de la pobreza. De hecho, se afirma que el capital social es el nexo que une a las sociedades y sin el cual no puede haber desarrollo ni bienestar (Grootaert, 1997, 1998).

El capital social se considera un factor relevante para el desarrollo endógeno sostenible e igualitario porque resalta la importancia del territorio y sus rasgos culturales y sociales, incorpora como elementos clave del mismo proceso de desarrollo valores éticos imprescindibles para la cohesión social y la equidad, tales como la confianza, la reciprocidad, el compromiso cívico o la solidaridad, e incluye la capacidad y calidad del marco institucional, en el que tanto las organizaciones sociales y empresariales como las instituciones actúan de forma transparente, eficiente y eficaz para alcanzar el desarrollo económico y el bienestar social.

La puesta en valor del capital social no solo debe conducir a un desarrollo socialmente sostenible sino que el mismo concepto se basa en un desarrollo social cohesionador, en el que los agentes interactúan sobre la base de unos valores éticos compartidos y unas normas formales eficientes que sustentan el proceso de desarrollo. Por ello, según la teoría del capital social, una comunidad, región o país puede experimentar crecimiento económico sin tener capital social, pero si tiene un nivel suficiente de capital social y lo sabe utilizar, su crecimiento económico se verá acompañado de un desarrollo social cohesionador y más equitativo. El enfoque del capital social abandona, por tanto, las visiones del desarrollo basadas en el simple aumento del PIB y se integra dentro de las corrientes modernas del desarrollo endógeno que resaltan la importancia de los recursos territoriales, las capacidades e intangibles y la cohesión social y la ética como factores cruciales para el desarrollo.

A pesar de los avances en los estudios del capital social y el desarrollo, apenas han comenzado a ser examinados los mecanismos exactos a través de los cuales el capital social afecta a los resultados de desarrollo y las relaciones entre el capital social, el bienestar humano y social o el desarrollo. Este capítulo intenta contribuir al conocimiento sobre estas relaciones, examinando en primer lugar los procesos a través de los cuales el capital social afecta al desarrollo; en segundo lugar, algunas de las principales áreas de análisis sobre la función del capital social en el aumento de determinados aspectos del bienestar humano y social y, por último, los estudios sobre el capital social y el desarrollo económico.

En el apartado sobre el bienestar humano, se aglutinan los estudios sobre la relación entre el capital social y el capital humano, el capital social como activo principal en la obtención de empleo y en la promoción profesional, el papel del capital social como promotor y sustentador de las sociedades democráticas y la gobernanza, la reducción de los conflictos sociales o la mayor equidad en las comunidades con capital social y, por último, algunos estudios sobre la mejora de la salud tanto física como psicológica de las personas que poseen un mayor capital social.

Dentro del epígrafe sobre el desarrollo, se presentan los principales estudios sobre el papel del capital social en la promoción de la innovación y el crecimiento tanto en el tejido empresarial como en el desarrollo de pequeñas comunidades, de países y regiones.

## 2.1. Efectos del capital social en los procesos de desarrollo

La literatura sobre capital social cita principalmente tres procesos a través de los cuales el capital social contribuye al desarrollo (Bardhan, 1995; Grootaert, 1997, 1998; Knack y Keefer, 1997; Collier, 1998, 1999; Malecki, 1998):

1. Facilita la transmisión de información y conocimientos sobre la tecnología y los mercados, lo cual reduce los fallos del mercado en cuanto a información asimétrica e incompleta.
2. Reduce el problema del oportunismo y fomenta la coordinación de actividades al facilitar la transferencia de conocimiento sobre el comportamiento de otros y premiar los comportamientos cívicos y solidarios.
3. Promueve la acción colectiva al reducir el problema del oportunismo y permite emprender colectivamente lo que no puede ser abordado de manera individual (ej.: uniones temporales de empresas para acometer proyectos empresariales).

A continuación se explican brevemente estos tres procesos.

### 2.1.1. Acceso a información

El capital social ayuda a evitar los fallos del mercado relacionados con la información inadecuada, inexacta y asimétrica. En las transacciones económicas resulta difícil alcanzar decisiones óptimas debido a la incertidumbre y a la posible respuesta de los agentes ante esa incertidumbre. Por eso, muchas veces los agentes económicos toman decisiones ineficientes porque les falta la información necesaria o porque algunos agentes obtienen un beneficio al suministrar información incompleta o incorrecta al resto. Sin embargo, las redes e instituciones formales e informales del capital social pueden ayudar a difundir y distribuir la información apropiada y exacta que permita a los agentes en el mercado tomar decisiones más eficientes y adecuadas.

Según Granovetter, la información obtenida a través de las relaciones personales del capital social es ventajosa por cuatro razones (1985: 490):

1. Los costes de acceso a la información son menores.
2. La información obtenida personalmente es más confiable al ser más detallada y segura.
3. Las personas con las que se mantienen relaciones estables tienen motivos económicos para dar una información fiable al haber interacciones o transacciones futuras.
4. Las relaciones económicas continuas se entremezclan normalmente con relaciones sociales que conllevan fuertes expectativas de confianza y comportamientos no oportunistas.

Diversos estudios empíricos muestran cómo el capital social o distintos componentes del mismo facilitan el acceso a información que no es fácilmente accesible reduciendo los problemas de información, que pueden ser muy graves en algunos mercados. Las redes pueden ayudar a que los actores o nodos accedan a información de muchos tipos, por ejemplo, sobre:

- Innovaciones (Burt, 1987; Rogers, 1995) o desarrollo de nuevos productos (Hansen, 1999).
- Información financiera o crediticia (Grootaert, 1999; Guiso et al., 2004).
- Nuevas capacidades y conocimientos en redes entre empresas y organizaciones (Podolny y Page, 1998; Smith-Doerr y Powell, 2005; Nebus, 2006).
- Demanda futura y preferencias de los consumidores (Uzzi, 1996, 1997).

- Oportunidades laborales (Granovetter, 1973, 1995; Lin, Ensel y Vaughn, 1981; De Graaf y Flap, 1988; Marsden y Hurlbert, 1988; Boxman et al., 1991; Burt, 1992).
- Yacimientos empresariales (Barbieri, 2003) y, en específico, para los inmigrantes<sup>30</sup> (Portes y Sensenbrenner, 1993).

No solo las redes, sino también un marco institucional eficiente (componente del capital social en su definición más amplia), ayudan a reducir la incertidumbre en los mercados al proteger los derechos de propiedad y los contratos. Cuando las instituciones públicas funcionan, las partes contratantes disponen por adelantado de información sobre las penalizaciones y sanciones ante el incumplimiento de los contratos o las normas. Y, en ausencia de instituciones formales eficientes, son normalmente las instituciones y asociaciones informales las que realizan esta función para sus miembros. Por ejemplo, los vendedores de diamantes en Sudáfrica frecuentemente efectúan negocios de millones de dólares mediante simples acuerdos verbales, pero si uno de ellos incumple el contrato, pierde su reputación e inmediatamente es expulsado de la profesión y todos los miembros son notificados del incumplimiento (Grootaert, 1999).

### 2.1.2. Reducción de comportamientos oportunistas

Los comportamientos oportunistas (*free-riding*) o inadecuados de los agentes económicos pueden también conducir a fallos del mercado. Tales comportamientos son, por ejemplo, la causa del fracaso de la gestión colectiva de recursos. Si los proyectos de gestión de bienes comunes carecen de los medios informales o formales de llegar a un consenso o imponer acuerdos para compartir los recursos de forma equitativa, se producen comportamientos oportunistas. Pero si los grupos de usuarios de estos bienes comunes disponen de suficiente capital social, pueden superar tales problemas (Meinzen et al., 1995; Ostrom, 1995, 2007), como hemos visto en el apartado de la teoría de juegos del capítulo 1.

La mayor difusión de información y el mayor coste de oportunidad de los comportamientos oportunistas en las redes sociales hacen más predecible el comportamiento de los agentes, reduciendo la incertidumbre. Las asociaciones o redes junto con los valores compartidos reducen el comportamiento oportunista al crear un marco en el cual los individuos interaccionan repetidamente, aumentando la confianza entre los miembros (Dasgupta, 1988) y la solidaridad.

Cuando la probabilidad de repeticiones en las interacciones entre agentes crece, aumenta la importancia de la reputación y es más fácil que los individuos respeten las normas informales compartidas. La reciprocidad generalizada limita eficientemente las conductas oportunistas, lo que conduce a un incremento en el

---

<sup>30</sup> Existe también una amplia literatura sobre la importancia de las redes entre emigrantes y futuros emigrantes en el suministro de información desde la historia económica y desde la sociología.

nivel de confianza de quienes han sido testigos de una reciprocidad repetida. Las densas redes de intercambio social que, en términos de la teoría de los juegos, incrementan la repetición y la cercanía de las relaciones, también incrementan la confianza, ya que los individuos confían en volver a interactuar (Putnam et al., 1993: 172-173).

En conclusión, un incremento en las relaciones basadas en la confianza y en valores compartidos de solidaridad y reciprocidad puede reducir de esta forma el coste medio de las transacciones (Paldam y Svendsen, 2000; Zak y Knack, 2001; Routledge y von Amsberg, 2003; Svendsen y Svendsen, 2004).

### 2.1.3. Toma de decisiones y acciones colectivas

El papel del capital social es fundamental en la explicación de las acciones colectivas. Como manifiestan Ostrom y Ahn, “los esfuerzos para crear una teoría conductual de la acción colectiva se benefician de la perspectiva del capital social (...) y el reconocimiento del papel del capital social en la resolución de problemas de acción colectiva tiene implicaciones importantes tanto para la teoría de la acción colectiva, como para las políticas públicas” (2003: 156-163).

La toma de decisiones colectivas es una condición necesaria para el suministro de bienes públicos y la gestión de externalidades del mercado. Pero, al igual que los gobiernos, las asociaciones voluntarias y locales no siempre maximizan de forma efectiva su capacidad para decidir colectivamente. El nivel de maximización depende de su capacidad para compartir información y valores de cooperación y reciprocidad, del nivel de confianza y del grado de equidad existente. Las instituciones locales son más efectivas en la aplicación de acuerdos comunes y de acciones de cooperación cuando sus recursos están repartidos de una manera relativamente equitativa y los beneficios se comparten por igual.

En el trabajo de Ostrom, el capital social se halla sobre todo en la forma de normas compartidas, conocimientos comunes y normas de uso y se subraya que es un medio para solucionar los problemas de acción colectiva a los que se enfrentan los propietarios de recursos de un bien común a pequeña escala. Para Ostrom (1990: 183-184) los propietarios de recursos de un bien común que no sea muy grande, pueden “comunicarse e interactuar unos con otros en un contexto físico localizado” y así “pueden aprender en quién confiar, qué efectos tendrán sus acciones sobre los demás y sobre los recursos, y cómo organizarse para lograr beneficios y evitar daños”. Las normas compartidas y los patrones de comportamiento que los propietarios desarrollan con el tiempo, son formas de capital social con las cuales pueden construir arreglos institucionales para resolver dilemas relacionados con los recursos de un bien común.

Según Ostrom et al. las lecciones aprendidas del estudio de la acción colectiva en comunidades pequeñas no se pueden aplicar directamente en situaciones más complejas y de acción colectiva de mayor envergadura. Sin

embargo, si los individuos que se enfrentan a tales problemas “también participan en arreglos organizacionales que se superponen y ayudan a generar información sobre esfuerzos exitosos para poder manejar situaciones de recursos de un bien común, entonces tienen mayores oportunidades para probar, modificar y mejorar sus reglas” (1994: 326).

Comprender la importancia del capital social no implica, como opinan algunos autores neoliberales del capital social, que se proponga que las instituciones gubernamentales deban mantenerse alejadas de los problemas locales. Pues las instituciones, tanto nacionales, regionales como locales, afectan profundamente el nivel y el tipo de capital social del que disponen los individuos para realizar esfuerzos de desarrollo a largo plazo. Theda Skocpol (1996), por ejemplo, ha estudiado diversas maneras en las que las políticas federales estadounidenses han apoyado y fomentado la sociedad civil, concluyendo que aunque los conservadores pueden pensar que las asociaciones voluntarias y el Estado son contradictorios, sin embargo éstos han funcionado históricamente en una clara simbiosis.

En resumen, estos son los tres mecanismos más estudiados a través de los cuales el capital social fomenta el desarrollo y beneficia a los que lo utilizan, sin embargo no son los únicos. A partir de estos mecanismos, la literatura empírica sobre el capital social ha analizado su contribución al bienestar social y al desarrollo económico y social, como muestran los siguientes estudios.

## **2.2. Análisis de los estudios empíricos sobre el capital social como factor de desarrollo social y bienestar humano**

Al igual que el capital humano, el capital social puede proporcionar importantes beneficios a los individuos y a las sociedades; no solo puramente económicos, sino también otros tipos de beneficios para el bienestar humano y social. Los estudios existentes sobre las relaciones entre el capital social y el bienestar individual o social abarcan ya aspectos muy diversos pues han sido realizados desde disciplinas tan distintas como la medicina, la psicología, las ciencias políticas y de la educación, la sociología o la economía. En este epígrafe se exponen algunos de estos análisis empíricos relacionados con la educación y el capital humano, la movilidad ocupacional, la democracia, la cohesión social y prevención de conflictos sociales y la salud física y psicológica.

### **2.2.1. Capital humano**

La relación entre el capital social y el capital humano es una de las principales áreas de investigación dentro de la literatura sobre capital social y que ha originado una menor crítica. Todos los autores coinciden en que, en mayor o menor medida, el capital social y el capital humano se refuerzan mutuamente, constituyendo

el capital social tanto un input como un output del capital humano<sup>31</sup>. En este apartado se revisan los estudios más conocidos del capital social como input del capital humano.

Los estudios más conocidos son los de Coleman (1988, 2000), quien analiza cómo el capital social de las familias y la comunidad contribuye a la creación del capital humano de la próxima generación. En su investigación sobre los efectos de la ausencia de capital social en la educación de los niños estadounidenses, utilizó como indicadores de capital social el número de hermanos (cuantos más hermanos tiene el niño, menos atención recibirá por parte de los padres y por tanto menor capital social), el número de adultos en el hogar (se supone que el adulto puede estar menos tiempo con el niño en los hogares uniparentales que en los hogares en los que están presentes los dos padres), y las expectativas de los padres respecto a que sus hijos vayan a la universidad o no. En todos los casos, la falta de capital social conducía a una mayor frecuencia de abandono de los estudios.

Willms (2001) muestra también que las comunidades con altos niveles de capital social y cultural alcanzan resultados educativos superiores debido a factores como una mayor interacción y dedicación de los padres y otros adultos de la familia a la educación de los niños y unas mayores expectativas con respecto a la mejora de los estándares educativos.

Por último, un estudio reciente de Doh y Acs (2009) en varios países sobre las fuentes de la innovación encuentra que el capital humano no solo está correlacionado positivamente con la innovación sino también con el capital social.

### 2.2.2. Búsqueda de trabajo y movilidad ocupacional

Otro de los efectos del capital social más estudiados es la movilización por parte de los individuos de su capital social para encontrar un empleo o ascender en la carrera profesional y en status socioeconómico.

Para acceder a un puesto de trabajo en un mercado laboral segmentado<sup>32</sup>, los individuos tienen que incurrir en unos costes en el proceso de búsqueda. Los costes de acceso a un puesto de trabajo se componen de los costes de transporte, los gastos de tiempo y los costes de información. Numerosos estudios muestran que los individuos utilizan las redes sociales que poseen a priori como canales de búsqueda y acceso al empleo para reducir estos costes.

Asimismo, las redes sociales y la confianza depositada en ellas permiten a los individuos acceder a información privilegiada sobre puestos vacantes, así

<sup>31</sup> Para un debate sobre estas interrelaciones y su efecto en el crecimiento, ver por ejemplo, Temple (2000, 2001), Usai et al. (2001), Dakhli y de Clercq (2004), Guisan (2009) o Neira et al. (2010).

<sup>32</sup> Algunos estudios de la segmentación en los mercados de trabajo son los de Doeringer y Piore (1985), Gorz (1994) o Recio (2000).

como conseguir entrar en determinadas contrataciones debido a las relaciones de amistad, parentesco, vecinales, profesionales, etc., que conectan al empleador y al aspirante a ser contratado. Según Rees (1966), no solo las personas confían más en las personas de su red social, pues tienen con ella una relación reiterada que reduce el problema del oportunismo, sino que además se suele confiar más en la información de primera mano, al ser más rica, detallada y, con mayor probabilidad, correcta. En consecuencia, las redes sociales ayudan a resolver el problema de la información entre los empleadores y los demandantes de empleo, beneficiando a las dos partes.

Las redes sociales generan una estructura informal satisfaciendo unas necesidades que no logran alcanzarse con los canales oficiales. Los canales informales pueden ser más efectivos y eficaces a la hora de asignar recursos concretos a individuos concretos. Aunque pueden constituir un sistema de asignación sesgado y particularista, no se puede negar su efectividad ante los fallos de los mecanismos formales, pues reducen significativamente los altos costes de búsqueda y acceso a un empleo y generan una serie de controles sociales que favorecerán la mayor eficiencia del trabajador.

Las redes sociales informales se convierten así en cadenas de movilidad socialmente determinadas que procuran la asignación ocupacional. Por tanto, la movilidad de la mano de obra en los mercados de trabajo no es libre ni completa, sino que está fuertemente condicionada por el grado de acceso que le procura a cada individuo su red de relaciones informales predeterminadas por su origen (familiar, escolar, urbano, de clase, etc.). De esta manera, el uso de las redes sociales puede conllevar también la exclusión de los que no pertenecen a ellas, pudiéndose conformar como un factor de cierre social, que limita la movilidad de la mano de obra entre los diferentes segmentos del mercado de trabajo y entre las diversas estructuras sociales.

En Estados Unidos, Granovetter (1973) ha observado, por ejemplo, el peso que tienen las relaciones sociales en todas las categorías ocupacionales, resaltando el papel que desempeñan los contactos sociales, así como las amistades y la familia, en la búsqueda de un trabajo. Normalmente, los individuos se enteran de los puestos de trabajo vacantes a través de sus contactos personales y no a través de su difusión pública en anuncios o convocatorias. En su estudio sobre los trabajadores técnicos y profesionales, Granovetter (1995) observa que el método de intermediación más efectivo es el constituido por los contactos personales, seguido de la autocandidatura y de los medios formales.

Además, Granovetter plantea el principio de los mejores resultados del capital social de aproximación sobre el capital social de unión. Un vínculo débil actúa como "puente" entre dos individuos, cada uno con sus respectivos vínculos fuertes o intensos, conectando o comunicando subredes o estructuras sociales diferentes. De esta forma, la persona que busca trabajo a través de su capital social de aproximación podrá utilizar sus contactos con amigos más lejanos y contactos

profesionales para ampliar su círculo de acceso a información e influencia a otras subredes. Sin embargo, si el demandante de empleo moviliza solo su capital social de unión (familiares, vecinos y amigos cercanos), está limitando su acceso a su propia red o estructura social, disminuyendo sus posibilidades de encontrar un puesto de trabajo y, sobre todo, su movilidad profesional y social. Este planteamiento concuerda con el análisis de Burt (1992), quien destaca la ausencia de vínculos fuertes de unión como uno de los factores que promueven la movilidad de los individuos, pues en las redes densas o cerradas, la información se convierte rápidamente en redundante.

Osterman (1983, 1984, 1989) ha estudiado los métodos de acceso al empleo de diferentes colectivos, observando que la mayor parte de los empleos se encuentran a través de contactos personales de amigos y parientes, si bien es más probable que los trabajos en empresas del mercado primario<sup>33</sup> se encuentren a través de parientes, debido al carácter más estable de los puestos de trabajo. La mayor o menor eficacia de los contactos personales varía también en función del estatus y de las características étnicas del individuo. De acuerdo con el trabajo de Granovetter, la investigación de Osterman muestra que las personas de minorías étnicas acuden a las oficinas de empleo para poder encontrar mejores empleos, pues su capital social, mayoritariamente de unión, les aporta normalmente empleos con peores condiciones y posibilidades de desarrollar una carrera profesional.

Loury (1987) observa también que incluso si se descontaran todas las ventajas en cuanto al capital humano y financiero de los estadounidenses blancos, éstos seguirían estando en una posición más ventajosa que otras etnias de clase media debido a sus mayores conexiones con las principales instituciones americanas.

En el ámbito europeo, el estudio de Barbieri, Russell y Paugam (2000) defiende también que el capital social es un recurso de gran valor para poder encontrar un empleo. El éxito en la búsqueda de trabajo depende en gran medida de la "agenda de direcciones" de un individuo, es decir, del abanico de personas con las que está conectado ese individuo y en las cuales puede confiar. Al igual que para Granovetter, para estos autores, el capital social de aproximación resulta un activo más importante en la búsqueda de un empleo que el capital social de unión. Y las redes de los individuos son más importantes en las ocupaciones profesionales más elevadas que en los empleos que requieren una menor cualificación o especialización. Esto es debido a que se suele preferir a personas conocidas o de confianza en los puestos más elevados en la escala profesional.

Sabel (1985) demuestra también la utilidad que tuvieron los lazos de amistad y de parentesco para los trabajadores del sur de Italia en su búsqueda de trabajo en las zonas industriales del norte de Italia. El estudio de Try (2005) sobre

---

<sup>33</sup> Piore (1970) segmenta el mercado de trabajo en un mercado primario caracterizado por salarios altos, buenas condiciones de trabajo, estabilidad y seguridad en el trabajo y un mercado secundario con trabajos con sueldos más bajos, malas condiciones laborales y precariedad (citado en Osterman, 1989).

los métodos de búsqueda de empleo de los universitarios en Noruega concluye que los mecanismos informales como el capital social suelen ser más utilizados por aquellas personas con mejor status y un nivel de estudios familiar más elevado. Por el contrario, los servicios públicos de empleo son mayoritariamente empleados por los graduados con peores oportunidades laborales.

Por tanto, en los mercados de trabajo imperfectos y segmentados, como los actuales, en los cuales un elevado número de ofertas de trabajo no son públicas, las relaciones sociales juegan un papel determinante en la búsqueda de empleo. Uno de los mayores problemas que plantea esta situación es que los desempleados, sobre todo los de larga duración, tienen un acceso menor a las redes y contactos que se realizan a través del trabajo, y, por consiguiente, menores probabilidades de encontrar empleo que las personas ocupadas (Barbieri, Russell y Paugam, 2000).

Para intentar solventar este déficit, las personas desempleadas pueden recurrir a redes de contactos dentro del mercado de trabajo. Varios estudios han destacado la importancia de las redes con ocupados en el mercado de trabajo como fuente de acceso a información sobre vacantes y como intermediarios entre los empleadores y los desocupados<sup>34</sup>. Un estudio reciente de Cappellari y Tatsiramos (2010) encuentra que el número de amistades empleadas es una variable significativa en la transición del desempleo al empleo. Los resultados muestran además salarios más elevados y mayor estabilidad entre los que tienen más amistades empleadas.

Otra investigación reciente sobre el incremento en el desempleo de los jóvenes en Europa en una etapa de reducción general del paro, como han sido los primeros años del s. XXI antes de la actual crisis, muestra que el capital social y otros factores institucionales explican mejor este fenómeno que la teoría neoclásica (Contini, 2010).

En España se han realizado también varios estudios con resultados similares. Arribas y González (1987) obtienen que el 72% de los jóvenes castellanoleoneses asalariados logró su trabajo a través de relaciones personales. Ibáñez (1999) halla que el 59% de los jóvenes de la zona urbana de Asturias hace uso de su red de relaciones sociales para acceder a su primer empleo. Aunque en este estudio sí se aprecian diferencias significativas en el uso de las redes sociales por categorías profesionales y cualificación. Cuando el nivel de cualificación de los jóvenes es menor, la utilidad de los contactos sociales es mayor en el acceso al primer empleo, mientras que en los trabajos de mayor nivel o cualificación se utilizan en mayor proporción canales más formales.

En la comunidad Valenciana, Madrid y Barcelona, el estudio del IVIE (2003) sobre la inserción laboral de los jóvenes señala también que en torno al 50% de los jóvenes encuentran su primer empleo utilizando su capital social y

<sup>34</sup> Entre otros, ver Montgomery (1991), Calvó-Armengol y Jackson (2004), Ioannides y Loury (2004) y Galeotti y Merlino (2010).

que el nivel de eficiencia de las redes sociales es mayor que el de los métodos formales de acceso al empleo.

En el ámbito andaluz, el estudio de Requena (1991) sobre las redes sociales en la incorporación de los jóvenes malagueños al mercado de trabajo evidencia también que las formas de búsqueda de trabajo más utilizadas y más efectivas son aquéllas que aplican las relaciones personales.

Román y Rodríguez (2005) realizaron una investigación en 2003 a más de 600 personas en edad laboral, obteniendo que 6 de cada 10 individuos habían accedido a su primer empleo a través de sus contactos personales y profesionales, erigiéndose este mecanismo (el uso de las redes) como el mecanismo exitoso más utilizado en el acceso al mercado laboral en Andalucía. Comprobaron también que la ciudadanía andaluza tiene más confianza en las redes sociales como medio para encontrar un empleo que en los servicios de intermediación laboral públicos o privados. En la Comunidad Autónoma Andaluza, los contactos, tanto personales como profesionales, constituyen el medio más utilizado por la población tanto en su acceso al primer empleo como a posteriores empleos.

En este estudio también se analizó el vínculo entre la persona que busca empleo y el contacto que le ha ayudado en esta tarea, es decir, la naturaleza del capital social utilizado por los individuos para acceder a su empleo actual. Con ello se comprobó que la composición principal de las redes de acceso al mercado de trabajo está formada por las relaciones de amistad (36,27%) y de parentesco de primer grado (26,47%), es decir capital social de unión, mientras que solo el 20% de los individuos de la red ha utilizado los lazos más débiles del capital social (de aproximación o de conexión). Lo cual, como señalan otros estudios, limita las posibilidades de movilidad ocupacional de los demandantes de empleo.

En el análisis de Román y Rodríguez (2005) se investigó también la diferencia en el acceso al empleo dependiendo de las características socio-profesionales del demandante comprobándose, al igual que en el estudio de Requena (1991), que los mecanismos formales tienden a reducirse con la experiencia en el mercado de trabajo, y que el abanico de recursos utilizados en el primer acceso al mercado de trabajo se amplía con el nivel formativo del demandante.

Pero el capital social no solo es valorado por los demandantes de empleo en Andalucía como un mecanismo eficiente para acceder a un puesto de trabajo, sino también por el empresariado a la hora de seleccionar a un candidato. En un estudio de Román y Rodríguez (2004) a empresas andaluzas se analizaba la utilización por parte del empresariado de su capital social para seleccionar personal. Según esta investigación, las empresas recurren en el proceso de búsqueda y contratación de personal en primer lugar a sus contactos profesionales; después a sus familiares y amigos, y en tercer lugar a sus contactos sociales, constituyendo éstos los tres mecanismos de intermediación más utilizados. Asimismo, cuanto más alto es el puesto a ocupar, más se hace uso de los contactos sociales y profesionales, en vez

de recurrir a mecanismos formales, como las oficinas de empleo, los anuncios en prensa, las Empresas de Trabajo Temporal o las consultoras.

Además más del 50% del empresariado entrevistado afirmaba que los contactos sociales o profesionales que poseen los aspirantes al puesto de trabajo son muy importantes a la hora de seleccionar a los posibles candidatos, es decir, los empleadores también valoran el capital social que puede aportar el propio candidato a la empresa.

Estas diversas investigaciones demuestran que en los mercados de trabajo segmentados y caracterizados por fallos de información, el capital social es un recurso de gran valor para poder encontrar un empleo y que el éxito en la búsqueda de trabajo depende en gran medida de las redes a las que el demandante de empleo pertenece.

### 2.2.3. Democracia y gobernanza

Otro de los campos de estudio del capital social es su relación con el mantenimiento y buen funcionamiento de los sistemas políticos y, en especial, de la democracia. Por ejemplo, el estudio de Inglehart (1997) en 39 países utilizando la Encuesta Mundial de Valores (EMV) encuentra una relación positiva entre el capital social y el mantenimiento de los valores y gobiernos democráticos. Inglehart concluye que las regiones y países con mayores niveles de confianza y compromiso tienden a presentar una mejor calidad gubernamental y que la efectividad de las instituciones públicas y del gobierno en la promoción de la inclusión y de la cohesión social depende de forma crucial del capital social de esas sociedades.

El razonamiento detrás de esta relación es que los individuos que están más conectados presentan una probabilidad mayor de conocer la actividad política e implicarse en ella, pues las asociaciones cívicas voluntarias fomentan las habilidades sociales y cívicas (Putnam et al., 1993). Siguiendo a Putnam, muchos estudios han utilizado la pertenencia a organizaciones de voluntariado como un indicador del capital social, asumiendo que los grupos y asociaciones funcionan como escuelas de democracia, en las que se socializan los valores de cooperación y de confianza (Almond y Verba, 1963; Brehm y Rahn, 1997; Stolle y Rochon, 1998; Seligson, 2000, 2004; Hooghe, 2003). Para estos autores, la mayoría de las formas de compromiso cívico ayudan a crear confianza, reciprocidad y cooperación en la sociedad con efectos indirectos positivos para las comunidades locales, las sociedades y las economías. De manera que suponen que el capital social afecta de forma positiva la legitimidad de los gobiernos, independientemente del tipo de régimen político que exista en una sociedad (Putnam, 2003).

El estudio de Torcal y Montero (2002), realizado en España en el nivel autonómico, también señala que “el capital social contribuye a la legitimidad de las instituciones de la que depende, en gran medida, la viabilidad y estabilidad política futura de los sistemas políticos”.

Las diversas investigaciones recopiladas en el libro de Badescu y Uslaner (eds.) (2003) sobre el capital social y la transición a la democracia de los antiguos países soviéticos tratan de explicar las diferencias en la participación y actitudes democráticas de los ciudadanos a través de los distintos niveles y tipos de capital social que les caracterizan. Estos estudios llegan a la conclusión de que en estas sociedades los efectos de medio siglo de gobiernos autoritarios todavía perduran en la desconfianza de la ciudadanía, en la predominancia de redes sociales muy pequeñas y cerradas y en la baja o nula participación y compromiso político y cívico de sus ciudadanos, presentando unos niveles de capital social muy bajos, que han retrasado la democratización de estos países. Por ahora, solo Eslovenia, donde la participación en grupos y redes políticas y civiles está alcanzando los mismos niveles y amplitud de Europa occidental (Iglíc, 2003), muestra un mayor avance en su proceso de democratización y desarrollo.

Sin embargo, algunos análisis recientes dudan del impacto democrático del capital social, tales como el estudio de Molenaers (2005) sobre la contribución en la Nicaragua actual de las redes sociales a la desigualdad social, el análisis de Wellhofer (2005) del papel de las asociaciones en el surgimiento del fascismo en la Italia de Mussolini o la investigación de Korkut (2005) sobre la corrupción y elitismo de la sociedad civil en los países del Este de Europa tras la caída del comunismo.

Asimismo, los análisis de Roßteutscher sobre el nacimiento de las ideas antidemocráticas y antisemitas en la sociedad civil alemana de los años treinta (2002) o sobre 70 sociedades democráticas y no democráticas (2010) obtienen también una relación negativa entre el capital social y la defensa de la democracia. En la investigación realizada por Roßteutscher (2010) a 70 países participantes en la 3ª ola de la EMV, los resultados muestran que el capital social actúa como estabilizador de los sistemas autoritarios. En los países no democráticos, el capital social (medido a través de la participación social y de la confianza) aumenta la estabilidad de los liderazgos autoritarios al generar apoyo popular, reducir las acciones de protesta y alimentar las ideas de los gobiernos no democráticos. Solo dos indicadores del capital social, el interés en la política y la participación en grupos políticos presentan una relación positiva con la defensa de la democracia.

En conclusión, la mayoría de los análisis defienden la tesis de los efectos positivos del capital social en el avance de la democracia y la existencia de sistemas políticos no corruptos y autoritarios. En palabras de Stolle, el capital social parece ser un “recurso clave para la economía de mercado y las políticas democráticas” (2003: 19). Sin embargo, los resultados de otros estudios apuntan a que el capital social lo que contribuye es a mantener y legitimar el sistema político vigente, independientemente de si es un régimen democrático o autoritario, al reducir las protestas y defender la cultura dominante que no tiene por qué basarse en valores democráticos. Si bien, como apuntan los estudios sobre los países en transición, esto puede ser debido a la predominancia del capital social de unión sobre el capital social de aproximación o de conexión en las sociedades con regímenes

autoritarios o que los han tenido recientemente. Es necesario seguir avanzando en este campo de investigación sobre el capital social y su relación con la promoción de la democracia para conocer con exactitud si el capital social puede tener efectos perversos en el avance hacia un sistema democrático o se debe simplemente a la predominancia de algunos tipos de capital social sobre otros.

#### **2.2.4. Equidad, cohesión social y prevención de conflictos**

Varios estudios han analizado la correspondencia entre el capital social y una mayor equidad, si bien la dirección de la influencia no está clara. La causalidad puede darse en las dos direcciones, pues la desigualdad y un menor compromiso cívico se refuerzan mutuamente. Knack (1999) observó una correlación positiva entre la igualdad en la renta per cápita y la confianza, argumentando que el capital social conduce a una mayor equidad. Putnam (2000) analiza la relación inversa en su libro sobre el declive del capital social en Estados Unidos en los últimos años del siglo XX, argumentando que se debe a una creciente desigualdad de renta y bienestar.

También se ha investigado el papel del capital social en la prevención de los conflictos sociales a través del aumento de la cohesión social y la reducción de los comportamientos antisociales (Sampson, 1995; Kawachi et al., 1997; Sampson y Morenoff, 1997; Sampson et al., 1997; Bain y Hicks, 1998; Putnam, 2000; Rosenfeld et al., 2001; Buonano et al., 2009). Para estos autores, la cohesión social es la variable clave de conexión entre el capital social y los conflictos violentos. Cuanto más débil es la cohesión social, más frágiles son los canales de socialización y de control social y mayor es el riesgo de desorganización social y exclusión, lo cual puede desembocar en conflictos violentos.

Asimismo, Rosenfeld, Messner y Baumer (2001) han estudiado la contribución del capital social en la reducción de las tasas de homicidio y Buonanno, Montolio y Vanin (2009) en la disminución de los asaltos a la propiedad privada. Coletta y Cullen (2000), Bates (1999) o Varshney (2000) han examinado cómo el capital social puede prevenir los conflictos étnicos. Por ejemplo, Coletta y Cullen (2000) estudian en Camboya y Ruanda cómo la progresiva pérdida de cohesión entre etnias provocó un deterioro del capital social facilitando a su vez las luchas étnicas. Varshney (2000) analiza el papel que desempeñan las redes inter-comunitarias en el conflicto entre hindúes y musulmanes en India. Su investigación muestra que el conflicto comunitario cuenta con pocos canales de resolución pacífica en las ciudades en las que hindúes y musulmanes interaccionan poco, mientras que en las ciudades en las que están en asociaciones mixtas y las interacciones son cotidianas, no aparecen conflictos.

El informe de la Fundación Foessa de 2010 incluye por primera vez un capítulo sobre el capital social y su relación con la inclusión y el desarrollo social. En su informe explotan los datos sobre capital social de la encuesta *Foessa 2008 de Exclusión social en España*, donde resalta el menor capital social que

poseen los pobres y grupos más vulnerables, medido a través del asociacionismo, las redes informales, la confianza y los valores sociales. También exponen los resultados de una encuesta a profesionales de la intervención social sobre el papel del capital social en los procesos de inclusión. Cuánto más generales son las causas de exclusión, más valoran los agentes la importancia de factores laborales y relacionales para la inclusión, y cuanto más se acerca a la praxis real, más se pondera el trabajo sobre los valores.

Sin embargo, como en otras áreas de estudio del capital social, también hay investigaciones que muestran los efectos negativos que pueden provocar algunos tipos de capital social en la conflictividad y delincuencia. Rubio (1997) realizó un estudio del capital social de los jóvenes en la ciudad de Antioquia en Colombia. Según Rubio, la delincuencia juvenil y el crimen organizado en Antioquia se deben a la existencia de un capital social perverso que valora y recompensa las actividades ilegales y la búsqueda de rentas por encima del trabajo legal o la innovación tecnológica. También Cuéllar (2000), en el capítulo final de “Colombia: un proyecto inconcluso”, concluye que el capital social en Colombia es perverso o anti-moderno. La autora estudió el capital social a través de la participación en organizaciones voluntarias, obteniendo que quienes más participan en actividades asociativas confían menos en los demás, se sienten más inseguros con respecto al futuro, no se interesan por la política, están menos dispuestos a respetar las normas y amenazan a otros para resolver los conflictos.

### 2.2.5. Salud y calidad de vida

La investigación sobre cómo afectan las relaciones sociales a la salud y al bienestar, tanto en el nivel individual como en el agregado son ya numerosas<sup>35</sup>. Para explicar este vínculo se han utilizado conceptos como el apoyo social (Cassel, 1976; Kaplan, Cassel y Gore, 1977; Kawachi et al., 1997; Lochner, Kawachi y Kennedy, 1999), las redes sociales, los lazos sociales, la actividad social o la integración en la comunidad (Berkman y Breslow, 1979; Blazer, 1982; House, Umberson y Landis, 1988).

Las evidencias más claras son quizás las que relacionan el impacto del capital social de forma positiva con la salud física y mental de las personas (Putnam 2000 y 2001; Brown y Harris, 1978; Kawachi, 1999; Kawachi et al., 1999; Fratiglioni et al., 2000; Rose, 2000; Kawachi y Berkman, 2000; Helliwell, 2007). Fiorillo y Sabatini (2010) hallan una relación positiva entre la frecuencia de los encuentros con amigos y familiares y la percepción de los italianos de tener un buen estado de salud. En un estudio reciente en toda Europa, Sirven y Debrand (2011) encuentran una relación positiva bidireccional entre el capital social y el buen estado de salud de la población de 50 años. El análisis de Kawachi et al. (1997) muestra que el capital social está asociado con menores tasas de mortalidad por cáncer o problemas cardiovasculares, el de Lin, Ye y Ensel (1999)

<sup>35</sup> Ver, por ejemplo, el libro de Kawachi et al. (2008).

con una menor incidencia de la depresión, el estudio de Veenstra (2002) lo relaciona con una mejor salud pública y el de Helliwell (2007) halla que aquellas sociedades con mayor capital social tienen menores tasas de suicidio.

Respecto a su relación con la percepción de felicidad, Putnam (2000) ha observado también que el capital humano y el social dan lugar a aumentos de la felicidad a nivel individual y agregado. Los resultados para los Estados Unidos de un estudio de Blanchflower y Oswald (2000) también apoyan el enfoque de que los lazos sociales son más relevantes para la felicidad que otros factores, como la educación o la renta. Myers (1999) obtiene resultados parecidos para los EE.UU. sobre el impacto de las relaciones personales y los lazos sociales sobre la calidad de vida.

La investigación de Groot et al. (2007) halla también una fuerte relación entre la dotación de capital social y la satisfacción de los holandeses con su vida, llegando a aminorar las diferencias debidas a las desigualdades de renta. Y, por último, el reciente estudio de Helliwell y Barrington-Leigh (2010) muestra la fortaleza de los efectos del capital social en el bienestar subjetivo de los individuos.

### **2.3. Análisis de los estudios empíricos sobre el capital social como factor de desarrollo económico**

En este epígrafe se revisan los principales estudios empíricos sobre el capital social como factor de producción o elemento facilitador del desarrollo económico. Los estudios se han estructurado sobre la base del ámbito de análisis. En primer lugar, se presentan los estudios macro sobre el desarrollo de los países; en segundo lugar, los estudios en el nivel regional y en sistemas productivos, y tercero, los estudios de campo en el nivel comunitario o local.

#### **2.3.1. Desarrollo de los países**

Una gran parte de la literatura sobre capital social se centra en el estudio de las relaciones entre el capital social y el crecimiento económico<sup>36</sup> y el desarrollo en el nivel nacional. Las investigaciones muestran que los países tienden a alcanzar niveles altos de productividad a largo plazo cuando combinan altas tasas de inversión en capital físico y humano con una infraestructura social de calidad, y la calidad de la infraestructura social de un país está relacionada principalmente con el capital social (Hall y Jones, 1999).

Si bien la mayoría de los análisis apoyan esta correlación positiva entre el capital social y el desarrollo, se han obtenido resultados diversos en cuanto a los efectos macroeconómicos del capital social, dependiendo de la selección de países, del período de tiempo considerado, de los indicadores de capital social

<sup>36</sup> Para una revisión de la literatura sobre la relación entre el capital social y el crecimiento económico, ver Bjørnskov (2007).

empleados y de la inclusión de otras variables explicativas. A continuación, se exponen algunos de los principales estudios, comenzando por las primeras investigaciones sobre el capital social que partieron del estudio de uno de sus principales componentes, la confianza, en el desarrollo económico.

En lo que se refiere a estos estudios sobre el papel de la confianza en el desarrollo, Knack y Keefer (1997) utilizan datos de la Encuesta Mundial de Valores (EMV) para mostrar la fuerte relación positiva existente entre la confianza general y los niveles de inversión en un país. En su estudio de 29 países encuentran pruebas de la correlación positiva entre los niveles de inversión, la confianza y varios indicadores del funcionamiento gubernamental, que incluyen la eficacia del sistema judicial y la calidad de la burocracia. Asimismo, en otro estudio de 2003 hallan una fuerte relación entre la confianza y la igualdad en la distribución de la renta.

Zak y Knack (1998, 2001), utilizando datos sobre la confianza de la 3ª ola de la EMV de Inglehart (1997), analizan 37 países obteniendo que la confianza es mayor en aquellos países con instituciones formales más desarrolladas que pueden defender adecuadamente los contratos y reducir la corrupción, así como en países con poblaciones menos polarizadas (medido a través de la desigualdad de ingresos o de patrimonio, la heterogeneidad étnica y una medida subjetiva de la discriminación económica).

Sirviéndose de los mismos datos, Hjerpe (1998, 2003) observa también una relación positiva y significativa entre varias medidas de la confianza de la EMV y el crecimiento económico para una muestra de 28 países (incluyendo países de renta media y baja) y después de controlar el capital físico, la apertura comercial y la proporción de adultos con educación universitaria. El estudio de Hjerpe (1998) muestra que un incremento del 10% en el indicador de confianza resulta en un incremento del 0,46 en el crecimiento.

Breuer y McDermott (2009) analizan la confianza en 60 países con los datos de la EMV, encontrando también una relación significativa con la producción per cápita de los países. Dearmon y Grier (2009) hallan igualmente una relación positiva entre la confianza y el crecimiento, el capital físico y el humano para un panel de 51 países. El estudio de Volland (2010) que utiliza el indicador de confianza generalizada de las 5 olas de la EMV desde 1981 a 2009 en 98 países, muestra una correlación positiva y significativa entre la confianza y el crecimiento económico, después de controlar por la percepción sobre el buen funcionamiento de las instituciones<sup>37</sup>.

---

<sup>37</sup> Beugelsdijk (2006, 2008) mantiene que la pregunta sobre confianza generalizada utilizada en la mayoría de los estudios, incluyendo la EMV, es una variable aproximativa del buen funcionamiento de las instituciones y no de la confianza en la sociedad. Sin embargo, de su argumentación se desprende que sería en tal caso una proxy de la confianza de las personas en el buen funcionamiento de las instituciones. El estudio de Volland (2010) muestra sin embargo que este indicador de confianza está capturando realmente el nivel de confianza de la sociedad y no el funcionamiento institucional.

Por el contrario, Helliwell (1996) obtuvo una correlación negativa entre la confianza y el crecimiento de la productividad total de los factores en una muestra de 17 países de la OCDE.

Por último, el estudio de Guiso et al. analiza la relación entre la confianza y el desarrollo financiero. La idea central de su estudio es que “uno de los mecanismos a través del cual el capital social afecta a la eficiencia económica es aumentando el nivel de confianza [...] Puesto que los contratos financieros se basan en gran medida en la confianza, el capital social puede tener grandes efectos en el desarrollo de los mercados financieros” (2004: 527). El problema de su investigación es que utilizan como indicadores del capital social las donaciones de sangre y la participación electoral, variables que pueden ser consideradas más como resultados del capital social que como proxies de sus componentes.

Respecto a la relación de otro componente del capital social, la calidad institucional, con el desarrollo, estudios como los de Acemoglu, Johnson y Robinson (2000), Olson et al. (2000), Rodrik et al. (2004), Kauffman et al. (2005) o Siddiqui y Ahmed (2009b) indican que las instituciones más eficientes conducen a una mayor renta nacional. Jalilian et al. (2007) enfatizan el papel de la capacidad de regulación de las instituciones públicas en las diferencias en el crecimiento económico en los países. Méon y Weill (2005) y Olson et al. (2000) hallan evidencias que sugieren que los factores institucionales como la calidad del gobierno y de las instituciones están fuertemente relacionados con la productividad.

El estudio de Siddiqui y Ahmed (2009b) analiza el impacto de las instituciones públicas en el crecimiento en 141 países. Sus resultados muestran una fuerte relación causal entre la calidad institucional y el crecimiento económico, siendo las políticas públicas que luchan contra las actividades oportunistas las que influyen de manera más significativa en el crecimiento.

Si bien, Acemoglu et al. (2001, 2002, 2005) obtienen que la calidad de las instituciones tiene un efecto en el crecimiento más importante en el largo plazo que en el corto.

Algunos estudios muestran también que la calidad del gobierno y de las instituciones influye positivamente en el desarrollo a través de la creación del clima necesario para estimular el ahorro, la asunción de riesgos y la inversión (Rodrik, 1999a, 1999b; Easterly, 2000; Kirkpatrick et al., 2006; Banco Mundial, 2003; Guiso et al., 2004).

Los trabajos realizados por Rodrik (1999a, 1999b) y Easterly (2000) apoyan la idea de que el crecimiento económico, en general, y la capacidad de manejar las perturbaciones, en particular, constituyen el doble producto de las instituciones públicas y las sociedades cohesionadas capaces de generar lo que Easterly denomina “consenso de clase media”. Cuando se produce una crisis

económica en países con sociedades divididas (en el aspecto social y económico) y gobiernos débiles, hostiles y corruptos, estos países son incapaces de efectuar los ajustes necesarios o no están dispuestos a acometerlos (Easterly, 2000).

El vínculo entre los niveles nacionales de asociacionismo y el desarrollo de los países también ha sido estudiado ampliamente. Por un lado, Putnam et al. (1993) encuentran una conexión entre los niveles de compromiso cívico, la pertenencia a asociaciones y el desarrollo económico en el largo plazo. Según Putnam, las interacciones diarias que se producen en las asociaciones cívicas facilitan el aprendizaje por parte de sus miembros de la confianza, las normas sociales y la construcción de redes efectivas. Por tanto, las asociaciones cívicas tienen la capacidad de crear redes horizontales densas y de que sus miembros adquieran altos niveles de confianza, elementos que promueven el desarrollo económico.

Pero el estudio de Knack y Keefer (1997) señala que aquellas asociaciones cuyo objetivo consiste únicamente en la promoción de sus intereses particulares, como los sindicatos, partidos políticos y asociaciones profesionales, guardan escasa relación con el crecimiento o las tasas de inversión. Así sucede también con las asociaciones de otro tipo (religiosas, educativas, artísticas, musicales o culturales): no están relacionadas con el crecimiento pero sí, y de forma negativa, con la inversión. Para Knack (1992, 2002), el declive del capital social en EE.UU. está más relacionado con la pérdida de confianza y de cooperación civil que con el descenso en el asociacionismo, defendido por Putnam (1993, 1995a).

El problema de estos estudios y la principal razón de los resultados dispares es que utilizan solo un componente del capital social y uno o pocos indicadores del componente seleccionado. Los análisis siguientes incorporan ya componentes más amplios del capital social.

La investigación de Temple y Johnson (1998) basada en el índice de desarrollo social<sup>38</sup> de Adelman y Morris (1967) incluye no solo un componente del capital social sino distintos elementos del mismo, como los valores cívicos, el asociacionismo y ciertas variables de calidad institucional. Su principal resultado es que los índices de desarrollo social que incluyen variables del capital social resultan útiles para predecir el crecimiento posterior. Y que la capacidad social o el capital social afectan positivamente el nivel de inversiones en capital físico y humano.

Los estudios de Temple (2000, 2001) sobre los efectos de la educación y el capital social en el crecimiento de los países de la OCDE señalan también la relación positiva entre la confianza y los valores cívicos en el crecimiento de estos países. Kaldaru y Parts (2005) muestran el efecto positivo del capital social en el desarrollo económico, utilizando el Índice de Desarrollo Humano, de 34 países europeos entre 1990 y el año 2001.

<sup>38</sup> El índice de desarrollo social de Adelman y Morris recoge información de 41 indicadores sociales, políticos y económicos de 74 países en desarrollo para el periodo de 1957 a 1962.

Dakhli y de Clercq (2004) proponen un modelo de capital humano, capital social e innovación en el nivel macro en el cual el capital humano y el capital social afectan positivamente la innovación. Su estudio en 59 países evidencia una fuerte relación entre el capital humano y la innovación y efectos positivos parciales de determinados componentes del capital social, como la confianza y el asociacionismo, en la innovación. Los resultados confirman el importante papel de la confianza en la innovación al reducir los costes de control, favorecer la cooperación y el intercambio de información. Encuentran también una relación positiva entre el asociacionismo y uno de los indicadores de la innovación: el gasto en I+D. Pero la relación entre las normas cívicas de comportamiento y la innovación es muy débil e incluso negativa con respecto a uno de los indicadores de innovación utilizados: las exportaciones de alta tecnología.

Otros estudios teóricos y empíricos que comparan el capital social y la innovación en diferentes países son los de Nichols (1996), Knack y Keefer (1997), Paxton (1999), Putnam (2000), Beugelsdijk y van Schaik (2005), Akçomak (2006), Westlund (2006), Doh y Acs (2009) o Soete et al. (2009).

Por último, la teoría del capital social ha sido también utilizada para explicar el retraso en el crecimiento de los países post-comunistas en su transición a la economía capitalista (Raiser, 1997, 1999; Rose, 1998; Marsh, 2000; Paldam y Svendsen, 2000; Raiser et al., 2001; Evans y Letki, 2005).

En conclusión, hemos visto que hay una gran cantidad de estudios que muestran una relación positiva entre el capital social y el crecimiento y desarrollo de los países. El problema de muchos de estos análisis es que incluyen variables aproximativas de algunos de los componentes del capital social y no de todos, centrándose unos estudios en las redes, otros exclusivamente en la confianza o en algunos valores y otros en determinados aspectos de la calidad institucional. Conviene avanzar, por tanto, en el análisis comparativo en el nivel internacional del capital social y sus efectos en el desarrollo desde una definición amplia del capital social e incluyendo indicadores de todos sus componentes.

### **2.3.2. Desarrollo e innovación en las regiones y sistemas productivos**

Los análisis a nivel subnacional del capital social y el desarrollo suelen obtener mejores resultados que aquellos en el nivel nacional o internacional, pues pueden controlar los factores culturales y de contexto propios de cada territorio. Como hemos visto, las redes sociales densas fomentan la confianza, disminuyen los costes de transacción y facilitan una mayor información e innovación (Putnam et al., 1993; Boix y Posner, 1986 y 1996; Kenworthy, 1997; Greif, 1989, 1992). De forma agregada, este mecanismo afecta al resultado económico y al proceso de desarrollo, ofreciendo una explicación plausible de los diferenciales en las tasas de crecimiento entre regiones o países con provisiones similares de otros tipos de capitales (Cole, Mailath y Postlewaite, 1992; Guiso et al., 2004).

Los estudios más conocidos sobre el capital social y el desarrollo en el nivel regional son los de Putnam et al. (1993) y Helliwell y Putnam (2000) sobre 20 regiones italianas, que muestran una correlación positiva entre el índice de civismo como medida del capital social y el PIB per cápita regional. Estos autores concluyen que el norte de Italia presenta mejores niveles de civismo, comportamiento político y desempeño de los gobiernos regionales, una vez controlados otros factores, lo cual les ha permitido beneficiarse de las reformas regionales para crecer más rápido que las regiones del sur.

De Blasio y Nuzzo (2006) confirman la hipótesis de Putnam de que las regiones del centro y norte de Italia habían experimentado un mayor crecimiento que las del sur debido a su mayor dotación de capital social en un estudio que abarca desde la Edad Media hasta el siglo XIX. El estudio de Lyon (2005) también corrobora la tesis de Putnam, encontrando una relación positiva entre el capital social y el incremento en la productividad total de los factores de las regiones italianas entre 1970 y 1995.

También en regiones italianas, Sabatini (2005) estudia empíricamente la relación entre cuatro dimensiones estructurales del capital social y la calidad del desarrollo. La calidad del desarrollo es medida a través del desarrollo humano e indicadores sobre los ecosistemas urbanos, los servicios públicos, la protección social, la igualdad de género y los mercados de trabajo. Este análisis muestra que el capital social de unión está correlacionado negativamente con el desarrollo humano y el bienestar social. Por el contrario, el capital social de aproximación y el de conexión están relacionados positivamente con el desarrollo regional.

El estudio comparativo de Beugelsdijk y van Shaik (2005) de 54 regiones europeas, trata de probar que la tesis de Putnam sobre Italia puede generalizarse a las regiones europeas, encontrando que los diferenciales en las tasas de crecimiento de estas regiones no están relacionados con la confianza, pero sí positivamente con la actividad asociativa, sobre todo, con la participación activa en redes de voluntariado.

Para Kuklinski (2007) el capital social es el principal motor de transformación de las regiones “débiles” en regiones “fuertes”. Las redes regionales o locales de aprendizaje dan lugar a flujos de información, aprendizaje mutuo y economías de escala, de manera que los sistemas regionales industriales basados en redes locales de aprendizaje son potencialmente más flexibles y dinámicos que aquellos en los que el aprendizaje se produce de forma aislada en el interior de cada empresa.

Diversos autores<sup>39</sup> han promulgado también el impacto del capital social en la innovación en los sistemas regionales. Por ejemplo, Putnam (2000) compara

<sup>39</sup> Por ejemplo, Saxenian (1994), Storper (1995), Cooke y Wills (1999), Maskell y Malmberg (1999), Landry et al. (2001), Onyx y Bullen (2000), Bellandi (2001), Cooke y Clifton (2002a, 2002b), Asheim y Herstad (2003), Bathelt (2003), Dakhli y de Clercq (2004), Román y Rodríguez (2004), Beugelsdijk y van Schaik (2001, 2005), Nunes et al. (2007), Pezzini (2003), Semitiel (2006), Rousseau (2007), Kaasa (2007), Kaasa et al. (2007), Akcomak y ter Weel (2007 y 2009).

el impacto del capital social en Silicon Valley y en la Ruta 128 en los EE. UU. Según Putnam, el éxito de Silicon Valley se debe en gran parte a las redes horizontales de cooperación formal e informal que se desarrollaron entre las empresas jóvenes. En Silicon Valley, los empresarios se apoyaron en la investigación de las universidades locales y contribuyeron de este modo al desarrollo de un centro de tecnologías avanzadas. Sin embargo, en la Ruta 128, la ausencia de capital social inter-empresarial condujo a una forma de jerarquía corporativa más tradicional, al secretismo, a la auto-suficiencia y a la territorialidad.

Landry et al. (2002) incluyen en su estudio de 440 empresas manufactureras de la zona del Sudoeste de Montreal componentes tanto estructurales (redes empresariales, de información y de investigación, participación y relaciones) como cognitivos del capital social (confianza). En su análisis, el capital social tiene un efecto importante en la probabilidad de que las empresas innoven. Si bien, encuentran que son las variables relacionales de participación en asociaciones y redes las que tienen una relación más significativa con la innovación. En cuanto al grado de radicalidad de las innovaciones adoptadas, su análisis muestra que las variables del capital social que más influyen son las redes de investigación y las relaciones profesionales.

Cooke y Clifton (2002a, 2002b) estudiaron el impacto del capital social en el desempeño de 3.600 empresas en 12 regiones del Reino Unido, obteniendo que las empresas innovadoras son grandes usuarias de capital social. Para investigar las relaciones entre el desarrollo empresarial y el capital social desarrollaron medidas operativas de las dos variables. El rendimiento empresarial se midió a través de indicadores de rentabilidad, facturación, innovación y crecimiento del empleo. El capital social a través de la participación en redes empresariales, profesionales, sociales, culturales y políticas que tienen una influencia directa en el rendimiento empresarial. En la investigación de Cooke y Clifton, las empresas con mayor capacidad para innovar presentan una mayor probabilidad de desarrollar de forma activa contactos estratégicos y transacciones importantes con socios, valoran más que la media de empresas la importancia de la información externa para el rendimiento empresarial, presentan una mayor probabilidad de intercambiar información de valor fuera de las relaciones comerciales normales, tienen mayor confianza en los colaboradores y tienden a tener contactos más globales y menos locales que la media de empresas.

Chou et al. (2006) encuentran una relación positiva entre el capital social y el crecimiento regional a través de sus efectos sobre la acumulación de capital humano, el mayor desarrollo financiero debido a la confianza colectiva y las normas sociales compartidas, y la creación y difusión de innovaciones tecnológicas y organizacionales a través de las redes empresariales.

El estudio de Giuliani (2007) sobre tres clusters del vino en Italia y Chile muestra que la interacción y la transferencia de conocimiento entre empresas y organismos en los clusters no se realiza al azar sino de una manera selectiva

y por razones predeterminadas. Como argumentan Coe y Bunnell (2003: 439) "la innovación no puede considerarse en un espacio anárquico de flujos sin localización específica sino en un contexto de relaciones sociales entre los agentes adecuados incrustadas en lugares determinados".

Cantner et al. (2009) descubren, a través de una muestra de 248 empresas de la región de Jena (Alemania), que la cooperación con el objetivo específico de innovar sí tiene una relación positiva con la innovación. Sin embargo, la correlación entre la amplitud de la red de co-innovadores y la capacidad innovadora de la empresa tiene la forma de U debido a los costes de interacción asociados al nº de co-innovadores. Estos resultados son también coherentes con el estudio de Laursen y Salter (2006) a 2.707 empresas manufactureras del Reino Unido o con el de Milgram (2010) sobre empresas españolas, en el que muestra que las compañías se benefician de la cooperación con otras firmas de su entorno, sobre todo las empresas exportadoras, a través del aprendizaje.

El estudio de Akcomak y Ter Weel (2009) de 102 regiones de 14 países de la UE muestra que el capital social es un factor determinante en la innovación, explicando un 15% de media de la variación entre 1990 y 2002 en la renta per cápita de estas 102 regiones.

Sin embargo, Branscomb, Kodama y Florida (1999) llegan a la conclusión contraria en su estudio de la innovación y el capital social en diferentes áreas metropolitanas de EE.UU. y Japón, hallando una correlación negativa entre estas dos variables, pero esto es debido a la utilización de variables que solo recogen el capital social de unión. De hecho, en un estudio posterior de Knudsen, Florida y Rousseau (2005) sobre el desarrollo regional estadounidense en el que sí distinguen entre el capital social *bonding* y *el bridging*, encuentran una relación positiva entre el capital social de aproximación y el crecimiento de la renta, del empleo y con el capital humano. Mientras que el índice de capital social de unión presenta una relación negativa con el crecimiento de la renta y del valor de la vivienda.

Como sucedía en el análisis macroeconómico del capital social y el desarrollo, algunos estudios en este campo utilizan un único componente del capital social. Por ejemplo, Humphrey y Schmitz (1998) examinan la relación entre la confianza y el crecimiento de las empresas manufactureras de Alemania, Japón y algunas regiones de Italia. Su análisis señala que la existencia de un alto grado de confianza entre los agentes económicos es una de las ventajas competitivas de estas empresas. Los proveedores y clientes mantienen largas relaciones de cooperación y de obligación mutua a través de interacciones repetidas basadas en la confianza y en las redes de relaciones. Estos resultados son coherentes con la tesis de Fukuyama (1995) quien resaltó la importancia del capital social en las organizaciones industriales. Para Fukuyama las sociedades con una mayor confianza están más capacitadas para implementar innovaciones organizacionales, cuando los cambios tecnológicos u otros factores convierten en obsoletas las estructuras organizacionales existentes.

Otros estudios<sup>40</sup> han analizado solo el impacto de las redes y el asociacionismo en la innovación. En general, estos estudios muestran que las redes empresariales generan beneficios al reducir los costes generales, los costes de información y poder imponer sanciones a los comportamientos oportunistas. Así mismo, el compartir información facilita que las empresas se adapten rápidamente a las demandas cambiantes de los consumidores (Uzzi, 1996, 1997).

También en el nivel interno de las organizaciones, las redes intraempresariales y las normas de cooperación facilitan el trabajo en equipo, mejoran la eficiencia y la calidad, así como el flujo de información y conocimiento, contribuyendo al aumento de la productividad. De acuerdo con Gui (2000), los recursos relacionales contribuyen al resultado empresarial tanto como nuevas inversiones en capital físico. Una mayor calidad de las interacciones sociales dentro y fuera de la empresa, es decir, un mayor capital social, puede aumentar la productividad, mejorando los resultados económicos. Pues cuando las interacciones humanas de la plantilla de una empresa son de confianza, los trabajadores realizan mejor su trabajo y sancionan los comportamientos improductivos a través de la propia supervisión entre compañeros (Kandel y Lazear, 1992; Osterloh y Frey, 2000; Huck et al., 2001; Rees et al., 2003; Carpenter y Seki, 2005; Minkler, 2004). Shimada (1988) identifica también la cooperación entre los trabajadores y el equipo directivo como la causa principal para la fuerte competitividad de las compañías automovilísticas japonesas.

Por último, Sabatini (2005) analiza la correlación entre cinco dimensiones del capital social (lazos familiares fuertes, lazos informales débiles, organizaciones voluntarias, comportamiento cívico y participación política) y la productividad laboral en empresas de diferentes regiones italianas, mostrando una asociación positiva y significativa de los indicadores de capital social bridging y linking con la productividad laboral. Su modelo refleja que altos niveles del capital social de vinculación puede aumentar la productividad laboral de las pyme y que el capital social de unión es irrelevante e incluso contraproducente.

Pero la introducción del papel del capital social en la innovación y el desarrollo regional no ha quedado circunscrita a las investigaciones teóricas o empíricas, sino que desde mediados de los 80 y principios de los 90, las políticas públicas regionales y nacionales de fomento de la innovación se han visto afectadas por estos diferentes enfoques de las teorías de redes y alianzas estratégicas, de clusters o distritos, de innovación basada en el conocimiento y el capital social.

Podemos encontrar en casi todas las regiones europeas ejemplos de programas o políticas públicas conducentes al fortalecimiento de las redes de innovación y a la cooperación entre empresas, centros de investigación y agencias de desarrollo. La mayoría de las políticas de innovación y desarrollo regional han

<sup>40</sup> Dentro de estos estudios de capital social destacan: Burt (1992, 1997a, 1997b), Uzzi (1999), Gargiulo y Benassi (2000), Beugelsdijk y van Schaik (2005).

tenido como eje central, aunque no se nombrara de forma explícita, el fomento y utilización del capital social, ya sea a través de la construcción y consolidación de vínculos entre Universidades, empresas y administraciones públicas, es decir en la formación de la “triple hélice” de Etzkowitz (2003), como a través de la promoción y apoyo de clusters mediante incentivos, infraestructuras públicas o deducciones fiscales.

A modo de ejemplo, Cooke y Wills (1999) evaluaron las políticas públicas danesas, galesas e irlandesas de promoción de la innovación en pymes mediante el incremento de su nivel de capital social a través del networking. Utilizando redes inter-empresariales como variables aproximativas del capital social, comprobaron que la promoción del capital social a través de estas políticas fomentaba la innovación.

Desde el ámbito supranacional, destacan las iniciativas comunitarias “Estrategias de Innovación Regional” (*Regional Innovation Strategies, RIS/ RIS+*) y las “Acciones Innovadoras del Fondo Europeo de Desarrollo Regional” (*European Regional Development Fund Innovative Actions*) de impulso de las redes regionales de innovación que apoyan la tesis de que las políticas públicas pueden contribuir a la construcción de capital social (Mouton, 2003).

La “Declaración de Ostuni”<sup>41</sup> es otra muestra del consenso alcanzado sobre el capital social en la innovación regional. Los firmantes de esta Declaración coinciden en que la construcción de capital social, el desarrollo de instituciones de gobierno y políticas regionales efectivas y la capacidad de formar y alimentar redes entre agentes regionales son condiciones necesarias para un desarrollo sostenido y sostenible en las regiones menos desarrolladas<sup>42</sup>.

Si bien estas políticas suelen tener impactos positivos, hay que tener siempre en cuenta en su diseño e implementación la base organizacional e institucional de la dinámica regional. Como señalan Scott y Storper pueden no obtener los resultados esperados o incluso pueden “plantear problemas cuando se implantan en un espacio aislado” (2003: 587).

### 2.3.3. Desarrollo comunitario y local

En los trabajos de Putnam se mantiene que la prosperidad económica de una comunidad está relacionada con la presencia de reservas importantes de capital social. Uno de los principales objetivos de las nuevas estrategias de desarrollo

<sup>41</sup> En julio de 2003 académicos y planificadores regionales se reunieron en una Escuela de Verano organizada por la Escuela de Gestión Empresarial y la Universidad de Lecce en Ostuni (Italia) para debatir sobre la contribución del capital social en el desarrollo económico regional y en la innovación en regiones menos desarrolladas. Publicada por Landabaso, Kuklinski y Román (eds.) (2007).

<sup>42</sup> También en 2003, la OCDE declara que “tanto el crecimiento económico mundial como la cohesión social requieren el aumento de la competitividad regional. [...] Los gobiernos regionales tienen una posición estratégica para establecer redes de cooperación público-privadas, esenciales para el desarrollo económico basado en el conocimiento y para crear un marco adecuado para la innovación adaptado a las necesidades de las pymes”. Conclusiones de la reunión de alto nivel en Martigny, Suiza, julio de 2003.

promovidas por las instituciones internacionales ha sido precisamente el fortalecimiento de la sociedad civil y el aumento de la participación social en las áreas más pobres de los países en desarrollo. La idea fundamental detrás de estas estrategias es que el capital social puede utilizarse como instrumento para reducir la pobreza y las desigualdades, gracias a su capacidad para impulsar la acción colectiva y resolver los fallos de coordinación.

La mayoría de los proyectos de desarrollo financiados por el Banco Mundial, sobre todo desde el lanzamiento de su iniciativa sobre capital social<sup>43</sup> en 1998, se basan en gran medida en el fortalecimiento del asociacionismo como medio para alcanzar una gestión eficaz de los servicios públicos y de los recursos comunitarios. Por ejemplo, Krishna y Uphoff (1999) resaltan el papel del capital social en la gestión colectiva de las líneas divisorias de aguas en 64 pueblos de Rajasthan, India. Para el estudio utilizan un índice de capital social que combina un número igual de factores estructurales y cognitivos representativos del entorno social de la región y comprueban que este índice, junto con la tasa de alfabetización y la competencia política, muestra una asociación positiva y significativa con la gestión de las líneas divisorias y con resultados de desarrollo más amplios.

El estudio de caso de Fafchamps y Minten (1999) sugiere que el capital social cognitivo aumenta los ingresos de los comerciantes agrícolas y sus familias pues les permite dirigir sus negocios en un ambiente de mayor confianza, disminuyendo los costes de seguros y créditos, encontrando información de precios más fiable y llevando a cabo inspecciones de calidad. Otras investigaciones sobre instituciones locales en tres países distintos, Bolivia (Grootaert y Narayan, 2000), Burkina Faso (Grootaert et al., 1999) e Indonesia (Grootaert, 1999), estudian temas relacionados con el suministro local de servicios y muestran que ciertas dimensiones del capital social contribuyen de manera significativa al bienestar de los hogares y que éste es el capital más importante para los pobres. Un estudio reciente de Shankar y Gaiha (2011) en la India muestra también que los beneficiarios de programas anti-pobreza que poseen conexiones a redes sociales y políticas, es decir, capital social de aproximación, tienen un mayor conocimiento de estos programas y una superior capacidad para beneficiarse de los mismos.

En cuanto a los estudios realizados en zonas rurales de la Unión Europea, Parissaki y Humphreys (2005) analizan 6 zonas de regiones menos desarrolladas de Creta, Irlanda del Norte, Bélgica, Austria, Suecia y España para analizar el capital social en el desarrollo de estas comunidades. El estudio se basa en el capital social definido como las redes, normas y confianza que facilitan la acción colectiva y cooperación para un beneficio mutuo. La zona seleccionada de España fue Lucena, donde se observó que existía un alto nivel de capital social, sobre todo de unión, y que la cooperación empresarial había contribuido de forma principal al desarrollo local a través de la innovación en su sistema productivo

---

<sup>43</sup> Una revisión crítica de estos proyectos en Fine (2001) y Harriss (2002).

local, el de la madera y el mueble. En los seis casos estudiados, los agentes regionales y locales entrevistados reconocieron que el capital social era un factor importante de desarrollo, en cuanto a la capacidad de atender las necesidades locales y regionales y los problemas del desarrollo.

Mandl et al. (2007) coordinaron un estudio para Eurofound sobre el capital social y la creación de empleo en las zonas rurales de 10 países europeos. En este estudio, que parte de la definición del capital social como “la interacción entre individuos dentro de redes formales e informales que crean confianza, comunicación, participación y cultura”, se obtiene que el capital social afecta positivamente al crecimiento en las zonas rurales a través del emprendimiento, la creación de empleo y la inclusión social. Los autores observaron que el capital social había contribuido en las zonas rurales a la creación de nuevas oportunidades de negocio y empresas como, por ejemplo, a través del desarrollo de nuevos productos y servicios de forma conjunta o mediante la unión de productos existentes en paquetes de oferta de productos regionales, reflejando la capacidad de innovación en las interacciones sociales. Por tanto, desde la UE se propone como política de desarrollo de las zonas rurales el fomento del capital social como elemento fundamental para mejorar el desarrollo económico rural y la creación de empleo.

En efecto, como señalan Farrel y Thirion (2005) y Pisani y Franceschetti (2011), se ha reconocido que una de las contribuciones más importantes de las diferentes iniciativas comunitarias LEADER y PLUS para el desarrollo de las zonas rurales más atrasadas de la Unión Europea es la mejora del capital social y su papel como agente catalizador del desarrollo rural. De hecho, en 2006 se incluyó en la evaluación intermedia de los programas LEADER Plus un módulo específico sobre el capital social.

En definitiva, la revisión de las investigaciones empíricas realizada en este capítulo sobre la utilización del capital social en la consecución del desarrollo de grupos, comunidades, regiones o países o de diferentes aspectos del bienestar individual o colectivo nos muestra un amplio elenco de resultados y beneficios asociados con el capital social.

Sin embargo, los resultados empíricos revelan una discordancia considerable en las relaciones entre el capital social y los determinados aspectos del desarrollo y bienestar social analizados, así como en el signo de estas correlaciones, aunque predominen los que resultan en una relación positiva entre el capital social y el desarrollo. Así, hemos visto que numerosos estudios prueban la eficiencia del capital social en la innovación o la promoción del desarrollo de comunidades, sistemas productivos, regiones y países. O su relación con determinados aspectos del bienestar humano y social como su contribución al aumento del capital humano, al acceso al empleo, al mantenimiento de los sistemas democráticos y el buen gobierno, a una mayor equidad y cohesión social, a la reducción de los conflictos sociales o a la mejora de la salud física y mental.

La heterogeneidad en los resultados se debe, por un lado, a la utilización de diferentes definiciones, enfoques y componentes del capital social. Y, por otro, a que aunque estos estudios partan de los mismos componentes del capital social utilizan indicadores, medidas aproximativas y bases de datos diversas, debido a la falta de un marco de medición homogéneo, comúnmente aceptado y a la dificultad en la obtención de información para cumplimentar los indicadores de capital social.

De modo que la falta de consenso general en relación al marco teórico del capital social ha motivado la utilización de un extenso número de diferentes indicadores en los estudios empíricos que conducen a resultados dispares e incluso contradictorios. Por ello, el siguiente capítulo avanza en la medición de la dotación de capital social mediante la sistematización de las diversas herramientas e indicadores utilizados en la investigación empírica sobre el capital social y su contribución al desarrollo, intentando recopilar y ordenar la amplia batería de indicadores existentes. Esta estructuración permitirá identificar aquellos indicadores más generalizados y útiles para su aplicación práctica en esta investigación y aportar un poco de claridad sobre los indicadores más adecuados para medir el stock de capital social.





**SEGUNDA PARTE:**

**PROPUESTA DE MEDICIÓN**



## **CAPÍTULO 3:**

### **LA MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL**



### La medición del capital social

Como hemos visto en los dos capítulos anteriores, a pesar de la popularidad y el uso frecuente del concepto de capital social en las dos últimas décadas, todavía hay desacuerdos sobre su definición y medida, diferenciándose las diferentes formas de medir la dotación de capital social según el ámbito de la investigación o la disciplina de los investigadores. Algunas de las razones expuestas para la variedad de indicadores propuestos para su medición son la complejidad y multidimensionalidad del concepto de capital social (Beugelsdijk y van Schaik, 2005), la falta de interdisciplinariedad en los estudios (Akçomak, 2009) o el no ajustarse al programa de investigación económica predominante (Montesinos et al., 2005).

Asimismo, muchas mediciones del stock de capital social varían dependiendo de si se centran en el concepto, las fuentes o efectos (Adler y Kwon, 2002) o porque las propias definiciones del capital social incluyen las aplicaciones, dónde se localiza y cómo pueden cambiarse sus usos (Robinson et al., 2002).

Sin embargo, los avances en los estudios empíricos están revelando características y aplicaciones comunes, que permiten evaluar el capital social, haciendo posible la mejora en el diseño de programas y proyectos (Ocampo, 2003). Numerosos estudios se han aproximado a la cuantificación del capital social así como a su contribución al desarrollo económico. Dentro de estos análisis, las evidencias empíricas más convincentes para apoyar el papel que puede jugar el capital social en el desarrollo suelen proceder de estudios micro (en el nivel familiar o en grupos y pequeñas comunidades), que se basan en complejas medidas de las redes comunitarias, la naturaleza y el alcance de la participación cívica y los intercambios entre vecinos.

Pero todavía no hay un modelo empírico generalmente aceptado para calcular el stock de capital social o su relación con la innovación y el desarrollo. Resta aún por elaborar un modelo en el que se tenga en cuenta el capital social como factor que facilita la innovación y el desarrollo y se describan en detalle las relaciones entre estas tres variables. Por ello, es necesario avanzar en la contextualización del amplio término de capital social y definir y cumplimentar indicadores apropiados, tanto de sus componentes como de su utilidad para obtener beneficios individuales y sociales. Y, para poder conseguirlo, es necesario contar con un mayor número de investigaciones en las que se empleen medidas más precisas del capital social dentro de un marco teórico suficientemente contextualizado.

En este capítulo se realiza una presentación de los principales problemas a los que se enfrentan las investigaciones empíricas sobre las relaciones entre el

capital social y el desarrollo y una recopilación sistemática de los indicadores y herramientas de medición utilizados más frecuentemente a través de la revisión de estudios, tanto en el nivel micro, como macro y meso. Esta revisión de los indicadores utilizados en la investigación sobre el capital social sirve de base para la propuesta de un sistema de indicadores para medir el stock de capital social del tejido productivo en un espacio regional formulada en el capítulo 4.

### 3.1. Dificultades para la medición del stock de capital social

La medición de cualquier tipo de capital, considerado factor de producción, tiene sus dificultades y al principio siempre ha habido desacuerdo en cómo medirlos hasta que se han llegado a consensuar metodologías precisas y generalizadas. Así, el valor del capital financiero se basa en una definición y metodologías comúnmente aceptadas, pero la medición del stock de capital físico no ha alcanzado un consenso hasta hace pocos años y en la medición del capital humano todavía existen muchas limitaciones y discrepancias.

Además, toda la información requerida para calcular el stock de los distintos tipos de capital en las economías no se encuentra normalmente disponible. Los sistemas de cuentas nacionales disponen de mucha más información sobre la producción y la renta y sus componentes que sobre las cuentas patrimoniales, los activos y la riqueza. Por ejemplo, la mayoría de los países no disponen de la información necesaria para poder calcular adecuadamente su capital físico. Y, en el caso del capital humano se dispone aún de mucha menos información, siendo además ampliamente criticados los pocos bancos de datos que existen sobre el capital humano (Montesinos et al., 2005).

Incluso aquellos factores sobre los que se dispone de más información, como el trabajo, o la propia definición y medición de la producción, continúan siendo objeto de amplio debate. La literatura en economía feminista, por ejemplo, lleva años criticando que en el análisis económico convencional se mida exclusivamente el trabajo remunerado y la producción en el mercado, pues se ignora toda la producción informal realizada por los individuos u hogares fuera del mercado y necesaria para la sostenibilidad social<sup>44</sup>. Esta ingente cantidad de trabajo no remunerado ni incluido en los análisis económicos ortodoxos sobre el crecimiento o el desarrollo supera el tiempo dedicado al trabajo dentro del mercado. En términos monetarios, la inclusión de la producción realizada fuera del mercado podría aumentar el producto interior bruto (PIB) de los países en aproximadamente un 40%, según las estimaciones realizadas en diversos países. En efecto, muchos países disponen ya de cuentas satélites de los hogares o encuestas de empleo del tiempo que incorporan el valor de esta producción

---

<sup>44</sup> La literatura de economía feminista sobre este tema es amplísima, pero podríamos destacar, por ser las primeras autoras que lo plantearon o por la relevancia en su campo, los trabajos de Margaret Reid, Esther Boserup, Lourdes Benería, Nancy Folbre, Marilyn Waring, Julie Nelson, Marianne Ferber, Antonella Picchio, Barbara Bergmann, M<sup>a</sup> Ángeles Durán o Cristina Carrasco.

realizada en los hogares y fuera del mercado, principalmente por mujeres<sup>45</sup>, pero siguen constituyendo mediciones aisladas, no integradas en las políticas económicas ni en los análisis económicos habituales.

Asimismo, la literatura en economía ecológica<sup>46</sup> ha criticado también la medida actual de la producción, una medición en la que no se consideran las externalidades positivas ni negativas, la degradación medioambiental o el agotamiento de los recursos naturales. Este enfoque económico incorpora a la investigación del desarrollo aspectos que quedan ocultos por un sistema de precios que infravalora la escasez y los perjuicios ambientales y sus repercusiones sobre el presente y el futuro. La economía ecológica, que aporta un enfoque nuevo sobre las interrelaciones dinámicas entre los sistemas económicos y el conjunto total de los sistemas físico y social, inserta también el debate sobre la equidad, la distribución, la ética y los procesos culturales como elementos centrales en la comprensión del problema de la sostenibilidad.

En suma, no solo la medición de la dotación de capital social presenta dificultades y está sujeta a un amplio debate, sino que lo mismo ha sucedido con el resto de capitales cuando han surgido estos conceptos y se han incorporado al análisis económico como factores de desarrollo, así como con el propio término de desarrollo. La falta de concreción conceptual, la existencia de múltiples definiciones, o la falta de información adecuada han dificultado no solo las investigaciones sobre los usos y efectos del capital social, sino sobre el resto de factores de producción. En este sentido, como expresa Durlauf (2002b), estos problemas presentes en los estudios empíricos del capital social y el desarrollo son endémicos a todos los trabajos empíricos en economía.

Pero además de estas dificultades inherentes en la medición de cualquier tipo de capital y de su contribución al desarrollo, lograr medir el stock de capital social es aún más complejo debido a varias razones:

1. Multidimensionalidad del concepto, pues el capital social incorpora diferentes niveles y unidades de análisis.
2. Dependencia del contexto. La naturaleza y las formas del capital social son dinámicas, cambian con el tiempo, y difieren geográficamente y sectorialmente.
3. Inexistencia de una batería de indicadores directos sobre el capital social.
4. Dificultad en la recogida de datos fiables.

<sup>45</sup> Información sobre estas mediciones en la web de la Asociación Internacional para la Investigación en Usos del tiempo, <http://www.iatur.org/>

<sup>46</sup> Algunos de los principales autores de economía ecológica son Kenneth Boulding, Herman Daly, Nicholas Georgescu-Roegen, Juan Martínez Alier, Cutler Cleveland, Charles Hall, Richard Norgaard, José Manuel Naredo, Robert Costanza o Richard Howarth.

A continuación, vamos a analizar con mayor detalle estas dificultades que se encuentran las investigaciones que tratan de medir la dotación del capital social.

### 3.1.1. Multidimensionalidad

Las definiciones más amplias del capital social son multidimensionales pues incorporan diferentes niveles y unidades de análisis.

Este carácter multidimensional del capital social ha conducido en numerosas ocasiones a que cada investigador se centre en un aspecto concreto del concepto, acorde con los objetivos y enfoque de su análisis, recogiendo solo unos pocos indicadores, y dando como resultado diferentes medidas y bases de datos que luego no son comparables (Wuthnow, 2002). En efecto, la revisión de los estudios empíricos recogida en el capítulo 2 de esta tesis mostraba que la mayoría de las investigaciones seleccionan unos pocos indicadores del capital social que no logran abarcar la amplitud y complejidad de este concepto.

Para Woolcock (1998) y Woolcock y Nyhan (2008), el principal problema que acarrea esta multidimensionalidad del capital social es justamente el contrario, en muchos estudios sobre el capital social se han unificado las diferentes formas y dimensiones del capital social como si fueran un único concepto. En este sentido, diversos autores han intentado recoger las múltiples dimensiones del capital social en un único indicador o en unos pocos: Paxton (1999) utiliza solo indicadores de confianza y organizaciones para medir el capital social y Onyx y Bullen (2000) unifican 68 variables que recogen diferentes componentes del capital social en 3 indicadores (participación local, participación social y confianza).

Además de Woolcock, muchos otros investigadores como Flap (2002), Stone y Hughes (2002a, 2002b), Halpern (2005), Sabatini (2005, 2007a, 2007b), Stolle y Hooghe (2005) o Van der Gaag y Sniijders (2004, 2005), se oponen a la construcción de un único indicador del capital social pues consideran que no se puede medir con un solo indicador un concepto con múltiples dimensiones y resultados. Sobre todo, cuando los componentes del capital social son tan diferentes y, por tanto, las variables que los recojan pueden tener niveles muy distintos en una sociedad que distorsionen la suma total en un solo indicador. O cuando, como hemos visto en los estudios empíricos del capítulo anterior, los distintos tipos de capital social pueden tener efectos contrarios en el desarrollo, presentando un tipo de capital social una relación positiva y otros una relación negativa.

### 3.1.2. Dependencia del contexto

El capital social varía en sus formas y manifestaciones en diferentes contextos. Lo cual, junto con la multidimensionalidad del concepto, plantea serios problemas a la validez de utilizar un único indicador para medir el stock de capital social en cualquier territorio (Stone y Hughes, 2002a). Las sociedades varían atendiendo a

cómo sus recursos están distribuidos en diferentes tipos de grupos, en cómo las redes sociales conectan los distintos grupos y jerarquías y en las normas políticas y sociales que regulan cómo se utilizan las redes para acceder a los recursos (Lin y Erickson, 2008). Por ello, cualquier generalización de un estudio del capital social realizado en una comunidad, región o país debe considerarse con precaución.

Los indicadores de capital social difieren geográficamente y sectorialmente. Por ejemplo, en los estudios realizados por el Banco Mundial (1998-2000) en Indonesia, Kenya y los países andinos la pertenencia a asociaciones constituía un indicador relevante, pero no sucedía así en los casos de India y Rusia, donde eran más importantes las redes informales (Grootaert y van Bastelaer, 2000). Asimismo, la mayoría de los estudios empíricos internacionales comparativos sobre el efecto del capital social en el desarrollo en el nivel macro se han basado exclusivamente en indicadores de confianza obtenidos a través de cuestionarios sobre la percepción de confianza en la sociedad, sin incluir el contexto en el cual estas actitudes se determinan y crean.

La naturaleza y las formas del capital social cambian también con el tiempo en la medida en que varía el equilibrio entre organizaciones informales e instituciones formales. Sin embargo, los estudios realizados tampoco suelen tener en cuenta la naturaleza dinámica y dependiente del contexto del capital social, analizando normalmente solo una clase de red y considerando que ésta es representativa del concepto de capital social. Pero tanto las redes sociales, como el capital social en general, están caracterizados por aspectos diferentes que deberían ser medidos a través de múltiples indicadores.

### 3.1.3. Inexistencia de indicadores directos

Puesto que la investigación sobre el capital social no tiene más de tres décadas, no existen aún grandes series temporales de indicadores del capital social ni suficientes indicadores en el nivel internacional. Por lo cual las investigaciones actuales han debido recopilar datos de un abanico de variables (por ejemplo, intención de voto, lectura de periódicos, etc.) que difícilmente recogen de forma aproximada los elementos que integran el capital social.

Como reconoce Sabatini, al igual que sucede con el capital humano, es muy difícil medir directamente el stock de capital social y en muchos análisis empíricos se han utilizado indicadores indirectos, “que no están relacionados directamente con los componentes clave del capital social, sino más bien con sus resultados, encontrando por tanto estos estudios una relación directa entre el capital social y ese resultado” (2005: 8). Estos indicadores indirectos han provocado muchas veces una confusión tautológica entre qué es el capital social y cuáles son sus efectos<sup>47</sup>.

<sup>47</sup> Dos ejemplos de esta tendencia son los estudios de Guiso, Sapienza y Zingales (2004) y de Micucci y Nuzzo (2003).

El reto actual en la medición de la dotación de capital social es identificar aquellos indicadores contextualmente relevantes y establecer una correlación empírica con indicadores de beneficios destacados. La elección de indicadores para valorar la dotación de capital social depende del alcance del concepto y de la amplitud de la unidad de observación. Las medidas aproximativas del capital social se pueden ajustar a la unidad de medida, la cual puede abarcar desde los grupos locales intracomunitarios hasta las federaciones supracomunitarias o entidades a nivel nacional. Por ello, la selección de variables aproximativas en los estudios de caso se suele realizar sobre la base de las manifestaciones específicas del capital social en cada área de estudio o sobre los medios específicos (asociaciones, redes sociales) a través de los cuales se crea el capital social en cada territorio.

Actualmente, no existen datos homogéneos en el nivel internacional de todos los componentes del capital social. Si bien los estudios realizados por la Iniciativa de Capital Social (SCI) del Banco Mundial demuestran que los componentes del capital social obtenidos en distintos países son muy similares aún cuando el contexto sea muy distinto. Por ello, siempre que se realice un análisis comparativo entre países o regiones, podemos contar con indicadores homogéneos y comparables, aunque se deberían siempre incluir suficientes indicadores que puedan recoger la variedad de dimensiones del capital social.

#### **3.1.4. Dificultad en la recopilación de información**

Otra problemática en la medición del stock de capital social radica en la dificultad para recoger información de calidad para poder construir los indicadores. Como hemos visto, el capital social es un concepto multidimensional y complejo con componentes estructurales y cognitivos que difícilmente pueden ser medidos a través de un único indicador, sino que se necesita descomponerlo en sus distintos elementos y recoger datos comparables entre países, tanto cuantitativos como cualitativos, para poder generar indicadores de todos estos componentes. Los datos necesarios para estos indicadores son difíciles de recoger, pues para la mayoría de ellos no existen estadísticas oficiales y muchos están basados en percepciones subjetivas que requieren costosas encuestas presenciales con un elevado número de ítems y a un amplio número de personas.

Pero, pese a estas dificultades que implica el cálculo del stock de capital social, en las últimas décadas se han realizando numerosos análisis empíricos que han conseguido identificar medidas útiles del capital social, en el nivel nacional, regional y comunitario, que pueden servir como base para el diseño de indicadores y la realización de encuestas homogéneas y comparables.

Gracias a la recopilación de datos de este tipo, se podrá incorporar el capital social al resto de medidas económicas utilizadas habitualmente para conocer la realidad socioeconómica de un espacio.

### 3.2. Indicadores y herramientas de medición

En este apartado se revisan los sistemas de medición e indicadores utilizados con mayor frecuencia en los estudios, realizando una sistematización de las herramientas e indicadores según los elementos centrales del capital social que han intentado captar. En primer lugar se presentan las herramientas de medición más formalizadas que contienen las baterías de indicadores más completas y de uso más generalizado. Después se muestran algunas encuestas que incorporan módulos o preguntas sobre el capital social. En último lugar, se realiza una sistematización propia de los indicadores utilizados en los análisis sobre el capital social y el desarrollo.

#### 3.2.1. Sistemas de Generadores

El generador de nombres, el generador de posiciones sociales y el de recursos son los tres métodos de medición del stock de capital social, normalmente en el nivel individual, más utilizados dentro del enfoque de redes en sociología.

El generador de nombres (*name generator*) de McCallister y Fischer (1978) es el más antiguo de los tres métodos. En este método, se realiza un mapa de toda la red social de un individuo (ego) como punto de partida para recoger información sobre cada miembro de la red. Es decir, se pregunta primero a un individuo los nombres de todas las personas que conoce y el tipo de relación existente con ellos, y después se les realiza la misma pregunta a una muestra de las personas nombradas en cada categoría de relación, de forma que al final se pueda dibujar el conjunto de relaciones de diferentes grados (1º, 2º, ..., n grados) de un individuo y de los miembros de su red.

Pero este método presenta tres debilidades principales (Molina, 2005):

1. Tienen a recoger solo los lazos fuertes, pues los encuestados suelen omitir a aquellas personas con las que solo mantienen relaciones esporádicas.
2. Requieren encuestas largas y costosas pues un individuo suele citar de media a 291 contactos activos.
3. Aunque permiten obtener una composición rigurosa de las redes personales, los datos disponibles sobre la estructura de relaciones se reducen a una submuestra mínima debido al coste de obtención de datos.

La encuesta sobre redes sociales y sistemas de apoyo coordinada por el Programa de Encuestas Internacionales Sociales (*International Social Survey Programm, ISSP*)<sup>48</sup> contiene el generador de nombres más conocido y se aplica a investigaciones sociales en 38 países. La primera encuesta se realizó en 1986,

---

<sup>48</sup> <http://www.issp.org>

y en el 2001 se efectuó la segunda ola sobre las redes sociales y los sistemas de asistencia (*Social Netwoks II*) en 34 países, que incluía nuevas preguntas sobre la participación, la implicación, la confianza, las redes de asistencia social, la sociabilidad informal, etc.

El generador de posiciones sociales (*position generator*) (Lin y Dumin, 1986; Lin, 1999; Lin, Fu y Hsung, 2001; Lin y Erickson, 2008), en vez de intentar medir todas las relaciones sociales de un ego con todos los individuos que conoce como es el caso del generador de nombres, mide solo las redes sociales en aquellos lugares donde se concentran diferentes tipos de recursos. Por ejemplo, se miden las relaciones de un individuo en el trabajo para conocer a qué nivel de recursos puede acceder a través de las diferentes personas que conoce en el ámbito laboral y sus respectivas ocupaciones y status profesional.

Esta herramienta incorpora ya un punto de partida importante del enfoque sociológico de redes: las redes sociales no son un componente del capital social sino los recursos inmersos en esas redes. Por ello, los autores de esta perspectiva consideran que el capital social no es propiedad del individuo, sino que está formado por los recursos accesibles a través de los “lazos directos o indirectos” de cada individuo (Lin, 1982: 132). Así, a través de las redes sociales un agente puede acceder o capturar los recursos de otros agentes.

En este sentido, Flap y de Graaf (1986) definieron el concepto de capital social como el conjunto de recursos accesibles a través de redes sociales determinadas, de forma que el capital social es la suma de todos los alteri (i) que controlan o acceden a un tipo de recurso (j), siendo  $r_{ij}$  la cuantificación de la posesión del recurso j por i y  $p_{ij}$  la probabilidad de que i acceda al recurso j:

$$SC = \sum_i \sum_j r_{ij} p_{ij}$$

El generador de posiciones está diseñado exclusivamente para medir el acceso a recursos sociales útiles en acciones instrumentales. Como el trabajo es el rol más importante de los individuos en la sociedad actual, para este enfoque la ocupación profesional es el primer lugar social a estudiar. Se basa en la idea de que el “prestigio ocupacional” es un buen indicador de los recursos sociales y en la premisa de que los miembros de la red con mayor prestigio ocupacional controlan más recursos (financieros y culturales) y tienen mayor influencia en terceros (recursos políticos). Cuantas más personas de todos los niveles de ocupaciones profesionales conozca una persona, sobre todos de aquellos más altos en la estructura ocupacional, mayor acceso tiene a una amplia gama de recursos útiles.

Lin y Dumin (1986) fueron los primeros en desarrollar una metodología práctica utilizando el generador de posiciones. Esta técnica consiste en mostrar al encuestado una lista de ocupaciones profesionales con sus correspondientes índices de prestigio ordenados de mayor a menor y preguntar a quienes conocen

en cada ocupación, de manera que se obtiene una aproximación a los miembros de la red de un individuo y a los recursos sociales inmersos en dicha red. La mayoría de los generadores de posición desarrollados posteriormente son variaciones de este método. La Tabla 3. 1 muestra un ejemplo de una encuesta utilizando un generador de posiciones.

Tabla 3. 1: Ejemplo de un generador de posiciones.

Aquí hay una lista de ocupaciones. ¿Conoces a alguien de forma directa en cada una de esas ocupaciones?								
Ocupación	1. ¿Conoces a alguien que tenga esta ocupación?*	2. ¿Desde cuándo lo conoces? (nº de años)	3. ¿Qué relación tienes con esta persona?	4. ¿Cuál es tu grado de cercanía con esta persona?	5. ¿Cuál es su sexo?	6. ¿Su trabajo?	7. ¿Podrías llegar a alguien en esa ocupación a través de un conocido? (Persona M)	8. Repetir nº 2-6 para la persona M
Ocupación A								
Ocupación B								
Ocupación C etc.								

\* Si conoces a más de una persona, piensa en la persona con la que mantengas una relación desde hace más tiempo o en aquella que primero te ha venido a la mente.

Fuente: Lin (1999).

El generador de posiciones se ha aplicado en estudios en Estados Unidos (Erickson, 1996; Cross y Lin, 2008; Magee, 2008; Tindall y Cormier, 2008), en Europa (en Holanda por Boxman, De Graaf y Flap, 1991; en Alemania del Este por Volker y Flap, 1996; en Hungría por Angelusz y Tardos, 1991 y 2008) y en Asia (en Taiwan por Lin, Fu y Hsung, 1998; en China por Bian, 2008; en Japón por Miyata et al., 2008 y en Mongolia por Johnson, 2008).

Esta utilización tan amplia del generador de posiciones en los estudios de redes y del capital social se debe a sus ventajas metodológicas. En primer lugar, este instrumento se puede aplicar a diferentes poblaciones y culturas. En segundo lugar, la construcción de indicadores a través de los datos obtenidos está bastante estandarizada (Van der Gaag y Snijders, 2004; Van der Gaag, Snijders y Flap, 2006), de manera que los indicadores muestran una gran fiabilidad y validez de constructo, permitiendo realizar análisis comparativos entre los estudios existentes.

Sin embargo, presenta el problema de requerir un paso más de interpretación en cuanto a la utilidad para acceder al prestigio social, pues lo que se obtiene es una medida indirecta del prestigio que tiene el ego a través de las personas que conoce en cada ocupación profesional, pero no se pregunta directamente a qué recursos accede ni los beneficios instrumentales obtenidos de ese prestigio a través de la red de relaciones en cada status profesional.

El tercer instrumento de medición normalmente empleado, el generador de recursos (*resource generator*) (Snijders, 1999; Van der Gaag y Snijders, 2004, 2005), trata de solventar este problema recogiendo directamente información de los recursos sociales accesibles a través de la red, en vez de obtener solo el prestigio o status social de cada ocupación como hace el generador de posiciones.

El generador de recursos se basa en una metodología de encuestas que permite aproximarse al cálculo del capital social individual y que se diferencia de otras herramientas de medición, como el generador de nombres, en que no hace falta mapear toda la red del ego, lo cual ahorra bastante tiempo y costes.

Por ejemplo, en el generador de recursos, Van der Gaag y Snijders (2004) miden el capital social de la siguiente forma:

$$SC = \sum_j s_j$$

donde  $s_j$  indica una medida de la disponibilidad del recurso  $j$  para una persona determinada.

Pero el generador de recursos presenta dificultades en la misma composición del instrumento, pues los ítems del cuestionario están directamente basados en teorías sobre la utilidad de grupos de recursos sociales útiles para un individuo. A la pregunta “¿qué recursos sociales son útiles y utilizables?”, las respuestas pueden ser múltiples pues los recursos sociales varían en cuanto a disponibilidad, visibilidad y posibilidad de intercambio entre países y poblaciones (Van der Gaag y Snijders, 2005). Por ello, para poder realizar análisis comparativos del capital social es preferible incluir no solo ítems del generador de recursos en la encuesta sino también ítems del generador de posiciones<sup>49</sup>.

El primer generador de recursos fue diseñado para la Encuesta Social de Redes de Holanda (*Social Survey on the Networks of the Dutch, SSND*) y se efectuó a una muestra de mil personas en 1999-2000. Este generador de recursos trataba de medir el stock de capital social general de la población a través de 33 ítems que permitían el análisis de diferentes dimensiones (Van der Gaag y Snijders, 2004, 2005). Esta encuesta contenía preguntas tanto del generador de nombres, como de posiciones y recursos (Flap et al., 1999). En 2007 se realizó la segunda ola de este estudio que incluía algunas mejoras en los ítems.

Otro generador de recursos es SAFIRE, que consta de 27 ítems para medir el capital social general y fue elaborado para un estudio en el Reino Unido sobre los factores sociales importantes en la recuperación de personas que han sufrido una depresión (Webber y Huxley, 2007).

<sup>49</sup> Para más información sobre las relaciones empíricas entre las medidas de generador de recursos y de posición ver Van der Gaag, Snijders y Flap (2008).

Vidas Conectadas (CONNECTED LIVES<sup>50</sup>) es un pequeño generador de 7 ítems para calcular el stock de capital social de la población, utilizado en un estudio de redes sociales a una muestra de 900 personas en Toronto, Canadá. En Bielorrusia se aplicó un generador de 22 ítems basado directamente en el SSND. Y en Sucre, Bolivia, se empleó un generador de recursos para medir el capital social individual en vez del general (Lancee, 2005).

En conclusión, dentro del enfoque sociológico de redes también hay desacuerdo en cuanto a la selección de las variables clave para medir la dotación de capital social –relaciones, prestigio ocupacional o recursos–, cada una de ellas obteniéndose principalmente de uno de los tres tipos de generadores, y los análisis empíricos utilizan uno de los tres generadores o una mezcla de ellos.

En las primeras investigaciones de este enfoque, lo importante era medir el volumen de las relaciones sociales, presumiendo que simplemente un capital social más grande, es decir mayor número de contactos sociales o de recursos obtenidos a través de la red, era beneficioso para los objetivos individuales (Flap y De Graaf, 1986; Burt, 1992). Esta dimensión del capital social se puede expresar a través del tamaño total de la red (obtenido a través del generador de nombres) o como suma de los recursos de todos los miembros de la red, como por ejemplo el prestigio al que se accede a través de la red (generador de nombres y generador de posiciones). Por eso, al principio se utilizaba solo el generador de nombres y surge después el generador de posiciones.

Pero, posteriormente muchos investigadores del enfoque de redes criticaron estas medidas debido a su indefinición y a los retornos marginales decrecientes en el acceso a más miembros con los mismos recursos (Flap et al., 1999). Es decir, cuántos más miembros conozca un individuo que tengan acceso a los mismos recursos, menor utilidad tiene cada relación extra de ese tipo.

Por ello, los defensores del generador de posiciones, en el que solo se pregunta por un conocido en cada ocupación profesional, suelen esgrimir como elemento clave la variedad de la red, basándose en esta idea de que una mayor diferenciación en los recursos sociales implica un mayor capital social (Lin, 2001). La variedad de una red se puede medir a través del número de relaciones de intercambio en la red (medido con el generador de nombres), de diferentes medidas de heterogeneidad de la red o de los recursos (generador de nombres), de la amplitud de rango del prestigio o el número de ocupaciones a las que se accede (generador de posiciones) o del número total de recursos accesibles (generador de recursos).

Y, por último, Lin y Dumin (1986) proponen incluir también como medida del capital social el rango de alcance del acceso a los recursos sociales, lo cual requiere de una evaluación jerárquica de los recursos. Pero para poder incluir esta

<sup>50</sup> <http://www.connectedlives.ca>

variable se necesita que los recursos sociales compartan una misma definición, lo que no ocurre en el generador de recursos, por lo que normalmente se ha podido utilizar solo en algunos estudios sobre prestigio ocupacional que emplean como herramienta el generador de posiciones.

### 3.2.2. Social Capital Assessment Tool

La "Herramienta de Valoración del Capital Social" (*Social Capital Assessment Tool, SOCAT*) fue desarrollada por el Banco Mundial (2001) en su Iniciativa de investigación sobre el Capital Social (*Social Capital Initiative, SCI*)<sup>51</sup>. La SOCAT se diseñó seleccionando las mejores preguntas entre todas las utilizadas en los 14 estudios de caso de la SCI y en otros estudios, y se estructura en tres componentes clave:

1. El perfil de la comunidad, que se obtiene a través de métodos cualitativos participativos y una encuesta comunitaria (entrevistas de grupo mediante sesiones comunes abiertas), y sirve para identificar las características del contexto cultural e institucional asociadas con el capital social.

Los ítems incluidos en el perfil de la comunidad son aquellos relacionados con la identificación de los miembros con los valores comunitarios, experiencias previas de acción colectiva, mecanismos disponibles para la resolución de conflictos, tipos de gobierno comunitario, patrones existentes en la toma conjunta de decisiones y número y tipos de organizaciones y redes locales.

2. El segundo componente es una encuesta a hogares que incluye 39 ítems relacionados con la dimensión estructural del capital social (redes) y 21 ítems sobre la dimensión cognitiva (valores).
3. El tercer componente es el perfil organizacional diseñado para poder dibujar las relaciones y redes que existen entre las instituciones formales e informales. Este instrumento integra datos de entrevistas semi-estructuradas con un sistema de puntuación para evaluar la capacidad y sostenibilidad organizativa.

La selección de las preguntas para su inclusión en la SOCAT se realizó de forma que esta herramienta pudiera ser aplicable en diferentes países con niveles de desarrollo distintos. Esta herramienta de medición recoge información sobre:

- a) Dos dimensiones del capital social:

<sup>51</sup> La Iniciativa sobre Capital Social del Banco Mundial dirigida por Thierry van Bastelaer dispone de la página web <http://go.worldbank.org/BGSXBGYE50> donde se puede acceder a los 24 documentos de trabajo elaborados, incluyendo los 12 proyectos de investigación.

1. Dimensión estructural: Grupos y redes. A través de preguntas sobre la naturaleza y el alcance de la participación en distintos tipos de organizaciones sociales y redes informales, las aportaciones que dan los individuos a las redes y que reciben de ellas, así como sobre la homogeneidad o diversidad interna de las redes, el liderazgo y la evolución en la implicación de los miembros.
2. Dimensión cognitiva: Confianza y solidaridad. Además de la pregunta más utilizada sobre la confianza general<sup>52</sup>, se mide la confianza particular en determinados grupos sociales y su evolución y la solidaridad en los grupos.
  - b) Dos formas principales en las que opera el capital social:
    1. Acción colectiva y cooperación. Se obtiene información sobre las acciones y proyectos de cooperación realizados con fines comunitarios o para la resolución de crisis y sobre las posibles respuestas de la comunidad frente al incumplimiento por parte de algún miembro.
    2. Información y comunicación. Se recogen datos sobre el modo y los medios de acceso a información relevante para el desarrollo de la comunidad y sobre su acceso a infraestructuras de la comunicación.
  - c) Dos áreas importantes de aplicación o de resultados del capital social en una comunidad:
    1. Cohesión e inclusión social. Trata de identificar la naturaleza y alcance de las posibles diferencias entre los miembros de un grupo que pueden originar conflictos y cómo se gestionan y resuelven estas diferencias. Así como la posible existencia de exclusión en determinados grupos y las formas de interacción social diaria.
    2. Empoderamiento y acción política. Se analizan cuestiones sobre los sentimientos de felicidad, eficacia personal y la capacidad de influencia de los individuos en temas sociales y políticos de su comunidad.

Si bien esta Herramienta de Valoración del Capital Social del Banco Mundial es útil para su aplicación a algunos estudios y determinadas áreas, presenta cuatro grandes déficits:

1. En primer lugar, es un instrumento que pretende medir solo el stock de capital social en el nivel micro, es decir, en pequeños grupos o comunidades y en los hogares, por lo cual no incluye ninguna medida del capital social en el nivel macro y meso y omite cualquier indicador del marco institucional.

<sup>52</sup> La pregunta sobre la confianza siempre presente en los estudios de capital social es "¿Diría usted que se puede confiar en los demás o que nunca se es excesivamente prudente?".

2. En segundo lugar, aunque puede ser aplicable en diferentes países en distintas etapas del desarrollo, está diseñada solo para comunidades de áreas más atrasadas.
3. Tercero, se centra solo en aquellas aplicaciones prácticas del capital social relacionadas con los problemas más básicos y graves en el desarrollo de las comunidades, tales como la exclusión, la pobreza, la resolución de conflictos violentos o el acceso a recursos básicos.
4. Y, por último, es una herramienta costosa en tiempo y dinero pues requiere de diferentes técnicas cualitativas participativas de recogida de información.

### 3.2.3. Matriz del capital social de la Oficina Nacional de Estadística del Reino Unido

La División de Análisis Social de la Oficina Nacional de Estadística del Reino Unido<sup>53</sup> midió el capital social en los años 2001 y 2005. Para su medición proponen una matriz (Harper, 2001), basada en la tipología de Blaxter et al. (2001), con cinco componentes del capital social, cada uno de los cuales contiene de ocho a doce indicadores:

1. Participación social: Afiliación a grupos sociales, culturales y de ocio; frecuencia e intensidad de la participación en estos grupos; participación en organizaciones de voluntariado; frecuencia e intensidad de la participación y actividad religiosa.
2. Redes sociales y acciones de ayuda social: Frecuencia de contactos sociales con familiares, amigos y vecinos; frecuencia e intensidad de los contactos en redes virtuales; cercanía de amigos y familiares; personas a las que se puede recurrir en búsqueda de ayuda; prestación de ayuda; control percibido sobre la vida y satisfacción con la vida.
3. Reciprocidad y confianza: Comprende indicadores de valores compartidos, tales como la confianza en grupos de personas similares; la confianza en grupos extraños; el número de personas que estarían dispuestas a hacerles un favor o a las que les concederían favores y la percepción de valores compartidos.
4. Percepciones de la comunidad: Incluyen distintos ítems sobre la calidad del entorno como la percepción del entorno físico o de las infraestructuras de la zona; el disfrute del entorno y la inseguridad.
5. Participación cívica y política: Confianza en diferentes niveles de la Administración Pública; percepción de la capacidad para influir

<sup>53</sup> <http://www.statistics.gov.uk/socialcapital>

en acontecimientos; grado de información sobre asuntos locales y nacionales; contactos con cargos públicos o representantes políticos; participación en grupos de acción local y frecuencia de esta participación e intención de voto en las elecciones.

Como vemos, estas cinco dimensiones incluyen tanto preguntas sobre el comportamiento y actitudes de los individuos como sobre percepciones subjetivas del entorno puesto que los componentes principales del capital social (redes, normas comunes y valores) incluyen ambos aspectos. Las primeras dos dimensiones (participación social, redes sociales y apoyo social) miden características del individuo mientras que las tres últimas (reciprocidad y confianza, percepción del área local, participación cívica) están más relacionadas con atributos de la comunidad.

Esta herramienta de medición presenta dos carencias principales:

1. No capta suficiente información como para poder diferenciar entre los distintos tipos de capital social (*bonding*, *bridging* y *linking*) y faltan indicadores relevantes del marco institucional.
2. No incluye indicadores de utilización del capital social, por lo cual permite evaluar la dotación de capital social pero no sus aplicaciones prácticas o resultados de una forma directa.

#### 3.2.4. Encuesta Mundial de Valores

La Encuesta Mundial de Valores<sup>54</sup> (EMV) (*World Values Survey*) es llevada a cabo por una red de investigadores sociales, coordinados por la Asociación de la Encuesta Mundial de Valores (*World Values Survey Association*) presidida por Ronald Inglehart, y trata de aproximarse a los cambios en los valores y creencias principales de los ciudadanos en más de 65 países.

Surge a partir del Estudio Europeo de Valores<sup>55</sup>, que se realizó por primera vez en 1981 en 24 países. La encuesta del Estudio Europeo de Valores (*European Values Study, EVS*) se compone de cuatro olas (1981, 1990, 1999 y 2008), y sus tres primeras olas se integraron con las olas de la Encuesta Mundial de Valores. La EVS contiene datos de España para todas las olas, incluyendo datos desagregados por regiones.

Respecto a la Encuesta Mundial de Valores, se han realizado ya cuatro olas: la EMV1990 en 21 países ex-socialistas y de renta media; la EMV1995 en 62 países y regiones; la EMV2000 en 41 países y la EMV2005 en 57 países. En 2010-11 se ha realizado la quinta ola. La muestra media de población es de mil a dos mil personas por país.

<sup>54</sup> <http://www.worldvaluessurvey.org>

<sup>55</sup> <http://www.europeanvaluesstudy.eu>

Algunas de los indicadores de capital social incluidos en esta encuesta son la pertenencia a grupos, las actitudes cooperativas, la confianza en la gente y en las instituciones y la tolerancia hacia valores y estilos de vida alternativos o ajenos al grupo social al que pertenece el encuestado. En el cuestionario del año 2000 se introdujeron por primera vez preguntas sobre el tiempo dedicado a las relaciones sociales y a las organizaciones voluntarias.

Las ventajas de utilizar esta encuesta para comparaciones internacionales es que ofrece datos de un amplio número de países en diferentes años y la posibilidad de analizar estos datos en relación a variables de resultados. De hecho, como vimos en el capítulo anterior, es la base de datos más utilizada para recoger información de indicadores en los estudios macroeconómicos del capital social y el crecimiento. Algunos de los principales estudios que la han empleado son los de Inglehart (1988, 1997, 2005), Knack y Keefer (1997), Whiteley (2000), Zack y Knack (2001), Bjørnskov y Svendsen (2003), Dakhli y de Clercq (2004), Beugelsdijk y van Schaik (2005), Beugelsdijk y Smulders (2009) o McDermott (2009).

Sin embargo, también presenta algunas desventajas, tales como:

1. Las modificaciones realizadas en la metodología de la encuesta a lo largo de las sucesivas olas.
2. Las reducidas muestras dentro de cada país.
3. El limitado número de preguntas sobre algunos componentes importantes del capital social, como la confianza o el asociacionismo<sup>56</sup>, lo cual impide poder analizar en profundidad los diferentes tipos de capital social y dificulta la interpretación de los datos.

### 3.2.5. Índices de derechos del ciudadano y libertades políticas

La escala Gastil publicada por Freedom House solo mide de forma aproximativa determinados componentes del capital social, pero al contener información desde 1972 para 170 países ha sido utilizada frecuentemente en los estudios comparativos de capital social. Los índices Gastil (1978, 1990) valoran en una escala de 1 (mejor) a 7 (peor) los derechos de los ciudadanos y las libertades políticas existentes en estos países a través de los siguientes indicadores:

1. Derechos de los ciudadanos: ausencia de censura política a los medios de comunicación; debates públicos abiertos; derecho a realizar asambleas y manifestaciones; independencia del sistema judicial; probabilidad de

<sup>56</sup> El asociacionismo es uno de los indicadores más utilizados pues según la literatura (Almond y Verba, 1963; Brehm y Rahn, 1997; Stolle y Rochon, 1998; Seligson, 1999; Hooghe, 2003) no solo fomenta la creación de contactos y redes sociales en el interior de la asociación sino que propicia la creación de confianza y comportamientos cooperativos en el interior y exterior de la asociación.

ser encarcelado de forma injustificada; libertad de las organizaciones políticas, de los sindicatos, de las empresas y cooperativas, de las organizaciones privadas o profesionales y de las instituciones religiosas; derechos sociales del individuo en cuanto a la propiedad privada, el desplazamiento, la residencia o la familia; derechos socioeconómicos; ausencia de grandes desigualdades socioeconómicas; y ausencia de corrupción gubernamental o indiferencia del gobierno.

2. Libertades políticas: procesos electorales democráticos para elegir la máxima autoridad nacional del ejecutivo y las Cortes; leyes electorales justas (también en cuanto a campañas, sondeos y tabulación); reflejo justo de las preferencias de los votantes; múltiples partidos políticos; cambios recientes en el poder a través de elecciones; significatividad del voto a partidos de la oposición; libertad de control militar o extranjero; grupos a los que se les ha negado una autodeterminación razonable; descentralización del poder político; consenso informal y poder de facto de la oposición.

Kormendi y Meguire (1985, 1990) y Grier y Tullock (1989) utilizaron, por ejemplo, la escala Gastil para analizar la relación entre los derechos de los ciudadanos y el crecimiento económico. Kormendi y Meguire (1985) fueron los primeros en estudiar, mediante un análisis comparativo entre países, la relación entre el capital social gubernamental y el desarrollo económico. Efectuaron regresiones con el crecimiento y la inversión como variables dependientes y la convergencia de ingresos, el crecimiento de la población, el tamaño del gobierno, la apertura comercial, la inflación, así como los derechos de los ciudadanos, como variables independientes.

Si bien Kormendi y Meguire (1985) reconocían que el índice de derechos del ciudadano no mide exactamente los derechos económicos, suponían que estos derechos están correlacionados. De modo que efectuaron regresiones para 47 países con datos de la *International Financial Statistics* y del *Gastil Index* (1990), obteniendo como resultado que los países con un mayor ranking en cuanto a derechos del ciudadano tienen un crecimiento anual medio de renta per cápita mayor (+1%) debido a una tasa de inversión por PIB superior (+5%).

Mientras que Grier y Tullock (1989) realizaron regresiones con datos de 1950 a 1980 (en períodos de 5 años) del índice Gastil, con el resultado de una asociación positiva entre la represión política y la tasa de crecimiento anual, inferior a 1,5% en Latinoamérica y África, pero no en Asia.

Asimismo, Scully (1988, 1992) ha realizado diversos estudios sobre el capital social en el nivel gubernamental, es decir, sobre factores del marco institucional que conllevan un mayor desarrollo económico. En su estudio de 1988 sobre 115 países de 1960 a 1980, Scully utilizó el indicador de derechos del ciudadano de Gastil como medida del marco institucional, resaltando el papel de

la independencia del sistema judicial y considerándola una variable aproximativa del imperio de la ley. También empleó otros dos indicadores del índice de Gastil: nivel de libertad económica, como proxy de la seguridad de los derechos de propiedad privada, y las libertades políticas. Los resultados de su análisis fueron que la tasa de crecimiento de la renta en aquellos países con mayores derechos del ciudadano (o libertades económicas o políticas) es el doble que en los países menos libres. Y los países que se encuentran en lo alto del ranking tienen una tasa de crecimiento tres veces superior a los menos libres en cuanto a las tres dimensiones. En otro análisis de 1992, Scully utilizó 15 indicadores de los índices de Gastil, Humana<sup>57</sup>, Wright (1982) y otros para analizar la relación entre libertad económica y desarrollo económico, obteniendo resultados similares.

Una limitación de estos estudios de Scully (1988, 1992), Kormendi y Meguire (1985, 1990) y Grier y Tullock (1989) es que los datos para la variable dependiente (crecimiento) preceden a los de las independientes (índice Gastil).

Knack y Keefer (1995), obtuvieron resultados más débiles para las libertades políticas y los derechos del ciudadano al utilizar datos del mismo período para las variables independientes y dependientes. Estos autores elaboraron un índice aditivo de variables del capital social con datos de 1974-89 del índice de Gastil y otros índices para observar la relación entre las libertades políticas y los derechos de los ciudadanos y las tasas de inversión y crecimiento. Un segundo índice utilizado en este estudio fue la *Guía internacional de riesgos en países*<sup>58</sup>, publicada mensualmente por el *PRS Group*<sup>59</sup> con datos desde 1982 (Coplin y O'Leary, 1999), que incluye indicadores de riesgos políticos y financieros, de la que extrajeron las siguientes variables: corrupción gubernamental, tradición en el respeto de las leyes y el orden, calidad de la burocracia, riesgo de rechazo de contratos por el gobierno y riesgo de expropiación de inversiones privadas. Asimismo, del índice de riesgos en las operaciones<sup>60</sup> del *Business Environmental Risk Intelligence* (BERI) seleccionaron los indicadores: grado de riesgo de nacionalización, retrasos burocráticos, aplicación de los contratos, comunicaciones y transporte.

<sup>57</sup> La Guía Mundial de Derechos Humanos, editada por Charles Humana desde 1986, mide en una escala de 1 a 4 y para más de 90 países 40 dimensiones de los derechos humanos.

<sup>58</sup> Los indicadores completos de este índice miden: los riesgos políticos: expectativas económicas vs. realidad (escala de 12 puntos), Fallos en la planificación económica (12), liderazgo político (12), conflictos externos (10), corrupción gubernamental (6), militares en política (6), grupos religiosos organizados en política (6), tradición en el respeto de las leyes y el orden (6), tensiones nacionalistas y raciales (6), terrorismo político (6), riesgos de guerra civil (6), desarrollo de partidos políticos (6), calidad de la burocracia (6); y los riesgos financieros: morosidad en los préstamos o reestructuración desfavorable de los préstamos (10), pagos atrasados a proveedores de títulos de crédito (10), riesgo de rechazo de contratos por el gobierno (10), pérdidas en los controles de aduanas (10), riesgo de expropiación de inversiones privadas (10).

<sup>59</sup> <http://www.prsgroup.com/>

<sup>60</sup> Escala de 1 a 4 realizada cuatrimestralmente desde 1972 a través de encuestas a 150 expertos mundiales que recoge las siguientes variables: continuidad política, actitud hacia inversores extranjeros y beneficios, grado de riesgo de nacionalización, inflación, balanza de pagos, crecimiento económico, retrasos burocráticos, convertibilidad de la moneda, coste del trabajo/productividad, aplicación de los contratos, servicios profesionales y contratos, comunicaciones y transporte, gestión local y socios, disponibilidad de créditos a C/P en moneda local y disponibilidad de créditos a L/P en la moneda local.

Isham, Kaufman y Pritchett (1997) analizaron el impacto de la calidad del gobierno en el funcionamiento de cientos de proyectos del Banco Mundial en varios países en desarrollo y obtuvieron que los resultados de los proyectos eran mejores en aquellos países con más derechos de los ciudadanos, medidos por el indicador Gastil y por otros indicadores alternativos. Cada mejora de un punto en la escala Gastil de derechos de los ciudadanos de 1 a 7 correspondía a un crecimiento superior a un punto en la tasa de rendimiento. Sin embargo el indicador Gastil de libertades políticas y algunos indicadores de derechos del ciudadano no estaban relacionados con el funcionamiento de los proyectos. Los autores interpretaron los resultados obtenidos como evidencia de que incrementar el capital social a través de la acción y responsabilidad ciudadana mejora el funcionamiento y eficiencia de los gobiernos.

Otros estudios han interpretado los índices de Gastil de libertades políticas y derechos del ciudadano como medidas de democracia. Helliwell (1994), Burkhart y Lewis-Beck (1994) y Barro (1997) emplearon los indicadores Gastil de libertades políticas y derechos del ciudadano para intentar comprobar si la democracia y el crecimiento económico estaban positivamente relacionados a través de factores acumulativos como la educación y las tasas de inversión, pero en estos estudios la causalidad iba más del crecimiento a la democracia que al contrario, resultados que son consistentes con los de Lipset (1959).

El problema de utilizar la escala Gastil como indicador del capital social es que el índice de derechos del ciudadano de Gastil, al incluir tantos factores, constituye una aproximación cuestionable a conceptos como el imperio de la ley, el cumplimiento de los contratos o la seguridad de los derechos de propiedad privada. Además, mientras que algunos criterios (derechos de propiedad, independencia del sistema judicial, ausencia de corrupción gubernamental) son muy relevantes, otros no lo son tanto (presencia de instituciones religiosas libres) o miden más los resultados que los componentes del capital social (por ejemplo, la ausencia de grandes desigualdades socioeconómicas).

### 3.2.6. Índices de libertades económicas

Además del índice Gastil, otros índices que miden las libertades económicas en los países han sido asimismo empleados en los estudios empíricos de capital social. *La Heritage Foundation*<sup>61</sup> construye anualmente desde 1995 un Índice de libertad económica con 50 variables económicas independientes clasificadas en 10 categorías o factores principales de libertad económica, ponderados de forma equitativa y en una escala de 1 (menos libre) a 100 (más libre).

En la primera ola, de 1995, se realizó la encuesta en 100 países, llegando hasta 183 países en el año 2010. Los países se dividen en 4 categorías principales de libertad económica: Libre (países con un puntaje general promedio de 75%

<sup>61</sup> <http://www.heritage.org>

o superior); Mayormente libre (países de 50% a 75%); Mayormente controlada (países de 25% a 50%) y Reprimida (países de 0 a 25%).

Los diez factores principales de libertad económica son: libertad en los negocios, libertad comercial, la carga impositiva del gobierno, el gasto público, la libertad monetaria, de inversión y financiera, los derechos de propiedad, la ausencia de corrupción y la normativa en el mercado laboral.

Sin embargo, según esta escala, un país completamente libre será aquel completamente desregulado, exceptuando la normativa necesaria para la defensa de los derechos de propiedad, y sin apenas gasto público, alejándolo enormemente de poder ser considerado un indicador aceptable de capital social y constituyendo más un indicador de la dominancia del sistema de libre mercado.

Algo parecido ocurre con el Índice de libertad económica de la *Economic Freedom Network*<sup>62</sup> con datos desde 1975 sobre 42 medidas de aspectos tales como el gasto público, la inflación, la tasa de impuestos, la apertura comercial, etc. En 2009 este índice se calculó ya para 141 países. Por último, Freedom House tiene 2 índices subjetivos de libertad económica, uno con cuatro componentes que miden la libertad para poseer y controlar propiedades, de asociación, de movimientos y de información, y otro con seis componentes (Messick, 1996).

Como ocurre con la escala Gastil, estos índices son útiles para recoger algunos componentes del capital social, pero no de todos. De manera que es necesario complementar la información de estos índices con otras variables que recojan el resto de dimensiones.

### 3.2.7. Índice de tecnología social institucional

El índice de tecnología social institucional (*index of institutionalized social technology*) construido recientemente por Siddiqui y Ahmed (2009a) recoge información de 120 fuentes diferentes sobre el funcionamiento de las instituciones en 141 países.

Este índice está compuesto por dos grandes subíndices: 1) tecnologías de reducción del riesgo y 2) tecnologías anti oportunismo.

1. Las tecnologías de reducción del riesgo reducen la asimetría en la información, crean confianza y disminuyen el riesgo en las relaciones empresariales de largo plazo. Este subíndice agregado está formado a su vez por indicadores sobre la defensa de los contratos y derechos de propiedad en las finanzas e inversiones; la profesionalización, independencia, eficiencia e imparcialidad del sistema judicial; la defensa de la ley en cuanto a robos, asesinatos, evasión de impuestos,

<sup>62</sup> <http://www.freetheworld.com/>

crimen organizado y profesionalización de los cuerpos de seguridad; y la estabilidad política medida a través de la estabilidad de las instituciones democráticas, las limitaciones del poder ejecutivo y las injerencias militares en el proceso político.

2. El índice de tecnologías anti-oportunismo recoge aquellas herramientas que impiden o reducen las oportunidades de búsqueda de rentas<sup>63</sup> que se pueden dar debido a fallos o brechas en las instituciones, desplazando a los agentes inversores desde actividades innovadoras hacia actividades de captura de rentas. Este subíndice incluye como indicadores: la eficiencia reguladora y burocrática; la simplicidad y facilidad en la creación y gestión de empresas; el control de la corrupción; la existencia de mercados competitivos, el nivel de exigencia respecto a licencias, permisos, restricciones y control de precios y el nº de empresas en la economía sumergida; y el nivel de autoridad otorgado por las instituciones a las autoridades políticas, incluyendo la participación, los derechos de los ciudadanos y la rendición de cuentas de los organismos públicos.

El análisis de Siddiqui y Ahmed (2009b) utiliza este índice para analizar la contribución del componente institucional del capital social en el crecimiento de 141 países. El resultado de su estudio, al igual que el de Acemoglu y Johnson (2005), sugiere un fuerte nexo causal entre la calidad institucional y el crecimiento económico, confirmando también la convergencia condicional entre países expuesta por las modernas teorías del crecimiento.

Este índice recoge de forma bastante completa el componente institucional del capital social, pero omite el resto de elementos: redes y valores.

### 3.2.8. Otras baterías de indicadores de capital social en encuestas internacionales

Además de estas herramientas más desarrolladas para medir el stock de capital social o de determinados componentes del mismo, existen distintas encuestas internacionales que han incluido preguntas para obtener información sobre indicadores del capital social, ya sea a través de módulos específicos o algunos ítems.

La Red Europea de Ciudadanía, Participación y Democracia (*Citizenship, Involvement and Democracy, CID*)<sup>64</sup> está compuesta por investigadores interesados en analizar en diferentes países las relaciones entre diversos aspectos

<sup>63</sup> La búsqueda de rentas (*rent seeking*) hace referencia a todas aquellas actividades legales e ilegales que realizan algunos individuos para obtener privilegios especiales del Estado, de manera que una parte de los recursos son asignados no a la búsqueda de la obtención de una mayor rentabilidad en la actividad productiva, sino a la búsqueda de mayores ingresos –o menores costes– a través del proceso político, generando, por tanto pérdidas de riqueza para la sociedad. El origen de este concepto se le atribuye a Tullock (1967).

<sup>64</sup> <http://www.mzes.uni-mannheim.de/projekte/cid/>

del capital social y el grado de eficiencia de las instituciones públicas y de la democracia. Esta red se creó en 1999 con la ayuda de la Fundación Europea de Ciencias, iniciándose las encuestas en los años 2000 y 2001 en los siguientes países: Alemania, Dinamarca, Eslovenia, España, Holanda, Moldavia, Portugal, Rumanía, Rusia, Suecia y Suiza.

Algunas de las principales variables del cuestionario del CID son la participación activa en asociaciones y el tiempo dedicado; el tiempo empleado en relaciones sociales informales; la percepción de conexión con otros grupos de personas y con la comunidad, región o país; el grado de interés activo en asuntos políticos; el alcance de los contactos informales y la ayuda mutua; el nivel de tolerancia e inclusión; la confianza generalizada y la confianza en las instituciones públicas; las horas viendo la TV; la utilización de Internet para acceder a información política y social; las actitudes, valores y percepciones sobre los conceptos de "buena ciudadanía" y "sociedad ideal" y la percepción de eficacia política o capacidad para cambiar la calidad de los servicios públicos.

La Encuesta Social Europea (*European Social Survey, ESS*)<sup>65</sup>, que se efectúa en 15 países europeos, tiene como objetivo desarrollar un enfoque común para evaluar las creencias políticas y sociales de los europeos. Los temas que incluye esta encuesta son la desigualdad social, los valores, la identidad nacional, la calidad de vida, las orientaciones políticas y económicas, el "europeísmo" y el comportamiento de los medios de comunicación. La primera ola tuvo lugar en otoño del 2002 y contenía una sección sobre capital social similar al cuestionario del CID.

El Estudio Multinacional de Usos del Tiempo (*Multinational Time Use Study*)<sup>66</sup> del Instituto de Investigación Socioeconómica de la Universidad de Essex recopila datos sobre 23 países. La información que recoge incluye actividades de distintos tipos (trabajo, ocio, contactos sociales, voluntariado, tareas comunitarias, visitas a amistades y familiares, etc.) y "dónde" y "con quién". La desventaja de esta encuesta y de otras encuestas sobre usos del tiempo es que no recogen información sobre las percepciones subjetivas y las actitudes y se limitan a preguntar sobre categorías generales de personas (familia, amistades, compañeros de trabajo, extraños) sin distinguir entre diferentes clases sociales, orígenes, razas, etc.

El Panel Europeo de Hogares<sup>67</sup> (*European Household Community Panel Survey, ECHP*) se realiza en la UE-15 y Noruega e incluye un conjunto de preguntas relacionadas con el capital social, que permiten construir indicadores sobre la pertenencia a diversas asociaciones, la frecuencia de comunicación con el vecindario, la frecuencia de contactos con amigos y contactos sociales fuera de casa, las comunicaciones por teléfono, el acceso al empleo a través de

<sup>65</sup> <http://www.esf.org/ess>

<sup>66</sup> <http://www.iser.essex.ac.uk/mtus/typology.php>

<sup>67</sup> <http://forum.europa.eu.int/irc/dsis/echpanel/info/data/information.html>

información de amigos o familiares, etc. La última ola de esta encuesta se efectuó en el año 2001, siendo reemplazada por la Encuesta de Condiciones de Vida (*Statistics on Income and Living Conditions, EU-SILC*).

El Eurobarómetro<sup>68</sup> se inició en 1973 y consiste en una encuesta realizada mediante entrevistas a mil personas por país varias veces al año. Contiene temas relacionados con las percepciones y las opiniones de los ciudadanos. Algunos de los temas incorporados recientemente son medidas aproximativas del capital social, como la confianza en varias instituciones y el alcance de la implicación y compromiso social.

También la *Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y Trabajo de la Comisión Europea* inició en 2003 una encuesta<sup>69</sup> a 28 países europeos para medir las condiciones de vida, la satisfacción con los servicios públicos, el capital social, el equilibrio vida-trabajo, el nivel de vida, el bienestar subjetivo y la participación social, incluyendo las posibles barreras a la participación. En 2007 se realizó la segunda ola de la encuesta en 31 países incluyendo indicadores de distintos tipos de capital social a través de preguntas sobre redes informales de solidaridad, tiempo y frecuencia de redes informales y formales y confianza<sup>70</sup>.

### 3.2.9. Otros indicadores y herramientas de medición nacionales y regionales

En el nivel nacional, en bastantes países existen ya herramientas de medición de la dotación de capital social, algunas realizadas por organismos oficiales y otras promovidas por fundaciones o grupos de investigación, de las cuales se exponen a continuación las más importantes.

En Estados Unidos, el Seminario Saguario, creado por Putnam y la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard, ha construido el *Parámetro de Comunidad con Capital Social* para estudiar el capital social. En el año 2000 realizaron la Encuesta de Buenas Prácticas sobre el Capital Social en las Comunidades<sup>71</sup> (*Social Capital Community Benchmark Survey, SCCBS*) a 30 mil personas en 49 ciudades de 23 estados norteamericanos.

Basándose en esta Encuesta de Buenas Prácticas sobre el Capital Social en las Comunidades y otras, el Seminario Saguario ha resumido el cuestionario utilizado, que tenía una duración de 25 minutos, en otro cuestionario<sup>72</sup> más corto con una duración de cinco a diez minutos. Pero ambos cuestionarios miden once facetas diferentes del capital social: dos dimensiones de confianza general, dos medidas

<sup>68</sup> <http://europa.eu.int/comm/dg10/epo/eb.html>

<sup>69</sup> <http://www.eurofound.europa.eu/areas/qualityoflife/eqls/index.htm>

<sup>70</sup> El informe completo de Eurofound (2009) está disponible en: <http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef0902.htm>

<sup>71</sup> <http://www.kgs.harvard.edu/saguaro/communitysurvey/index.html>

<sup>72</sup> <http://www.kgs.harvard.edu/saguaro/pdfs/socialcapitalshortform.pdf>

de participación política, dos indicadores de liderazgo cívico y asociacionismo, un indicador de voluntariado, una medida de compromiso, un indicador de redes sociales informales, otro de la diversidad de las amistades y, por último, un indicador sobre la igualdad en el compromiso cívico en el nivel comunitario.

También en EE.UU. la Comisión Nacional para la Filantropía y la Renovación Cívica (*National Commission on Civic Renewal*) diseñó en 1998 un Índice Nacional de Compromiso Cívico que incluía cinco ítems relacionados con elementos del capital social: la voluntad social de realizar donaciones, el compromiso de la comunidad, la actividad caritativa, el espíritu de voluntariado y la ciudadanía activa.

Anteriormente, en 1996, esta misma Comisión había realizado un estudio para obtener un Índice Nacional de Salud Cívica (*Index of National Civic Health*) con cinco componentes para conocer si en Estados Unidos existía realmente un declive en la participación cívica como sostenía Putnam. Los 5 componentes empleados son:

1. Participación política: participación electoral y otras actividades políticas (número de firmas en peticiones al gobierno, cartas a periódicos).
2. Pertenencia a asociaciones: pertenencia a grupos, donaciones caritativas, participación en actividades y grupos locales.
3. Confianza: confianza en otros y confianza en el gobierno.
4. Seguridad y crimen: tasas de homicidio cometidos por jóvenes, grado de temor a la criminalidad y tasa de criminalidad.
5. Estabilidad familiar e integridad: tasa de divorcio y tasa de nacimientos fuera del matrimonio.

En Australia, Onyx y Bullen (2000) han elaborado un cuestionario para el instituto de estadística (Australian Bureau of Statistics, 2002) en el cual han aislado ocho factores subyacentes que constituyen para estos autores el capital social de un individuo: participación en la comunidad local, acción proactiva en un contexto social, sentimientos de confianza y seguridad, contacto con los vecinos, contacto con la familia y amigos, tolerancia ante la diversidad, valoración de la vida y contactos laborales.

En un estudio anterior realizado en 1997 en cinco comunidades australianas, Onyx y Bullen analizaron también tres dimensiones del capital social y su contribución al compromiso cívico:

1. Redes: participación en la comunidad y relaciones vecinales, con familiares y amigos, y de trabajo.

2. Confianza: confianza y seguridad.
3. Otros valores: actitudes proactivas en el contexto social, tolerancia a la diversidad y valor de la vida o bienestar subjetivo.

La Oficina Nacional de Estadística del Reino Unido en colaboración con la OCDE organizó en septiembre de 2002 una conferencia en la que se pusieron en común estudios de medida del capital social en 22 países, que partían de diferentes perspectivas sobre el capital social y distintos enfoques para su medición. Entre estos estudios, destaca el análisis del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales de Alemania (Bieber, 2002), que parte de la definición de capital social<sup>73</sup> de la OCDE (2001) y que, aunque no contiene una investigación específica sobre el capital social en este país, realiza una exhaustiva recopilación de diferentes fuentes y encuestas ya existentes en Alemania que incluyen indicadores relacionados con el capital social. Las medidas recopiladas son:

1. Indicadores de participación y compromiso social: participación o implicación en grupos locales, barreras percibidas a la pertenencia a grupos locales, nivel/intensidad de la participación en grupos locales, participación en programas voluntarios en el empleo, actividad política o participación electoral, pertenencia a clubs o grupos, acciones positivas sobre un problema local, actividad religiosa, realización o recepción de un favor, acciones de apoyo o ayuda a los demás y familiaridad con la vecindad.
2. Indicadores de percepción de estructuras o características en el nivel comunitario: satisfacción con la vida en la localidad; percepción de problemas locales, tales como la contaminación acústica, el vandalismo o la desigualdad socioeconómica; nivel de recursos y servicios locales de sanidad, educación, transporte, limpieza, ocio o servicios para niños; sentimiento de seguridad en el vecindario y percepción de la criminalidad y la seguridad.
3. Indicadores de confianza, reciprocidad y cohesión social: satisfacción con el nivel de información sobre cuestiones locales, tiempo de residencia en la localidad, confianza en las instituciones y servicios públicos, confianza en otras personas, percepción de la justicia existente, confianza en las estructuras políticas, confianza social y percepción de valores compartidos y de fiabilidad.
4. Indicadores de interacciones sociales, redes sociales y apoyo social: proximidad de amigos y familiares, contacto con familiares, amigos y vecinos (calidad o frecuencia), barreras percibidas al contacto con amigos y familiares, personas que puedan prestar apoyo y ayuda,

<sup>73</sup> La OCDE define el capital social como “las redes, junto a las normas, valores y conocimientos compartidos, que facilitan la cooperación intra o intergrupos” (OCDE, 2001: 41).

intensidad de las redes de socialización, percepción de normas de apoyo y relaciones sociales en el trabajo.

5. Indicadores de empoderamiento y autoeficacia: percepción de control sobre asuntos comunitarios, sobre la propia salud o sobre las organizaciones comunitarias; satisfacción con el control sobre la vida; percepción de los derechos y responsabilidades de los ciudadanos, de la influencia sobre las decisiones políticas y de la satisfacción con la vida y medidas de control psicológico o empoderamiento.

La medición del stock de capital social en Grecia presentado por la Universidad de Atenas (Lyberaki y Paraskevopoulos, 2002) propone la construcción de un índice de capital social que incluya los tres grandes grupos de indicadores incluidos en la clasificación propuesta por Narayan y Cassidy (2001): dimensiones de capital social, determinantes y resultados.

1. Indicadores de dimensiones: participación en organizaciones comunitarias y voluntarias y confianza social.
2. Indicadores de determinantes: orgullo e identidad y comunicaciones (telespectadores, oyentes de radio y lectores de periódicos).
3. Indicadores de resultados: confianza en las instituciones, honestidad y percepción de la corrupción, interés y compromiso político.

Este estudio defiende la tesis de Lyberaki (2000) y Tinios (2002) de que el desarrollo económico en Grecia a partir de los años 80 se explica a través de un proceso gradual de acumulación de capital social como resultado de iniciativas de gobernanza.

Las investigaciones sobre el capital social en Japón de Omori (2001) y Omori y Yonezawa (2002) recogen indicadores de actividades voluntarias, redes informales y contactos sociales, participación política y confianza generalizada. Estos análisis de Omori destacan un elemento crucial en el estudio del capital social: la especificidad de cada cultura y, por tanto, la necesidad de tener en cuenta este factor en las propuestas de indicadores de medición de la dotación de capital social y en el análisis del significado de la información obtenida a través de estos indicadores. En este sentido, subrayan que las tradiciones culturales y religiosas de una sociedad influyen en la creación de un determinado tipo de redes y valores y en el significado e importancia que se les debe atribuir en su contribución al bienestar socioeconómico.

La Fundación BBVA ha realizado un estudio sobre el capital social en España y en diversos países de la OCDE (Montesinos et al., 2005; FBBVA, 2006, 2007a y 2007b). En su estudio de 2005-06 del capital social incluyeron 13 países<sup>74</sup> de la

<sup>74</sup> Reino Unido, España, Alemania, Dinamarca, Francia, Italia, Japón, Rusia, Israel, Turquía, Estados Unidos, México y Chile.

OCDE con un total de casi 20.000 casos, distribuidos aproximadamente en 1.500 casos por país. Los resultados de su análisis muestran que, aunque a largo plazo (periodo de 30 años) la contribución del capital social es reducida, tratándose de un factor productivo menos importante que otros, en el corto plazo el capital social cobra una mayor relevancia como fuente del crecimiento. Así cuando miden la contribución del capital social al crecimiento en periodos de 10 años o menos -1970-1980, 1980-1990, 1990-2000 y 2000-2003- obtienen que la importancia del capital social es muy significativa en algunos países. Destacan por las contribuciones positivas del capital social los casos de Canadá en 1970-1980, Finlandia en 1980-1990, Holanda en 1990-2000 y España entre 2000 y 2003. También existen valores negativos importantes, como los de Dinamarca en 1970-1980, Finlandia en 1990-2000 o Bélgica y Alemania entre 2000 y 2003.

Sin embargo, este análisis presenta un problema en la selección de determinadas variables como medidas aproximativas del capital social como, por ejemplo, la ratio crédito/PIB como proxy del grado de conexión de la red social o la unidad menos la proporción de población en edad de trabajar con al menos estudios medios como proxy del coste marginal de la inversión en capital social. Asimismo, incluyen dentro de la medición del stock de capital social variables que son más de resultado que de componentes, tales como el Índice de Gini, la tasa de paro o el número de ocupados.

En cuanto al estudio de la FBBVA en España, se recogieron medidas aproximadas de dos indicadores del capital social: la confianza y las redes sociales. Respecto a la confianza, se examinó el nivel de confianza interpersonal general y en grupos cercanos, la confianza en grupos profesionales y en instituciones, y la relación entre estos niveles. Más concretamente, se analizó:

- la forma en que la confianza se generaliza o no desde ámbitos más cercanos a más lejanos;
- el grado de confianza en grupos diferentes, y cómo la percepción de semejanza incide en la confianza;
- las diferentes facetas de la confianza, como la competencia o la honestidad, y la importancia de cada una.

Respecto a las redes sociales, se intentó cuantificar su tamaño y caracterizar las mismas según diferentes cualidades:

- redes personales: familiares, amigos, vecinos, compañeros de trabajo;
- diversidad, antigüedad y dispersión geográfica de las amistades;
- frecuencia de contacto con redes personales;

- uso de las redes para pedir ayuda o buscar un empleo;
- participación en asociaciones.

En este análisis del capital social en las regiones españolas, se obtuvo que su aportación al crecimiento del PIB es de 0,22 puntos porcentuales, aunque esta contribución variaba entre regiones y a lo largo del tiempo, llegando en algunos casos y subperiodos a representar aportaciones al crecimiento de más de medio punto porcentual al año.

Por último, también en algunos países en desarrollo se están efectuando encuestas específicas sobre capital social o que incluyen un módulo sobre éste. Por ejemplo, en Guatemala la Encuesta de Condiciones de Vida (*ENCOVI*)<sup>75</sup> (encuesta estándar de datos de ingreso, gasto, salud y educación) incorporó en el año 2000 un módulo sobre capital social.

### 3.3. Síntesis de indicadores

Para completar esta revisión de los instrumentos de medición del stock de capital social, la Tabla 3. 2 sistematiza los indicadores más utilizados sobre el capital social relacionados con el desarrollo económico o empresarial. La clasificación se realiza mediante una agrupación propia fundamentada en las principales dimensiones en las que la literatura sobre capital social suele descomponerlo. Esta síntesis de indicadores, basada en la búsqueda de elementos comunes en los diferentes enfoques y estudios, nos permite observar que la diversidad de indicadores y medidas planteadas no es tan extensa como cabría esperar de las múltiples definiciones, a menudo demasiado difusas y generales, del capital social.

La primera columna muestra el componente o dimensión al que se refieren los indicadores. La segunda columna muestra el subcomponente o fenómeno en el que se manifiesta el componente respectivo del capital social. La tercera columna expone los principales razonamientos esgrimidos en la literatura presentada en estos tres capítulos para la inclusión de cada uno de los subelementos del capital social. Y la cuarta columna presenta los indicadores utilizados con mayor frecuencia dentro de cada componente.

<sup>75</sup> La última Encuesta se encuentra disponible en la url: <http://www.ine.gob.gt/index.php/sociedad/44-sociedad/127-encuesta-nacional-de-condiciones-de-vida-encovi-2006>

Tabla 3.2: Síntesis de indicadores de capital social más utilizados en los estudios empíricos.

Componente	Fenómeno en el que se manifiesta	Justificación	Indicadores
Redes	Asociacionismo general	<p>Crea la reciprocidad generalizada</p> <p>Desarrolla la capacidad para alguna acción colectiva</p> <p>Favorece el aprendizaje de destrezas sociales y democráticas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Evolución, nº y caracterización de asociaciones voluntarias y sus afiliados (total, activos y pasivos) por tipos de asociación (culturales, políticas, caritativas, religiosas, vecinales, comunitarias, recreativas, deportivas, ecologistas, educativas, sindicatos, etc.)</li> <li>▪ Uniones de asociaciones por tipos y objeto</li> <li>▪ Caracterización y nº de acciones emprendidas en un periodo de tiempo por asociaciones o uniones de éstas</li> <li>▪ Proporción del presupuesto del Estado destinado a subvenciones y ayudas a asociaciones y fundaciones</li> <li>▪ Participación activa: número de horas por persona y mes dedicadas a estas asociaciones</li> <li>▪ Contribución monetaria anual</li> <li>▪ Contribución en forma de tiempo de trabajo anual dedicado a la asociación</li> <li>▪ Forma del proceso de toma de decisiones en los grupos o asociaciones (jerárquica, participativa, etc.)</li> <li>▪ Motivos para la afiliación a asociaciones</li> <li>▪ Beneficios obtenidos de la pertenencia a asociaciones</li> <li>▪ Heterogeneidad de los miembros</li> <li>▪ Fuentes de financiación de las asociaciones</li> </ul>
	Asociacionismo empresarial	<p>Facilita el intercambio de información entre los miembros</p> <p>Fomenta la confianza y solidaridad entre los miembros</p> <p>Propicia las acciones colectivas por un fin común</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Número de asociaciones empresariales y profesionales</li> <li>▪ Uniones de asociaciones por tipos y objeto</li> <li>▪ Evolución del número de miembros de los grupos en los últimos años</li> <li>▪ Caracterización y nº de acciones emprendidas en un periodo de tiempo por asociaciones empresariales o uniones de éstas</li> <li>▪ Número y caracterización de alianzas y uniones temporales o permanentes de empresas (objeto, duración, volumen y tipo de los recursos compartidos, acciones emprendidas, etc.)</li> <li>▪ Forma del proceso de toma de decisiones en las asociaciones, uniones de asociaciones o uniones de empresas (jerárquica, participativa, etc.)</li> <li>▪ Modo de afiliación a estas asociaciones (voluntaria, obligatoria, etc.)</li> <li>▪ Participación activa: número de horas por persona y mes dedicadas a estas asociaciones</li> <li>▪ Contribución monetaria anual</li> <li>▪ Contribución en forma de tiempo de trabajo dedicado a la asociación al año</li> <li>▪ Heterogeneidad/Homogeneidad de los miembros</li> <li>▪ Fuente de financiación de las asociaciones</li> <li>▪ Volumen y caracterización de la subcontratación</li> <li>▪ Número de empresas de economía social por tipo</li> </ul>

Componente	Fenómeno en el que se manifiesta	Justificación	Indicadores
Redes	Redes informales	Representa el compromiso cívico de la sociedad y favorece la confianza y solidaridad entre sus miembros Facilita el acceso a información y a recursos de otros agentes Aumenta la cohesión social y la identidad con el grupo	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tiempo diario, semanal, mensual o anual dedicado a actividades que implican alguna interacción con los demás (actividades sociales)</li> <li>▪ Periodicidad de los encuentros sociales (con amigos, familiares o conocidos)</li> <li>▪ N° de relaciones sociales (según tipo de personas)</li> <li>▪ Densidad de las redes sociales informales</li> <li>▪ Valor de los recursos a los que se accede a través de las relaciones (según tipo de recursos y tipo de relaciones)</li> <li>▪ Satisfacción con las relaciones sociales (familia, amigos, conocidos, etc.)</li> </ul>
	Relaciones internas en las empresas	Favorece el intercambio de información y el trabajo en equipo Disminuye los costes de control y supervisión Aumenta la productividad y la innovación	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ N° de reuniones entre personal de diferentes niveles jerárquicos</li> <li>▪ N° de reuniones entre personal de diferentes áreas</li> <li>▪ Percepción del trabajador de su identificación con los objetivos y valores de la empresa</li> <li>▪ Nivel de responsabilidad social de los gestores</li> </ul>
	Relaciones entre el sector público y el privado	Facilita la comunicación de los objetivos del sector privado Ejerce un mecanismo de control sobre el sector público y mejora su funcionamiento Legitima el sistema político	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Número de acciones emprendidas/promovidas mediante consenso entre los sectores público y privado</li> <li>▪ Número y tipología de consultas realizadas por las AA.PP. a los agentes socioeconómicos del sector privado para la planificación, gestión y evaluación de actuaciones públicas</li> <li>▪ Número de foros, encuentros y reuniones informales (al año) entre agentes públicos y privados</li> </ul>
Compromiso político	Interés general por los asuntos públicos	Implicación política de los ciudadanos Potencialidad para la acción colectiva El compromiso y activismo político está asociado con un mayor compromiso cívico y una mayor confianza general	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Interés por las noticias</li> <li>▪ Participación electoral</li> <li>▪ Participación en mítines, actos políticos y manifestaciones</li> <li>▪ N° de cartas al defensor del pueblo y a representantes políticos</li> <li>▪ Frecuencia de participación en políticos debates.</li> </ul>

Componente	Fenómeno en el que se manifiesta	Justificación	Indicadores
Confianza	Confianza general	Garantiza la comunicación y el diálogo Favorece la reciprocidad y la formación y conservación de los vínculos sociales Aumenta la inversión	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Porcentaje de personas que creen que se puede confiar en los demás</li> <li>▪ Nivel de confianza en los demás</li> <li>▪ Indicadores de criminalidad: nº y tipología de delitos</li> <li>▪ Sentimientos de temor a los desconocidos y a otros grupos sociales o étnicos</li> <li>▪ Confianza en los medios de comunicación</li> </ul>
	Confianza empresarial	Aumenta el intercambio de información Disminuye los costes de transacción y control Facilita la realización de proyectos conjuntos y el poder compartir recursos	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Porcentaje del empresariado que cree que se puede confiar en el resto</li> <li>▪ Nivel de confianza en los demás</li> <li>▪ Demandas intra-empresariales e inter-empresariales</li> <li>▪ Demandas empresas-trabajadores</li> <li>▪ Nº de delitos financieros cometidos por empresas</li> <li>▪ Indicador de confianza en el sistema financiero: dinero intensivo contractual (activos financieros exceptuando el efectivo en manos del público)</li> </ul>
	Confianza política	Legitima el Estado Existe una relación positiva entre el capital social y una democracia estable y con un buen funcionamiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Índice de confianza en el Estado</li> <li>▪ Confianza en los políticos y el gobierno</li> <li>▪ Confianza en la democracia</li> <li>▪ Confianza en la protección gubernamental</li> <li>▪ Confianza en la capacidad del poder judicial para hacer cumplir los contratos</li> <li>▪ Expectativas sobre la protección de los derechos de propiedad, sobre los riesgos de expropiación y nacionalización y el riesgo de anulación de contratos por el Estado</li> <li>▪ Confianza en las Administraciones Públicas (locales, provinciales, regionales, nacionales, supranacionales)</li> </ul>

Componente	Fenómeno en el que se manifiesta	Justificación	Indicadores
<b>Otras normas y valores</b>	Reciprocidad, solidaridad, tolerancia, etc.	<p>La reciprocidad, solidaridad y otros valores éticos fomentan la confianza, la creación de redes y la cooperación</p> <p>Reducen los costes de transacción y favorecen la inversión</p> <p>Propician la cohesión social y la igualdad</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Volumen de las donaciones recibidas por las instituciones caritativas</li> <li>▪ Número de horas anuales dedicadas a trabajo no remunerado</li> <li>▪ Actividades de ayuda a los demás (medidas en nº, tiempo y según colectivo beneficiario)</li> <li>▪ Ayuda recibida de los demás (en forma de tiempo, dinero u otros recursos)</li> <li>▪ Contribuciones a la comunidad (medidas en tiempo y valor monetario)</li> <li>▪ Donaciones de sangre (Nº de donantes, nº de donaciones)</li> <li>▪ Crítica social a no realizar actividades de ayuda a los demás</li> <li>▪ Tiempo y otros recursos dedicados a manifestaciones solidarias y de cooperación</li> <li>▪ Porcentaje de personas que consideran inaceptables conductas poco éticas (engañar en la declaración de impuestos, mentir, conductas oportunistas, etc.)</li> <li>▪ Evasión de impuestos (cantidad de dinero no declarado, nº de personas que defraudan)</li> <li>▪ Tolerancia a grupos sociales o étnicos distintos</li> <li>▪ Valor de la vida (bienestar subjetivo)</li> <li>▪ Actitudes proactivas en el contexto social</li> </ul>

Componente	Fenómeno en el que se manifiesta	Justificación	Indicadores
Marco institucional	Gobernanza / calidad institucional	La gobernanza y calidad de las instituciones fomentan el compromiso político y cívico de la ciudadanía y la confianza general, protegen los derechos de propiedad, reduciendo los costes de supervisión y control y la captura de rentas	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nº de casos de corrupción y delitos cometidos en el ejercicio de la función pública</li> <li>▪ Indicadores de estabilidad política (número de cambios en el ejecutivo por legislatura, número de acciones terroristas, asesinatos políticos, huelgas generales, manifestaciones, etc.)</li> <li>▪ Transparencia del gobierno (% de evaluaciones realizadas de las políticas, informes públicos de las políticas y funcionamiento de los organismos públicos, nº de auditorías)</li> <li>▪ Indicador sintético del grado de fortaleza de las instituciones democráticas</li> <li>▪ Número de litigios de ciudadanos contra la Administración Pública</li> <li>▪ Volumen de las comisiones a jueces y tribunales</li> <li>▪ Volumen de las comisiones a funcionarios y cargos políticos</li> <li>▪ Frecuencia de sobornos y comisiones irregulares para poder gestionar un negocio</li> <li>▪ Seguridad (Tasa de criminalidad, grado de temor al estado de la criminalidad, tasa de homicidio cometido por jóvenes)</li> <li>▪ Nº de grupos de poder o lobbies</li> </ul>
	Eficiencia de la Administración Pública	Las administraciones públicas eficientes reducen los costes de transacción, los problemas de información asimétrica y el riesgo. Aumentan la confianza social y favorecen la inversión	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Eficiencia, profesionalidad e independencia del sistema jurídico (número de acciones legales necesarias y tiempo empleado en la resolución de conflictos legales, sistema de acceso a la carrera jurídica, nº de cargos del sistema jurídico elegidos por el ejecutivo, nº de medidas del poder ejecutivo impugnadas en tribunales)</li> <li>▪ Profesionalidad de los cuerpos de seguridad del Estado (sistema de acceso y promoción, nº de demandas contra estos cuerpos)</li> <li>▪ Eficiencia de los gobiernos según ámbito (local, regional, nacional) medidos en términos de resultados/coste de las políticas y organismos</li> <li>▪ Eficiencia en la aplicación de los derechos de propiedad y otros derechos de los ciudadanos y empresas (nº y tiempo empleado por ciudadanos y empresas en litigios para la defensa de sus derechos)</li> <li>▪ Índice sobre la calidad de la burocracia (nº de trámites burocráticos, tiempo medio empleado en trámites administrativos de diversa índole y coste medio de las transacciones burocráticas)</li> <li>▪ Eficiencia del mercado de trabajo (dificultad en la contratación y el despido, flexibilidad de horarios, costes de despido, participación femenina en el mercado de trabajo)</li> <li>▪ Eficiencia del mercado financiero y bancario (grado de protección de los inversores, capacidad de los accionistas de destituir a directivos)</li> </ul>

Componente	Fenómeno en el que se manifiesta	Justificación	Indicadores
Marco institucional	Libertades económicas, políticas y sociales y derechos de los ciudadanos	Reduce la incertidumbre, favorece la inversión y, por tanto, un mayor crecimiento de la renta per cápita	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de libertad económica (Nº de licencias y permisos necesarios para crear una empresa)</li> <li>▪ Nivel de competencia (Restricciones a la entrada de empresas en el mercado, nº, composición y dimensión de empresas públicas que operan en el mercado, nº de empresas que compiten en cada mercado)</li> <li>▪ Tipo marginal de impuestos y tipo marginal de impuesto sobre los salarios</li> <li>▪ Extensión de la economía sumergida (% del PIB)</li> <li>▪ Apertura comercial a otros países (nº y valor monetario de tarifas y otras barreras de entrada)</li> <li>▪ Ausencia de grandes desigualdades socioeconómicas (índice de Gini y otros índices)</li> <li>▪ Riesgo de expropiación o nacionalización</li> <li>▪ Nº de derechos sociales de los ciudadanos (propiedad, desplazamiento, residencia, familia)</li> <li>▪ Interferencia del ejército en el sistema político (golpes de estado, injerencias)</li> <li>▪ Nivel de represión política (nº de encarcelados por motivos políticos, nº de torturados, desaparecidos y ejecuciones)</li> <li>▪ Existencia de libertad de asociación, de realizar asambleas y manifestaciones</li> <li>▪ Grado de libertad de los medios de comunicación (nº de medios públicos y privados)</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

### 3.4. Déficits y limitaciones en la medición de la dotación de capital social

Como hemos examinado en este capítulo, diversas encuestas y estudios empíricos del capital social han propuesto indicadores o baterías de ellos para medir la dotación de capital social. Sin embargo, como se ha apuntado también en el análisis de cada uno de los instrumentos de medición, todos ellos presentan carencias y limitaciones que impiden medir de una forma omnicomprendiva y rigurosa un concepto multidimensional como es el capital social.

La principal debilidad de estos análisis empíricos sobre el capital social, tanto en el nivel macro como en el meso y micro, es que en ellos se utilizan diferentes definiciones parciales, que recogen solo algunos aspectos del capital social. Por ejemplo, los estudios desde la microsociología presentan una metodología normalmente más desarrollada que el resto de estudios sobre el capital social, pero se centran en medir el stock de capital social en el nivel individual o en la mera caracterización de las redes sociales y suelen utilizar asimismo metodologías de medición que no son de uso común.

Por otro lado, la dificultad para obtener indicadores de la dotación de capital social provoca que los análisis utilicen variables aproximativas, algunas bastante alejadas de los componentes que intentan medir. Así, la mayoría de los estudios macro sobre el capital social y su relación con el desarrollo incluyen como medida del componente de redes del capital social indicadores como la densidad asociativa o el tiempo empleado en actividades de voluntariado sin incorporar ningún indicador sobre las relaciones económicas. Del mismo modo, otras investigaciones utilizan variables aproximativas como la lectura de periódicos que difícilmente representan el indicador de calidad institucional que pretenden recoger.

Además, puesto que muchas definiciones y teorías del capital social no incluyen el componente institucional, limitándose al estudio de las redes o de los valores, existen pocos indicadores disponibles sobre el capital social institucional. Y los estudios que lo incluyen se limitan normalmente a recopilar indicadores de fuentes secundarias existentes, que no han sido diseñadas para medir el stock de capital social sino el grado de libertad económica, apertura, competitividad, riesgo, etc. de un país o territorio. La inclusión de estas variables con carácter exclusivo en la ecuación del desarrollo puede conducir a confundir el capital social con otra medida más del grado de implantación del libre mercado en la economía, desvirtuando completamente el verdadero significado y sentido del capital social.

Ha de tenerse también en cuenta que los estudios realizados en espacios pequeños y acotados, como comunidades o clusters, permiten profundizar en el estudio desagregado de todos los tipos de redes, no así los análisis en ámbitos más grandes debido al coste en la obtención de estos datos primarios sobre el capital social. De hecho, los datos existentes para poder realizar análisis comparativos

entre diversos países y regiones se restringen a ciertas variables del capital social estructural, cognitivo e institucional para el conjunto de la sociedad, sin entrar en detalle en los sistemas productivos ni abarcar todas las dimensiones del capital social. Esta carencia de datos impide poder efectuar un análisis comparativo en profundidad del diferente desarrollo social de las regiones o países explicado a través de su capital social.

Finalmente, resulta que el periodo de tiempo para el que se dispone de datos sobre el capital social suele ser excesivamente corto, lo cual impide analizar el efecto del capital social en algunas variables del desarrollo o del desempeño empresarial como el incremento de la producción, del empleo, de la cuota de mercado o de la exportación. Es una limitación importante porque ciertas variables de resultados requieren una distancia temporal mayor respecto a la explotación del capital social para poder observar sus relaciones.

Esta falta de fuentes de información adecuadas sobre el capital social da lugar a que hasta el momento las investigaciones deban elegir entre estudiar el capital social en ámbitos más amplios pero empleando variables aproximativas que no recogen directamente todos los componentes del capital social o, partir de una definición más completa y utilizar un mayor número de indicadores adecuados pero limitar el análisis a espacios más pequeños y sobre aspectos más concretos del desarrollo.

Todas estas son las razones que explican que, aunque se han identificado aquellas herramientas más elaboradas y los indicadores más frecuentemente utilizados, que pueden servir de base para esta investigación, no se ha hallado ninguna batería de indicadores suficientemente amplia ni directamente aplicable al objeto de investigación de esta tesis, es decir, a la medición del stock de capital social de una región y al análisis de su puesta en valor por los agentes económicos para el desarrollo.

Es por ese motivo que esta investigación ha debido incluir el planteamiento de una herramienta de medición que permita analizar la dotación de capital social del sistema productivo de un territorio, las relaciones internas entre los propios componentes del capital social y sus relaciones e implicaciones en el desarrollo. Puesto que se pretende poder aplicarla empíricamente, la definición de capital social y la propuesta de indicadores deben ser operativas, partiendo ya de las limitaciones existentes en la información disponible sobre los elementos que componen el capital social. De modo que la medición se centra en el capital social del tejido empresarial y el examen de su causalidad en la innovación y competitividad.





## **CAPÍTULO 4:**

### **UNA PROPUESTA TEÓRICA DE MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL**



## Una propuesta teórica de medición del capital social

En este capítulo se propone una definición operativa del capital social que nos permita analizar el capital social del tejido productivo de un territorio, y su relación con la innovación, el desempeño empresarial y el desarrollo. Y se presenta el marco conceptual utilizado para esta investigación, que sustenta los indicadores de medición de la dotación de capital social planteados al final del capítulo.

Esta propuesta parte de que el capital social es un factor intangible y comunitario que puede servir como catalizador del desarrollo a través de la capacidad de la sociedad para organizarse, adquirir conocimientos, capacidad de gestión colectiva, cultura innovadora y cooperativa, compromiso cívico y un marco institucional de calidad que incentive las inversiones productivas no especulativas.

La competitividad de una comunidad, región o país puede mejorarse aprendiendo a compartir y utilizar la información y los conocimientos existentes, aprendiendo a mantener la tensión innovadora y a aumentar la productividad y mejorando la posición estratégica en los mercados. El capital social puede contribuir a este aprendizaje colectivo, pues es un activo intangible, colectivo, cívico, compartido y relacional que capacita a “un grupo social determinado para adquirir información, incorporarla a procesos económicos propios y gestionar tales procesos para transformar la información en conocimiento productivo que conduzca a la innovación” (Román, 2001: 18).

Pero las políticas públicas de promoción del capital social para facilitar el desarrollo requieren disponer previamente de medidas del capital social. Para poder perseguir como objetivo el impulso de la creación y puesta en valor del capital social, es necesario conocer primero cuáles son los stocks existentes de capital social. Por ello la definición operativa propuesta en el siguiente epígrafe se acompaña de un sistema de indicadores que sirvan para calcular el stock de capital social del tejido empresarial y su correlación con la innovación y el desarrollo y mejor funcionamiento del sistema productivo.

### 4.1. Definición del capital social

Como hemos visto, las definiciones del concepto de capital social varían en cuanto a su amplitud y nivel de análisis. Esta tesis propone una definición operativa del capital social de un grupo social con enorme relevancia en el proceso de desarrollo económico, el empresariado, y cómo este capital social es puesto en

valor por los/as empresarios/as para aumentar la innovación, acceder a otros recursos y aumentar su productividad, resultando en su conjunto en una mayor competitividad del tejido productivo de un espacio regional.

La definición de trabajo de capital social que se propone es la siguiente:

**El capital social está compuesto por:**

- Capital social estructural (redes individuales y colectivas)
- Capital social cognitivo (normas y valores compartidos por el grupo social)
- Capital social institucional (calidad del marco institucional)

que facilitan el aumento de la productividad y la innovación mediante:

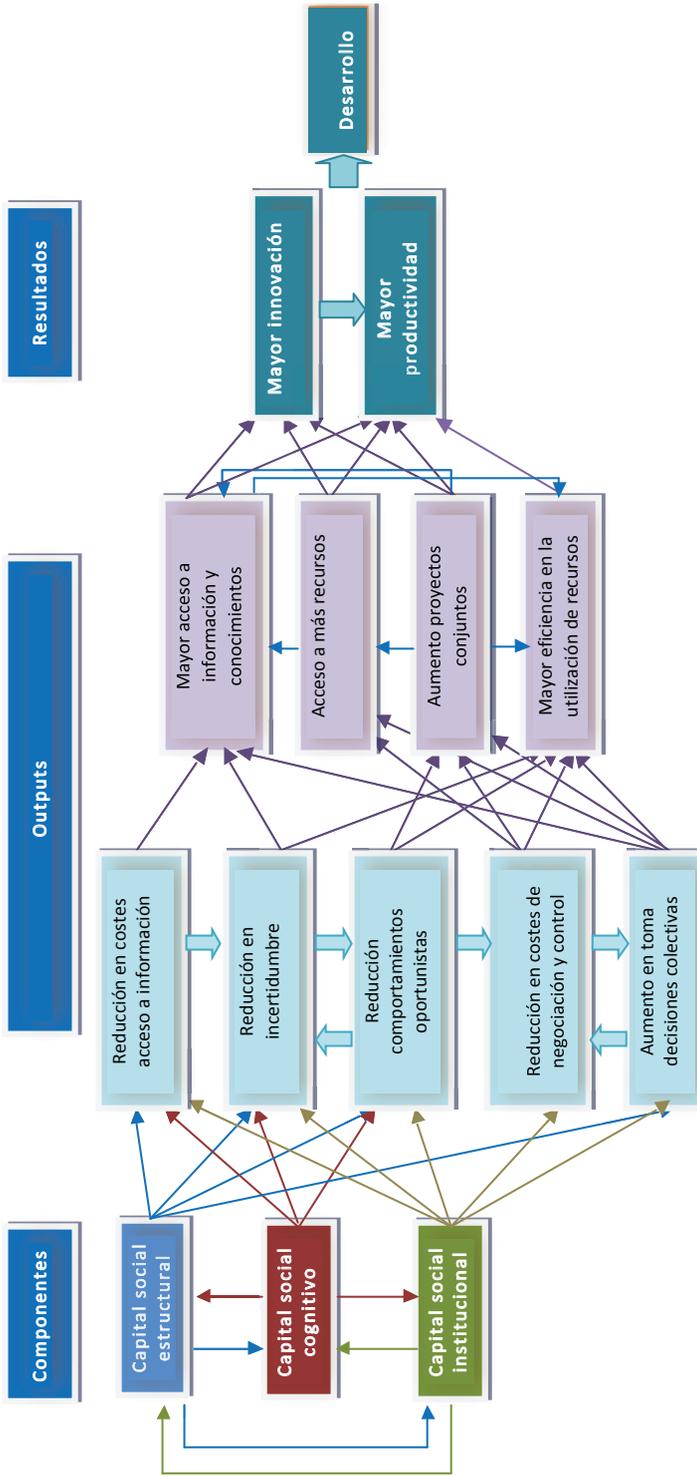
- La reducción en los costes de acceso a la información y la mayor generación de conocimientos
- La disminución de la incertidumbre y de los comportamientos oportunistas
- La reducción en los costes de negociación y control
- El incremento en la toma de decisiones colectivas, las acciones conjuntas y la cooperación entre agentes
- El acceso a recursos externos de otros agentes (tangibles e intangibles)
- La utilización más eficiente de los recursos.

El capital social afecta, de este modo, a los procesos de desarrollo de un territorio o sociedad a partir de la mejora en la productividad y la innovación resultantes de estos mecanismos, que a su vez conducen a una mejora en la competitividad del tejido productivo.

Además, el capital social cognitivo (valores éticos compartidos, actitudes cívicas, cooperación, etc.) que forman parte del capital social contribuyen, como hemos visto en los capítulos anteriores, a una mayor cohesión social y compromiso de la ciudadanía. Esto, acompañado del tercer componente del capital social, un marco institucional de calidad compuesto de instituciones formales eficientes y transparentes, ayuda a que este desarrollo económico se deba traducir también en un mayor desarrollo social.

Esta definición del capital social se representa gráficamente en la Figura 4. 1.

Figura 4. 1: Relaciones entre el capital social y el desarrollo empresarial



Fuente: Elaboración propia, adaptado de Rodríguez (2004a, 2004b y 2005).

Como aportaciones novedosas de esta definición, se encuentra la consideración conjunta de estos tres componentes que definen el capital social como un constructo multidimensional, mientras que las investigaciones previas se han centrado normalmente en una o dos de las dimensiones del capital social. La mayoría de los estudios del capital social incluyen únicamente las dimensiones estructurales y cognitivas del capital social, mientras que esta propuesta incorpora el capital social institucional como componente fundamental del capital social, al añadir un enfoque neoinstitucionalista.

Conviene aclarar que en esta definición no partimos de una mayor calidad institucional basada en un papel menos regulatorio e intervencionista del Estado, como defiende una corriente importante de la nueva economía institucional<sup>76</sup>, sino en la efectividad de los poderes públicos en su rol activo de promoción, regulación y fortalecimiento del tejido productivo y el desarrollo.

Otra novedad de este marco conceptual consiste en incluir dentro del capital social estructural no solo características de las redes como su densidad o tipología sino también sus cualidades, esto es, su utilidad y efectividad para acceder a recursos externos a cada organización. De manera que tanto el concepto de capital social estructural como su medición integra distintas definiciones, por un lado la estructura de la red como proponen Coleman y Burt, por otro las características y tipología de las redes y, en tercer lugar, la utilidad de las redes en el acceso a recursos, incorporando el enfoque de redes a esta definición.

Además se inserta dentro del capital social cognitivo la confianza, no considerándola de forma aislada y diferenciada de los valores y actitudes sociales como proponen algunos estudios<sup>77</sup>.

Asimismo, esta definición, al igual que la nueva economía institucional, parte de que la capacidad de los grupos sociales para movilizarse depende de la calidad del marco institucional en el cual están insertos, esto es, el capital social estructural y cognitivo se ven afectados por el capital social institucional. Las normas e instituciones informales que cada sociedad crea y las estructuras de interrelaciones entre sus miembros dependen de las instituciones formales. También el capital social institucional depende de su credibilidad y competencia, así como de su transparencia y responsabilidad ante la sociedad, viéndose afectado a su vez por los otros dos tipos de capital social. Estas interrelaciones se representan gráficamente a través de las flechas que unen los tres componentes en los que se subdivide el capital social.

Además de los tres mecanismos más conocidos (acceso a información y reducción de la incertidumbre; reducción de comportamientos oportunistas; toma de decisiones colectivas y acciones conjuntas) a través de los cuales el

<sup>76</sup> Ver Chang (2010) para un análisis del debate institucional actual sobre las relaciones entre las instituciones y el desarrollo.

<sup>77</sup> Por ejemplo, Onyx y Bullen (1997, 2000), Narayan y Cassidy (2001), Castro (2005), Casanueva et al. (2006) o Graça et al. (2010).

capital social fomenta el desarrollo y beneficia a los que lo utilizan, descritos en el primer epígrafe del capítulo 2, esta definición incluye dos mecanismos más. Primero, el capital social mejora la eficiencia de otros capitales. Por ejemplo, el capital social potencia el capital humano a través de las redes cooperativas y proyectos conjuntos, aumentando de este modo la capacidad de generación de conocimientos e innovaciones. Segundo, facilita el acceso a recursos externos a través de las redes y proyectos o acciones conjuntas.

Esta definición integra también el enfoque del capital social como un recurso exógeno e individual inmerso en la red social de un agente, propia de la corriente sociológica de redes, con la perspectiva del capital social como un conjunto de relaciones internas que caracterizan las estructuras de los agentes colectivos (grupos, organizaciones, comunidades, regiones, países, etc.) manteniendo su cohesión y otorgándoles unos beneficios, sostenida mayoritariamente por los teóricos del desarrollo y por politólogos.

Como argumentan Adler y Kwon (2000) estas dos perspectivas no son excluyentes, sino que un actor colectivo como una empresa se ve afectada por sus lazos externos con otras empresas e instituciones, por la estructura de relaciones y normas formales e informales en el contexto en el que opera y por la estructura de sus redes internas. Otros estudios que combinan estas dos perspectivas son los de Schiff (1992), Gabbay y Zuckerman (1998) o Nahapiet y Ghoshal (1998).

La unión de estas dos perspectivas defiende que el capital social es utilizado por cada individuo pero no es separable del entorno pues depende de la densidad y calidad del capital social estructural, del capital social cognitivo y del marco institucional que caracterizan la sociedad.

#### **4.2. Descripción y determinación de indicadores**

Como se ha expuesto en el capítulo anterior, a las dificultades existentes en cuanto a la definición y acotación misma del concepto de capital social, hay que añadir la escasez de datos estadísticos sobre las variables que sirven para su conocimiento y análisis de la situación de referencia en la que nos encontramos, tanto por la falta de tradición en su recogida o recopilación como por la propia falta de conocimiento y comprensión del propio concepto en sí, dada su singularidad y complejidad desde perspectivas de análisis tradicionales.

De manera que para poder medir la dotación de capital social del empresariado y su puesta en valor para la mejora de los rendimientos empresariales y del desarrollo del tejido productivo de un territorio es necesario construir una batería de indicadores contextualmente relevantes y establecer una correlación empírica con los indicadores de las utilidades del capital social. Por ello es necesario crear una herramienta que nos ayude a la obtención de una medida de sus componentes y de sus efectos sobre el desarrollo.

El diseño de esta herramienta se instrumenta a través de la definición de un sistema de indicadores, entendido como un conjunto de variables observables que sirvan para hacer operativo el concepto. Adicionalmente, es necesario encontrar un equilibrio entre las medidas cuantitativas y cualitativas, mediante la descomposición del capital social en sus variados componentes generando así nuevos conjuntos de datos.

En esta investigación se opta por proponer una batería de indicadores en vez de un único indicador del capital social. Las medidas únicas del capital social son muy prácticas para su análisis estadístico pero presentan dos grandes desventajas. En primer lugar, “no son adecuadas para investigaciones de variables dependientes del contexto” (Flap et al., 1999: 4), porque las dimensiones del capital social más útiles para el desarrollo variarían en función de este contexto. Y segundo, las medidas únicas del capital social son menos satisfactorias al perder bastante información de interés, pudiendo obtener el mismo valor numérico del capital social para combinaciones completamente diferentes de los componentes del capital social.

Por estas razones, se prefiere incluir distintas variables para cada componente del capital social, en vez de reducirlas a un único indicador. Como señalan Stone y Hughes (2002b), es mejor tener varias medidas compuestas de los principales elementos del capital social que una única medida genérica sin sentido estadístico. De forma que se propone una batería de indicadores, en la que cada indicador muestra solo un aspecto parcial de las variables que se pretenden medir y ninguno resulta completo ni perfecto. Pero el conjunto de ellos sí debe recoger todos los aspectos de la realidad que son necesarios para su conocimiento, incluyendo las interrelaciones existentes entre las unidades de análisis, y dar una visión global de esta.

Esta batería de indicadores de indicadores se divide en tres grupos (Tabla 4. 1) basados en el marco conceptual presentado previamente. El primer grupo son indicadores de componentes del capital social. El segundo son los outputs obtenidos de la utilización del capital social y el tercero está formado por los beneficios finales de su explotación. La conceptualización realizada nos permite así un desarrollo apropiado de medidas del capital social que evite el problema presente en algunos estudios del capital social en los que se confunden los componentes del capital social con sus fuentes o con sus resultados, cayendo en una trampa tautológica (Stone, 2001).

Tabla 4. 1: Batería de indicadores.

INDICADORES DE COMPONENTES	INDICADORES DE OUTPUTS	INDICADORES DE RESULTADOS
1. CAPITAL SOCIAL ESTRUCTURAL	1. GENERACIÓN DE CONOCIMIENTOS	1. INNOVACIÓN
2. CAPITAL SOCIAL COGNITIVO	2. ACCIONES COLECTIVAS	2. PRODUCTIVIDAD Y MEJORA RESULTADOS
3. CAPITAL SOCIAL INSTITUCIONAL		

Fuente: Elaboración propia.

Un buen sistema o “batería” de indicadores debe reunir los siguientes requisitos:

1. Alcance: Abarcar todos los aspectos incluidos en el concepto objeto de análisis.
2. Sensibilidad: Adaptarse y ajustarse a las estructuras de la realidad sujeto del estudio, es decir, debe estar integrado en la realidad, cambiante, que se analiza.
3. Confiabilidad: Las herramientas utilizadas deben adecuarse para su instrumentación y para la fiabilidad de la información que suministren.

Asimismo, los indicadores incluidos en esta batería deben cumplir, entre otros, los siguientes atributos básicos: validez, accesibilidad, simplicidad y especificidad. Por ello, esta propuesta excluye aquellos indicadores más genéricos, utilizados frecuentemente en la literatura sobre capital social, pero que no consiguen medir de forma directa sus verdaderos componentes, sino que se quedan en medidas aproximativas bastante alejadas del objeto de estudio que pretenden recoger. La batería de indicadores podría ser también más extensa, pero se ha preferido limitarla para hacer posible su uso en investigaciones empíricas, como de hecho se efectuará en los capítulos posteriores.

Teniendo en cuenta todas estas consideraciones, el objetivo es diseñar un sistema de indicadores de posible aplicación práctica que ofrezca información:

1. Sobre el nivel de capital social en las empresas objeto de estudio. Para conseguir esta finalidad, se han definido indicadores para cada aspecto del capital social.
2. Que permita contrastar las hipótesis de partida sobre las relaciones entre el capital social y sus resultados sobre la generación de ventajas competitivas y el desarrollo empresarial.

A continuación, se desarrollan estos tres grupos de indicadores, planteando dentro de cada tipo su objeto de medición, su justificación y los indicadores específicos a obtener para la medición de cada grupo. Asimismo, se presenta una explicación de aquellos indicadores, que por su superior complejidad o su preferible desagregación atendiendo a otras variables, necesitan de una mayor puntualización.

#### **4.2.1. Componentes del capital social**

Atendiendo a la definición propuesta, los componentes del capital social se dividen en tres grandes grupos: capital social estructural (redes y recursos), capital social cognitivo (confianza, normas, actitudes y valores compartidos) y capital social institucional (calidad del marco institucional).

##### *4.2.1.1. Capital social estructural*

Los agentes y las relaciones entre ellos forman la base del capital social, constituyendo las redes el componente del capital social menos discutido y más común a todos los enfoques, independientemente de las diferencias en los indicadores utilizados para su medición. Las relaciones tienen consecuencias micro para los individuos pero también consecuencias macro para el colectivo. Por tanto, las relaciones, tanto profesionales como de carácter más personal, que establezcan los empresarios/as y la plantilla de las empresas, no solo tendrán repercusiones sobre los propios individuos y su desempeño profesional sino también sobre las empresas en las que trabajan.

Como hemos visto en los estudios microeconómicos, las empresas operan en un entramado de redes interorganizativas de tipo social, profesional y transaccional, distintas a las meras relaciones de mercado (Galaskewicz y Zaheer, 1999). Por tanto, para comprender las diferencias en el comportamiento y los resultados de las regiones y sus sistemas productivos es imprescindible reconocer el papel que juegan los recursos derivados del capital social en la investigación sobre la competitividad empresarial.

La aproximación a las redes puede hacerse a través de distintos indicadores que recogen aspectos como su tamaño, densidad, diversidad, etc. Lo ideal sería poder trazar todo el conjunto de relaciones de todos los agentes implicados y utilizar las técnicas y herramientas disponibles mediante el análisis de redes sociales (ARS) para su estudio.

Sin embargo, esto solo es posible cuando el sistema estudiado está acotado y es suficientemente pequeño como para poder preguntar a todos los agentes sobre el conjunto de relaciones con el resto de actores, como es el caso de estudios sobre pequeños sistemas productivos locales o micro clusters. Cuando el espacio estudiado es demasiado amplio, como es el caso de este estudio, para el

análisis de redes será necesario tomar como referencia una muestra significativa de ellos y omitir la relación nominal de los actores.

Por ello, en este planteamiento se proponen indicadores que puedan recoger los diferentes aspectos importantes de las redes empresariales atendiendo a su tipología, y no a relaciones concretas con agentes individuales o empresas de carácter nominativo.

Asimismo, estos indicadores de medida del capital social estructural integran los aportes de diferentes enfoques, pues se incluyen indicadores de la densidad de las redes siguiendo la definición de Coleman, indicadores de diversidad basados en el concepto de agujeros estructurales de Burt, características y tipología de las redes así como la utilidad de las redes en el acceso a recursos<sup>78</sup> siguiendo el enfoque de redes.

---

<sup>78</sup> Sobre la importancia del acceso a recursos como componente principal del capital social ver, por ejemplo, Foley y Edwards (1999) o Herreros (2002).

---

### TAMAÑO DE LAS REDES

---

Este indicador se refiere al nº de colaboradores, entendidos como distintos tipos de agentes (empresas o instituciones) con los que la empresa tiene relaciones, conexiones o vínculos con un fin concreto, siempre relacionado con los objetivos económicos de las actividades de la empresa. Se trata de relaciones y formas de cooperación en general, no incompatibles con el mantenimiento e incremento de un clima competitivo.

Esta información se debe recopilar atendiendo al **tipo de colaborador** y a su área geográfica, de manera que nos permita categorizar el tipo de capital social (*bonding, bridging o linking*). Cuanto más cercanos sean los colaboradores más alto será el capital social de unión y más bajo el capital social de aproximación o de vinculación, y al revés. Cada tipo de colaborador dará acceso preferentemente a un tipo de recurso:

Las colaboraciones con **clientes** facilitan el acceso a información sobre el producto o servicio de la empresa, permitiendo la introducción de mejoras en el mismo, en su distribución, venta o sistema posventa, facilitando las innovaciones de producto y procesos en la empresa. Asimismo, mejoran la confianza de los clientes en la empresa, aumentando su fidelización y la reputación de la empresa.

Las colaboraciones con **proveedores** proporcionan acceso a información sobre los inputs en el proceso productivo de la empresa, de manera que una empresa pueda tener acceso a los inputs más modernos de forma rápida, y además aumentan la confianza de los proveedores, propiciando su compra en mejores condiciones y reduciendo su coste.

Las colaboraciones con **empresas competidoras** suelen realizarse para ofrecer servicios conjuntos que no se podrían acometer de forma individual. Facilitan por tanto el acceso a más recursos de los que dispone la empresa, ya sea en cuanto a medios de producción técnicos como humanos o financieros. Son la base de la mayoría de las uniones temporales de empresa para proyectos conjuntos.

Las **empresas de sectores auxiliares** permiten a la empresa ofrecer de forma conjunta productos o servicios más completos al acceder a capacidades de otra empresa diferentes a las suyas. Estas colaboraciones amplían la capacidad de oferta de distintos productos o servicios.

Los **centros de formación** permiten mejorar el capital humano de la empresa, mejorando la productividad, y acceder a conocimientos relevantes para la actividad productiva de la empresa.

Las colaboraciones con **centros de I+D y tecnológicos** aumentan la transferencia de conocimientos estratégicos, de investigación sobre nuevos productos y procesos y de las tecnologías más adecuadas para su producción, fomentando la introducción de innovaciones.

Las colaboraciones con **empresas de servicios avanzados a empresas** mejoran el acceso a información relevante y la mejora de los productos o servicios que ofrece la empresa.

Las colaboraciones con **asociaciones empresariales** unen la red de una empresa con otras redes estructuradas, permitiendo mejorar su posicionamiento estratégico y acceder a recursos a través de su conexión con el resto de miembros de las asociaciones.

Las **administraciones públicas** pueden facilitar información importante sobre el mercado y el marco regulatorio en el que opera la empresa y mejoran el posicionamiento estratégico de la empresa.

Las **colaboraciones con la sociedad civil** mejoran la confianza de la sociedad en esa empresa y, por tanto, su reputación y el valor de la marca.

---

#### Sub-indicadores:

Nº de redes atendiendo al tipo de colaborador (clientes, proveedores, empresas competidoras, auxiliares, centros de formación, centros de I+D y tecnológicos, empresas de servicios avanzados, asociaciones empresariales, administraciones públicas y sociedad civil) y al ámbito geográfico de la red (local, regional, nacional e internacional)

Nº de redes totales

---

---

### UTILIDAD DE LAS REDES

---

Valoración de los empresarios de la importancia de las redes para los resultados de su empresa según el tipo de colaborador y el área geográfica de éste (local, regional, nacional, internacional).

Al jerarquizar el nivel de importancia de las redes con los distintos agentes podremos deducir la utilidad que percibe el propio empresariado de establecer relaciones con los distintos tipos de agentes: asociaciones, Administración, otras empresas, centros de I+D, etc.

Al distinguir el nivel de utilidad según área geográfica de los colaboradores sabremos si para el empresariado andaluz es más o menos importante el capital social que tiende puentes o el vinculante.

---

**Sub-indicadores:**

Nivel de utilidad de las redes atendiendo al tipo de colaborador (clientes, proveedores, empresas competidoras, auxiliares, centros de formación, centros de I+D y tecnológicos, empresas de servicios avanzados, asociaciones empresariales, administraciones públicas y sociedad civil) y al ámbito geográfico de la red (local, regional, nacional e internacional)

Nivel de utilidad de las redes con empresas auxiliares regionales

Nivel medio de utilidad

---



---

### COLABORADORES EQUIVALENTES

---

Este indicador recoge los dos indicadores anteriores al calcularse multiplicando el nº de colaboradores de cada tipología por la auto-percepción de la utilidad de cada tipo de colaborador, recogida en una escala de 0 a 1. Sirve para obtener una medida aproximativa del peso de cada tipo de colaborador en el desempeño empresarial al unir el tamaño de cada red con el grado de utilidad que el propio empresariado le otorga.

---

**Sub-indicadores:**

Nº de colaboradores equivalentes atendiendo al tipo de colaborador (clientes, proveedores, empresas competidoras, auxiliares, centros de formación, centros de I+D y tecnológicos, empresas de servicios avanzados, asociaciones empresariales, administraciones públicas y sociedad civil) y al ámbito geográfico de la red (local, regional, nacional e internacional)

Nº total de colaboradores equivalentes

---



---

### UTILIDAD PONDERADA DE LAS REDES

---

Este indicador aúna el nº de colaboradores con el nivel de utilidad ponderada según el nº de redes en cada categoría respecto al nº total. Sirve también para obtener una medida aproximativa de la relevancia de cada tipo de colaborador en el desempeño empresarial al unir de forma ponderada el tamaño de cada red con su utilidad o importancia en el desempeño de la actividad.

---

**Sub-indicadores:**

Utilidad ponderada de las redes atendiendo al tipo de colaborador (clientes, proveedores, empresas competidoras, auxiliares, centros de formación, centros de I+D y tecnológicos, empresas de servicios avanzados, asociaciones empresariales, administraciones públicas y sociedad civil) y al ámbito geográfico de la red (local, regional, nacional e internacional)

Utilidad ponderada de las redes con centros de I+D o tecnológicos nacionales

Utilidad ponderada media de las redes

---

---

### DIMENSIÓN DE LAS REDES

---

Es una medida de la amplitud o extensión de las redes de colaboradores de cada empresa. Se calcula hallando el porcentaje de cada tipo de red según ámbito geográfico sobre el total de redes. Es un buen indicador del localismo o globalización de las redes empresariales e institucionales del empresariado andaluz y del tipo de capital social, si es capital social puente, que conecta o que vincula.

Peso de redes empresariales locales  
 Peso de redes empresariales regionales  
 Peso de redes empresariales nacionales  
 Peso de redes empresariales internacionales

---



---

### GRADO DE EFICACIA PONDERADA DE LAS REDES

---

Este indicador capta el grado de eficacia de las colaboraciones de cada tipología a través de una pregunta directa sobre la propia valoración del empresariado de su nivel de satisfacción con cada tipo de colaborador y lo pondera según el nº de colaboraciones de cada tipo respecto al total. Nos permite comprobar la eficacia atribuida a las colaboraciones por parte del propio empresariado y comparar esta eficacia según los tipos de colaboradores.

**Sub-indicadores:**

Grado de eficacia ponderada de las redes atendiendo al tipo de colaborador (clientes, proveedores, empresas competidoras, auxiliares, centros de formación, centros de I+D y tecnológicos, empresas de servicios avanzados, asociaciones empresariales, administraciones públicas y sociedad civil)  
 Grado de eficacia ponderada del total de redes

---



---

### GRADO DE DIVERSIDAD DE LA RED

---

Este indicador se refiere a la variedad de la red de la empresa atendiendo a los diferentes tipos de colaboradores con los que se relaciona. Se basa en el enfoque de Burt sobre la relevancia de agujeros estructurales en la composición de una red, esto es, en la importancia de la diversidad frente a la cohesión, compartiendo también la perspectiva de Granovetter sobre la mayor importancia de lazos débiles que unos pocos lazos de unión fuertes.

Cuanto más alto sea este número, es decir, cuánto más diferentes sean los agentes con los que se relaciona cada empresa, menor será la homofilia de la red de esta empresa y mayor será su acceso a diferentes recursos, puesto que cada tipología de empresa u organismo facilita el acceso a un recurso diferente.

Mientras que si los agentes con los que se relaciona una empresa son todos del mismo tipo, muchos de ellos constituirán simplemente vínculos redundantes que darán acceso a la misma información o recursos.

---

Nº de diferentes tipos de colaboradores

---

---

### FRECUENCIA DE INTERACCIÓN

---

Este indicador recoge la frecuencia de los contactos con los colaboradores con objeto de captar el dinamismo de las relaciones entre las empresas para el desarrollo de sus actividades, pues la interacción flexible y frecuente entre agentes fomenta la confianza entre ambos, favorece la acción colectiva y el intercambio de información, generando conocimientos.

---

Nº de contactos con los colaboradores principales en un periodo de tiempo determinado

---



---

### GRADO DE CONECTIVIDAD 2.0

---

Se trata de conocer el grado de explotación de las nuevas herramientas colaborativas en internet y la presencia de la empresa en redes sociales virtuales. A través de la incorporación de la empresa y sus trabajadores a estas redes y medios online se facilita el intercambio de información y conocimientos tanto con el exterior de la empresa como en su interior y la innovación abierta.

#### Sub-indicadores:

Existencia de herramientas 2.0 en la empresa

Grado de implantación del *crowdsourcing*<sup>79</sup>

Grado de implantación del *cloud computing*<sup>80</sup>

Presencia de la empresa en redes sociales y comunidades online

Nº de mensajes recibidos semanalmente en web 2.0 de la empresa

Nº de mensajes contestados semanalmente en web 2.0 de la empresa

Porcentaje de la plantilla que utiliza herramientas online colaborativas (ej. wikis, blogs, portales colaborativos de CRM, Google Ads, hiveminder, etc.)

Porcentaje de la plantilla en comunidades profesionales en internet

---



---

### UTILIDAD DEL CAPITAL SOCIAL DE UNIÓN PARA ADQUIRIR INFORMACIÓN

---

Utilidad de los contactos sociales informales en el acceso a información relevante para la empresa.

---

Grado de utilidad de los contactos sociales informales para acceder a información

---



---

### UTILIDAD DEL CAPITAL SOCIAL DE APROXIMACIÓN PARA ADQUIRIR INFORMACIÓN

---

Utilidad del capital social de los colaboradores empresariales en el acceso a información relevante para la empresa.

---

Grado de utilidad de los colaboradores empresariales para acceder a información

---

<sup>79</sup> El *crowdsourcing* es una de las aplicaciones de la **innovación abierta** que permite que cualquiera pueda tomar parte en el proceso de innovación. Es un nuevo **modelo de negocio donde el usuario pasa a formar parte del diseño del producto a través de una colaboración** basada en la participación masiva de voluntarios y la aplicación de principios de autoorganización.

<sup>80</sup> A través del *cloud computing* los usuarios puedan acceder a los servicios disponibles "en la nube de Internet", generando beneficios tanto para los proveedores, que pueden ofrecer, de forma más rápida y eficiente, un mayor número de servicios, como para los usuarios que tienen la posibilidad de acceder a ellos, disfrutando de la 'transparencia' e inmediatez del sistema.

---

### UTILIDAD DEL CAPITAL SOCIAL DE VINCULACIÓN PARA ADQUIRIR INFORMACIÓN

---

Utilidad de las colaboraciones empresariales institucionalizadas y verticales en el acceso a información relevante para la empresa. Es un posible output de la utilización del capital social de vinculación.

**Sub-indicadores:**

Grado de utilidad de las asociaciones empresariales para acceder a información  
 Grado de utilidad de los contactos con las administraciones públicas para acceder a información

---



---

### UTILIDAD DE LAS COLABORACIONES CON CENTROS DE I+D PARA ADQUIRIR CONOCIMIENTOS

---

Utilidad de las colaboraciones y proyectos con centros de I+D en la transferencia de información y la generación de conocimientos relevantes para la empresa. Completa también la información de las redes con estos centros para conocer el grado de interconexión y la efectividad de las relaciones ciencia-empresa.

Grado de utilidad de los contactos con centros I+D para incorporar conocimientos

---



---

### UTILIDAD DE LAS REDES PARA ACCEDER A RECURSOS

---

Este indicador captura la dimensión recursos del capital social estructural al aportar información sobre el nivel de utilidad que aporta el entramado de redes en el que se inserta una empresa en el acceso a determinados recursos externos.

Entre los beneficios que suponen las redes para una empresa se suelen incluir: un acceso privilegiado a información y conocimiento, oportunidades preferentes para nuevos negocios, reputación, influencia, y aumentar la comprensión de las normas de la red (Inkpen y Tsang, 2005).

**Sub-indicadores:**

Grado de utilidad de las redes para acceder a más recursos  
 Grado de utilidad de las redes para acceder a capital humano  
 Grado de utilidad de las redes para acceder a capital financiero

---



---

### TAMAÑO DE LAS REDES EMPRESARIALES FORMALES

---

Es un indicador del tamaño de las relaciones inter-empresariales más formales y del grado de cooperación entre el empresariado. Permite el acceso a recursos y la mejora de su posicionamiento estratégico. En el nivel agregado muestra la cohesión y fortaleza del empresariado.

**Sub-indicadores:**

Pertenencia a alguna asociación  
 Nº de asociaciones a las que pertenece la empresa

---

---

### DIMENSIÓN DE LAS REDES SOCIALES INFORMALES

---

Es una medida de la amplitud o extensión de las redes de amigos, conocidos y familiares del empresario/a. Es un buen indicador del localismo o globalización de las redes sociales informales del empresariado andaluz y del tipo de capital social, si es capital social puente, que conecta o que vincula.

---

**Sub-indicadores:**

- Nº de redes sociales informales locales
  - Nº de redes sociales informales provinciales
  - Nº de redes sociales informales regionales
  - Nº de redes sociales informales nacionales
  - Nº de redes sociales informales internacionales
- 

---

### DIMENSIÓN DE LAS REDES FORMALES CON FINES NO ECONÓMICOS

---

Tamaño de las redes con asociaciones, clubes o foros con fines no económicos según ámbito geográfico (local, provincial, regional, nacional, internacional). Es un buen indicador del localismo o globalización de las redes formales del empresariado andaluz. Si las redes son principalmente locales nos indicará que el empresariado se encuentra vinculado a su comunidad y que participa en acciones comunitarias, mientras que si las redes son internacionales nos estará indicando que la empresa está globalizada no solo en el nivel económico, sino también en cuanto a acciones sociales.

---

**Sub-indicadores:**

- Nº de redes formales con fines no económicos locales
  - Nº de redes formales con fines no económicos provinciales
  - Nº de redes formales con fines no económicos regionales
  - Nº de redes formales con fines no económicos nacionales
  - Nº de redes formales con fines no económicos internacionales
- 

---

### DIMENSIÓN DE LAS REDES FORMALES CON FINES ECONÓMICOS

---

Nº de redes con asociaciones, clubes o foros profesionales o empresariales con fines económicos atendiendo al ámbito geográfico (local, provincial, regional, nacional, internacional) de las redes. Es un buen indicador del localismo o globalización de las redes formales del empresariado andaluz. Si las redes son principalmente locales nos indicará que la empresa actúa solo en el nivel local, mientras que si las redes son internacionales estaremos ante una empresa globalizada.

---

**Sub-indicadores:**

- Nº de redes formales con fines económicos locales
  - Nº de redes formales con fines económicos provinciales
  - Nº de redes formales con fines económicos regionales
  - Nº de redes formales con fines económicos nacionales
  - Nº de redes formales con fines económicos internacionales
-

---

### UTILIDAD RELATIVA DE DISTINTOS TIPOS DE REDES PARA LOS RESULTADOS GLOBALES DE LA EMPRESA

---

Se trata de conocer si los empresarios son conscientes de la importancia de distintos tipos de redes para los resultados de la empresa, y de comparar este grado de importancia con la pertenencia a otro tipo de redes y con el resto de factores.

Pertenencia a asociaciones, clubes o foros profesionales o empresariales

Pertenencia a redes formales con fines no económicos

Contactos sociales

---

#### **Sub-indicadores:**

Grado de utilidad de la pertenencia a asociaciones, clubes o foros profesionales o empresariales

Grado de utilidad de la pertenencia a redes formales con fines no económicos

Grado de utilidad de los contactos sociales

---

#### 4.2.1.2. *Capital social cognitivo*

Las normas y actitudes compartidas, los valores y creencias incluyen aquellos rasgos presentes en la sociedad o aquellas instituciones informales que sustentan las relaciones entre las personas y con su entorno y reducen los costes de transacción. Dentro de este componente incluimos indicadores de distintos tipos de confianza, del nivel de cooperativismo, de la reciprocidad, del grado de civismo, del rechazo social a los comportamientos oportunistas y de la existencia de reglas informales colectivas que impiden estos comportamientos.

El capital social cognitivo de las empresas recoge tanto la dimensión individual como la colectiva del capital social pues su nivel depende tanto de los valores compartidos por el conjunto de la sociedad en la que se inserta la organización como de la historia relacional individual y reputación de cada empresa. Si la empresa ha interactuado frecuentemente y con éxito a lo largo de su período de actividad, sus niveles de confianza y cooperación serán más fuertes y será más probable que perciba al resto de agentes y estos a la propia empresa como merecedores de confianza (*trustworthy*) (Gulati, 1999; Granovetter, 1985; Tsai y Ghoshal, 1998).

Aclarar que esta propuesta no contiene variables para medir todos los mecanismos sociales que puedan existir para reforzar los comportamientos homogéneos dentro de los grupos pues, como comenta Durlauff, estos comportamientos correlacionados no tienen por qué ser necesariamente buenos, y por ello, "cualquier estudio del capital social debe especificar qué comportamientos considera deseables y cuáles indeseables" (2002a: 271).

En este sentido, las normas informales y valores compartidos que se incluyen son aquellos que favorecen la creación de redes, reducen los costes de acceso e intercambio de información y de control interno y externo, facilitando las interacciones entre los individuos, la toma de decisiones colectivas, el aprendizaje de conocimientos compartidos, las acciones de cooperación entre los agentes para la persecución de un fin común y la gestión colectiva de recursos.

En lo que respecta a la primera variable dentro de este componente, la confianza, constituye el elemento del capital social más analizado desde un principio. De hecho, a falta de otros indicadores, la OCDE (2001) plantea que la confianza puede ser una proxy aceptable del capital social en ausencia de un conjunto de indicadores más amplios y más comprensibles.

La confianza es necesaria en las relaciones económicas por la existencia de incertidumbre (información incompleta y asimétrica) e interdependencia. La incertidumbre plantea posibilidades de pérdida para el agente que decide, mientras que la interdependencia significa que los resultados para una parte dependen de lo que la contraparte haga. Como definen Bachmann y Zaheer (2006), la confianza se basa en expectativas de fiabilidad de que las otras personas cumplan sus obligaciones, en la previsibilidad del comportamiento y en la equidad en las acciones y negociaciones cuando existe la posibilidad de comportarse de forma oportunista.

Los mercados modernos se basan en múltiples conexiones de confianza impersonal en las que cada vez participan más agentes, de forma que cuanto mayor sea el alcance de la red de conexiones de confianza, mayor será el efecto de la actitud cooperativa de un agente sobre los demás. Pues la confianza está relacionada positivamente con las redes sociales y con la cooperación. La confianza favorece la cooperación. Cuanto mayor sea el nivel de confianza en una sociedad, mayor es la probabilidad de cooperar. Y la cooperación genera a su vez confianza. Las redes sociales permiten que la confianza se extienda: "Confío en ti porque confío en ella y ella me dice que confía en ti" (Putnam et al., 1993: 169).

Únicamente en un clima social en el que predomine la confianza en un grado razonable pueden florecer las actitudes emprendedoras, la innovación y el desarrollo (Pérez Yruela, 2002). Muchos estudios (Ring y Van de Ven, 1992; Sako, 1992; Fukuyama, 1995; Gulati, 1995a, 1995b, 1998; Misztal, 1996; Uzzi, 1996; Zak y Knack, 2001; Uslaner 2002), que parten normalmente de la teoría de los costes de transacción de Williamson (1981, 1985), han probado la importancia de la confianza en las transacciones económicas. A mayor stock acumulado de confianza o a mayor grado de generalización de la misma a través de la red, mayor será el efecto del capital social de los individuos sobre la producción y la productividad.

La confianza se suele subdividir a su vez en confianza general o social y confianza particular o personal. La confianza general es la extensión de las relaciones de confianza a individuos con los que no existe relación directa. La confianza general favorece la reciprocidad, la cooperación y la formación y conservación de vínculos sociales (Thöni et al., 2009); aumenta las expectativas de inversión al reducir los costes de transacción y los riesgos de comportamientos oportunistas.

Para Zak y Knack (2001) la confianza en una sociedad puede ser definida como el tiempo total que los agentes no gastan en verificar las acciones de los demás. La confianza también depende del contexto social histórico (*path dependence*), la inclinación de los agentes a confiar en los demás será mayor en aquellas sociedades con frecuentes interacciones cooperativas que han conseguido progresar que en aquellas sociedades atrasadas donde las relaciones se basan más en soluciones no cooperativas.

---

### NIVEL DE CONFIANZA GENERAL

---

Este indicador aparece en todos los estudios que se realizan sobre el capital social desde los años 50. La confianza general o social es la percepción del entrevistado de la existencia en su sociedad del valor cívico de fiabilidad, de una cultura de confianza en su comunidad. Esta información nos ayudará a testar el clima de confianza en la sociedad por parte del empresariado<sup>81</sup>.

---

Nivel de confianza en la sociedad en general

---

En cuanto a la confianza personal o particularizada, normalmente se divide en tres grupos: confianza en familiares como parte del *bonding social capital*, confianza en amigos, conocidos y vecinos como forma del *bridging social capital* y confianza en contactos más lejanos como componente del *linking social capital*.

Según parte de la literatura, la confianza es primero personal, transformándose a partir de cierto punto en confianza general o colectiva (Kramer, Brewer y Hanna, 1996; Kramer, 1999). Mientras que para otra vertiente, la confianza es un epifenómeno, que no se deriva necesariamente del capital social de un grupo o comunidad. De hecho, algunas redes de contactos interpersonales cercanos y estrechos con una elevada confianza interna, como la mafia o las bandas callejeras, pueden destruir la confianza en la colectividad en la que están inmersas.

Las relaciones económicas ofrecen muchos ejemplos de confianza y reciprocidad, tanto en redes cercanas de relaciones directas como en las relaciones impersonales en redes cooperativas de mayor dimensión. La confianza intraempresarial e interempresarial constituyen estímulos para la innovación tanto dentro de las organizaciones como en entornos interorganizacionales al reducir la necesidad de mecanismos de control y supervisión, incrementar la libertad al eliminar las reglas estrictas, y por tanto apoyar la generación de ideas a través de las interacciones entre individuos dentro de una organización y la cooperación entre empresas y organizaciones (Quinn, 1979).

Además de la confianza particular interempresarial que forma parte del capital social de aproximación, se propone un indicador de la confianza

---

<sup>81</sup> Si bien, Glaeser et al. (2000, 2001) consideran que esta pregunta es más una variable aproximativa de la integridad del entrevistado que de la confianza social.

particular en familiares y amigos para recoger el capital social de unión y otro de la confianza en colaboradores en el ámbito profesional, que representa el capital social de vinculación.

---

#### NIVEL DE CONFIANZA PARTICULAR INTRAEMPRESARIAL

---

Percepción del empresariado de la existencia entre sus empleados del valor cívico de fiabilidad, de una cultura de confianza en su empresa. Incrementa la densidad de los lazos y redes intraempresariales y, por tanto, la fluidez de información y conocimientos y el trabajo cooperativo.

La confianza intraempresarial reduce los costes de control y supervisión de los empleados y propicia una organización menos jerárquica y más horizontal y un estilo de dirección más participativo. Este clima de confianza y cooperación es necesario para generar la innovación abierta y la mayor competitividad de la empresa.

---

Nivel de confianza dentro de la empresa

---



---

#### NIVEL DE CONFIANZA PARTICULAR INTEREMPRESARIAL

---

Percepción del empresariado de la existencia entre sus colaboradores del valor cívico de fiabilidad, de una cultura de confianza con los colaboradores de su empresa.

Las empresas se benefician de las normas de confianza que se encuentran en distintos tipos de redes interempresariales porque éstas facilitan la coordinación y reducen los costes de transacción que conllevan las negociaciones y la aplicación de los contratos o acuerdos, la información imperfecta y los trámites burocráticos.

---

Nivel de confianza en colaboradores

---



---

#### NIVEL DE CONFIANZA PARTICULAR EN FAMILIARES Y AMIGOS

---

Este indicador capta el sentimiento de identidad con el grupo familiar y la fortaleza de los lazos o redes familiares, del tipo capital social “que une”. La confianza particular en familia y amigos se mide a través de la percepción del entrevistado de la existencia en su grupo cercano de relaciones personales (familia y amistades) del valor cívico de fiabilidad, de una cultura de confianza en su grupo.

---

Nivel de confianza en familiares y amigos

---

Los valores de cooperación, reciprocidad y las actitudes cívicas y éticas constituyen también un factor impulsor de la acción colectiva. Por ejemplo, un nivel alto de civismo y de competencia leal entre los empresarios dará lugar a prácticas más equitativas y cooperativas, a mayor reciprocidad en las colaboraciones, a una menor incidencia de búsqueda de rentas (*rent seeking*), a una competitividad más justa y a una mayor probabilidad de colaborar para solucionar problemas que afectan al empresariado o a la comunidad, en general.

---

### NIVEL DE COOPERACIÓN DEL EMPRESARIADO

---

Probabilidad de que los empresarios colaboren para resolver un problema común al empresariado local. La cooperación empresarial aumenta las posibilidades de poder resolver problemas que afecten al empresariado de la comunidad. Es importante para la configuración de un clima de confianza y seguridad, el confiar en los profesionales de tu zona para la solución de incertidumbres futuras.

#### Sub-indicadores:

Probabilidad de que los empresarios colaboren para resolver un problema común al empresariado local.

Posibilidad relativa de que los empresarios cooperen para resolver un problema común al empresariado local.

---



---

### NIVEL DE RECIPROCIDAD EN LAS COLABORACIONES

---

Percepción del empresariado de los efectos de las colaboraciones que mantiene sobre sus colaboradores. Nos permite deducir la existencia de reciprocidad en el empresariado andaluz y si han conducido a mejores resultados para más empresas que las incluidas en la muestra.

La reciprocidad es una norma que implica la devolución de algún modo de un bien o servicio prestado (Gouldner, 1960). El nivel de reciprocidad es un indicador del grado de confianza para invertir en la creación de redes y debe estar presente para que las redes puedan facilitar con éxito las transferencias de recursos entre organizaciones que se convierten en ganancias instrumentales para ambas partes (Glanville y Bienenstock, 2009).

Percepción del nivel de reciprocidad en los beneficios de las colaboraciones

---



---

### NIVEL DE CIVISMO EMPRESARIAL

---

Civismo del empresariado (similar a responsabilidad social del empresariado). El civismo constituye un factor impulsor de la acción colectiva. Se trata de ver si la mayoría de los empresarios intenta aprovecharse de los demás o intentan ser equitativos/justos en sus decisiones.

Percepción del nivel de civismo del resto del empresariado

---



---

### NIVEL DE COMPETENCIA LEAL EN EL MERCADO EN EL QUE OPERA LA EMPRESA

---

Valoración del empresariado sobre si el mercado principal en el que opera su empresa se caracteriza por su competencia leal o, por el contrario, por prácticas competitivas desleales.

Este tipo de información refleja el cumplimiento de unas normas informales por parte del empresariado y aumentará la confianza en su funcionamiento.

Si el empresariado estima que su mercado se caracteriza por prácticas competitivas leales, su nivel de confianza en el mercado será mayor, tenderá a una mayor cooperación competitiva con otras empresas, se reducirán los costes de transacción y los costes de captura de rentas y se primará la eficiencia y calidad en la oferta de productos y servicios.

Grado de existencia de competencia leal en el mercado

---

---

### ESCALA DE VALORES

---

Recoge el sistema de valores de los empresarios/as mediante el grado de rechazo a determinados comportamientos oportunistas e ilegales de los agentes en el ejercicio de su actividad. Facilita información sobre el grado de generalización de estas prácticas en el sistema empresarial y sobre los valores morales predominantes en el empresariado. En particular, se examina si justifican los siguientes comportamientos:

- Solicitar ayudas o subvenciones a la Administración Pública sin cumplir los requisitos para poder ser beneficiario de ellas
- No declarar todos sus ingresos
- No pagar una multa
- Aceptar dinero a cambio de un favor
- Ofrecer dinero a cambio de un favor
- Utilizar información interna de otra empresa para su propio beneficio

Nos indica si el empresariado regional encuentra justificados determinados comportamientos empresariales ilegales y no éticos, lo que nos indica de forma aproximada la medida de existencia de estos comportamientos oportunistas en el territorio. Si estos comportamientos oportunistas son frecuentes, la actividad empresarial estará distorsionada por los costes de búsqueda de rentas y por decisiones y acciones empresariales e institucionales ineficientes, provocando efectos perniciosos para la competitividad del sistema empresarial y, en general, no óptimos para la sociedad.

---

#### Sub-indicadores:

Escala de valores

Nivel de condena de solicitar ayudas a la Administración Pública sin cumplir los requisitos

Nivel de condena de defraudar a Hacienda

Nivel de condena del impago de multas

Nivel de condena de ser sobornado

Nivel de condena de sobornar

Nivel de condena del espionaje o la utilización fraudulenta de información

---

En cuanto a la existencia de unas “reglas del juego” informales compartidas por los agentes, en general simplifican y agilizan las colaboraciones al reducir el riesgo de incertidumbre sobre las acciones de la otra parte y los costes de control. Sin embargo, algunas reglas facilitan más que otras las colaboraciones y son más o menos democráticas u horizontales dependiendo de las relaciones de poder establecidas entre las partes. De hecho, algunas reglas del juego pueden estar basadas en relaciones clientelistas, beneficiando en mucha mayor medida a la parte que tiene más poder (“patrón”). Con los indicadores planteados se trata de conocer aquellas reglas informales que facilitan la cooperación así como las normas sociales en las que se sustentan.

Si las reglas son comunes a un territorio, éstas formarán parte de la cultura de esa sociedad. Si, por el contrario, son diferentes, éstas pueden depender de un marco institucional más general, de la posición de la empresa en la cadena productiva, o de relaciones anteriores entre los mismos agentes que han dado lugar al establecimiento de unas normas o reglas entre ellos.

---

### EXISTENCIA DE NORMAS INFORMALES QUE DEFINEN LAS REGLAS DEL JUEGO EN LAS COLABORACIONES

---

Valores y normas compartidas por los agentes que colaboran y que determinan las reglas del juego. Estas normas compartidas definen las interacciones entre los individuos, ayudando a prever los comportamientos y respuestas de los otros, facilitando la cooperación entre los agentes.

---

#### Sub-indicadores:

Existencia de reglas del juego compartidas por el empresariado que faciliten la cooperación  
Principales valores, normas o pautas que definen estas reglas del juego

---



---

### IMPORTANCIA PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS NORMAS INFORMALES Y VALORES

---

Valoración del grado de importancia de la contribución del cuerpo de valores éticos compartidos por el tejido empresarial para los resultados globales de la empresa. Permite testar la importancia que tiene en general este componente del capital social para el desarrollo de la empresa.

---

Nivel de importancia de los valores

---

#### 4.2.1.3. Capital social institucional

La inclusión del marco institucional como un componente del capital social es una de las cuestiones más polémicas en esta propuesta pues, como hemos visto en el capítulo 1, muchos enfoques e investigaciones sobre el capital social no lo incluyen en su definición.

Sin embargo, desde nuestra perspectiva su ausencia constituiría un error al despreciar el peso e influencia que tienen las instituciones formales en una sociedad y en su tejido productivo y en el funcionamiento e interrelaciones de ambos. El marco institucional influye de manera determinante en las relaciones entre los agentes económicos, así como en sus costes, y en las normas informales que las sociedades construyen para complementar a las formales. Además, unas instituciones formales corruptas, poco transparentes e ineficientes ofrecen incentivos erróneos y contribuyen al debilitamiento de los valores éticos operantes en una sociedad, y al contrario.

En el marco institucional se engloban las relaciones y estructuras institucionales más formales, como la legitimidad y eficiencia del gobierno, la ley o el sistema judicial y las libertades económicas, civiles y políticas o las distintas formas de relación entre el Estado y la sociedad. La calidad del marco institucional protege los derechos de propiedad, aumenta la eficiencia de las instituciones y, por tanto, la confianza de los ciudadanos en las instituciones y organizaciones públicas y la legitimidad de las mismas (Della Porta, 2000) y contribuyen a una mayor eficiencia económica a través de una mayor transparencia y confianza en el sistema, la reducción de los costes de transacción y de búsqueda de rentas y la implicación participativa de los agentes en el diseño y ejecución de las políticas.

Atendiendo a la calidad, eficiencia y legitimad de las instituciones, éstas pueden reducir en mayor o menor medida los costes de transacción, resultando en un aumento de la productividad y la innovación o, por el contrario, pueden entorpecer los flujos de información, elevando los costes de transacción y obstaculizando la actividad empresarial. Además, la existencia de un clima favorable, de confianza, en las instituciones de la zona/territorio en el que se ubican las empresas, es un buen contexto para la creación de redes y el compromiso social de los diferentes colectivos, incluyendo las empresas.

Dentro del marco institucional incluimos indicadores que tratan de valorar la calidad, eficiencia y legitimidad de las instituciones públicas cuyas políticas y competencias influyen en la actividad empresarial. Se insertan en este componente del capital social algunos indicadores que pueden ser considerados también variables de confianza, pero se ha optado por su inclusión en este apartado pues constituyen proxies de la calidad de las instituciones formales al recoger la percepción del tejido empresarial sobre la fiabilidad e integridad de las mismas.

---

### NIVEL DE CONFIANZA EN LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

---

Percepción del empresariado de la credibilidad y fiabilidad de las actuaciones de la administración pública. La confianza en el Estado y los poderes públicos se encuentra directamente relacionada con la eficiencia y transparencia del sector público. Existe una relación positiva y bidireccional entre el capital social y un buen nivel de funcionamiento del Estado.

Este indicador se puede subdividir en los diferentes niveles de la Administración Pública en el territorio analizado.

#### **Sub-indicadores:**

Nivel de confianza en las Administraciones Públicas atendiendo a su ámbito (local, provincial, autonómico, estatal, comunitario)

Nivel medio de confianza en las Administraciones Públicas

---



---

### EFICACIA DE LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS

---

Valoración de la actuación de las instituciones públicas (organismos públicos presentes en la comunidad) en diferentes aspectos que promueven el establecimiento de buenas relaciones de cooperación con los empresarios y suponen un marco institucional transparente y facilitador para la actividad económica. Se puede desagregar también atendiendo al tipo de administración pública (municipal, comarcal, provincial, autonómica, nacional o internacional).

#### **Sub-indicadores:**

Nivel de eficacia de las instituciones públicas en el suministro de información relevante para el empresariado

Nivel de eficacia de las instituciones públicas en la provisión de servicios para el empresariado

Nivel de eficacia de las instituciones públicas en la planificación participativa

Nivel de eficacia de las instituciones públicas en la gestión participativa

Nivel de eficacia de las instituciones públicas en la mediación de conflictos

---

---

### EFICACIA DE LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS EN LOS CONFLICTOS COLECTIVOS

---

Percepción del empresariado de la capacidad de las instituciones públicas de la localidad o zona en la que se ubica la empresa (locales y otras instituciones públicas que intervienen en la regulación de la actividad económica). Este indicador nos permite comprobar si existe una valoración positiva por parte del empresariado de las actuaciones de las instituciones públicas locales; si los empresarios opinan que estas tienen capacidad y voluntad de resolver los posibles problemas o conflictos que afecten al empresariado de la zona y, por tanto, confían en ellas, y si consideran que la capacidad de las instituciones públicas es superior a la del empresariado, ya sea a nivel individual o de forma colectiva.

Nivel de eficacia de las instituciones públicas (según ámbito geográfico de la institución) en la resolución de conflictos colectivos del empresariado

---



---

### NIVEL DE CONFIANZA EN LAS ASOCIACIONES Y CONFEDERACIONES EMPRESARIALES

---

Percepción del empresariado de la credibilidad de las actuaciones de las asociaciones y confederaciones empresariales, y de la existencia en éstas de cualidades o características en su funcionamiento que inspiren confianza. Un buen clima de confianza en los empresarios y sus asociaciones propiciará más y mejores relaciones de colaboración. Además, ofrece una idea aproximativa del funcionamiento de las asociaciones.

Nivel de confianza en las asociaciones empresariales

---



---

### EFICACIA DE LAS ASOCIACIONES EMPRESARIALES EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS LOCALES DEL EMPRESARIADO

---

Percepción del empresario de la capacidad de las asociaciones empresariales en la mediación en conflictos colectivos. Este indicador nos permite comprobar si existe una valoración positiva por parte del empresariado de las actuaciones mediadoras de las asociaciones empresariales.

Nivel de eficacia de las asociaciones empresariales en la resolución de conflictos colectivos

---



---

### IMPORTANCIA PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DEL CAPITAL SOCIAL INSTITUCIONAL

---

Valoración del grado de importancia de la contribución del marco institucional en el que opera la empresa para los resultados globales de la empresa. Permite testar la importancia que tiene en general este componente del capital social para el desarrollo de la actividad económica del tejido productivo.

Nivel de importancia del marco institucional

---

#### 4.2.2. Outputs

En este apartado se proponen indicadores que recojan los mecanismos a través de los cuales el capital social influye en el desempeño empresarial y del sistema económico. Para ello, se plantean medidas directas sobre la utilidad del capital social, en la generación de conocimientos, así como la importancia de los conocimientos en el desarrollo de las empresas y las acciones colectivas y la finalidad para la que se establecen.

#### 4.2.2.1. *Generación de conocimientos*

Los tres componentes del capital social contribuyen a la reducción de los costes de información, facilitando el intercambio de información y conocimientos y, por tanto, reducen el riesgo y la incertidumbre en la toma de decisiones y facilitan el aprendizaje y la generación de más conocimientos.

En este sentido, Podolny y Page (1998) identifican dos tipos de aprendizaje a través de las redes: en primer lugar, las redes pueden facilitar el aprendizaje mediante la transferencia de conocimiento e información desde una empresa a otra, es decir, las redes actuarían como conductos para procesar y movilizar conocimiento; en segundo lugar, las redes pueden convertirse en el centro de la creación de conocimiento a nivel interorganizativo, dentro de las organizaciones que conforman la red.

Pero no solo las redes, sino también la confianza, las creencias normativas, los códigos de conducta éticos y morales y las instituciones formales reducen los comportamientos oportunistas y, por tanto, la incertidumbre en las decisiones de los otros agentes, disminuyendo los costes de transacción, información y control. Los modelos mentales o normas informales y valores lo consiguen ofreciendo interpretaciones más fiables del entorno, mientras que las instituciones formales lo estructuran y ordenan (North, 1981: 47).

---

#### UTILIDAD DEL CAPITAL SOCIAL PARA GENERAR CONOCIMIENTO

---

Importancia del capital social en la generación de conocimientos para conocer en qué grado las relaciones son utilizadas por el empresariado para el acceso a información relevante.

---

**Sub-indicadores:**

Grado de utilidad del uso del capital social para generar conocimientos

---



---

#### UTILIDAD PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DEL ACCESO A INFORMACIÓN Y CONOCIMIENTOS FUERA DE LA EMPRESA

---

Grado de importancia del acceso a la información y conocimientos externos para los resultados globales de la empresa. La búsqueda de conocimientos e información necesarios para la innovación y el desarrollo empresarial es una de las principales razones para el establecimiento de redes. Se trata de conocer si los empresarios son conscientes de la importancia del conocimiento y proactivos en su captura.

---

Grado de utilidad del acceso a información y conocimientos para el desarrollo empresarial

---

#### 4.2.2.2. Acciones colectivas

Los costes de control interno y externo, los costes de búsqueda de rentas y los costes de funcionamiento de los procesos colectivos disminuyen en el seno de las redes, es decir, en relaciones repetidas en las que priman la confianza y la reciprocidad.

Asimismo, en aquellas sociedades o grupos donde imperan los valores cooperativos y cívicos, disminuye la incertidumbre ante los comportamientos desleales de los demás, facilitando la unión en acciones conjuntas. Todo ello resuelve los problemas en la toma de decisiones colectivas y aumenta las posibilidades de que los agentes puedan emprender acciones colectivas con beneficios para todas las partes.

Además, el capital social no solo conduce al acceso a información sino a otros recursos valiosos a los que de otro modo no se tendría acceso. Por ejemplo, la pertenencia a redes puede facilitar a las empresas el acceso a recursos financieros, físicos o humanos, de forma que las empresas puedan emprender mayores iniciativas o acciones tanto colectivas como individuales, aumentando el desarrollo empresarial y el del espacio en el que actúan.

---

#### PROYECTOS CONJUNTOS DE COOPERACIÓN

---

Número de acciones colectivas desarrolladas en colaboración con otras empresas o instituciones en los últimos tres años. Análisis de los principales proyectos para cuyo desarrollo se entablan relaciones/cooperaciones.

---

Nº de proyectos de cooperación

---



---

#### OBJETIVOS DE LOS PRINCIPALES PROYECTOS CONJUNTOS

---

Finalidad perseguida en la realización de los principales proyectos conjuntos llevados a cabo. Sirve para cualificar indicadores como nº de colaboradores, o importancia de los motivos de colaborar, conociendo realmente para qué se está colaborando.

---

Nº de proyectos según objetivos

---

#### 4.2.3. Indicadores de resultados

En este apartado los indicadores propuestos intentan recoger, a través de opiniones de los propios agentes o de variables de resultados económicos que luego pueden ser analizadas conjuntamente con los indicadores del stock de capital social, aquellas mejoras en la innovación y en la productividad empresarial defendidas por la literatura sobre el capital social.

Para poder examinar la relación del capital social con los procesos de innovación y desarrollo del sistema productivo, lo recomendable es calcular la dotación de capital social y su explotación en un periodo de tiempo anterior al de los resultados, dejando un margen suficiente para que las empresas hayan podido poner en valor su stock de capital social y obtener beneficios de su uso. De manera que estos indicadores de resultados deberían cumplimentarse en un periodo posterior al de los indicadores de los componentes del capital social.

#### 4.2.3.1. Innovación

Tanto el mayor intercambio de información en redes como las acciones colectivas ofrecen mayores probabilidades de aprendizaje y generación de nuevos conocimientos valiosos para las empresas o el resto de agentes. Estos nuevos conocimientos incorporados constituyen una fuente de ventajas competitivas que pueden traducirse en innovaciones que conduzcan a mejorar las ganancias empresariales, la productividad, la cuota de mercado, y una mayor competitividad y desarrollo.

Como cualquier otro recurso, los nuevos conocimientos se crean mediante la integración y combinación de los conocimientos que poseen los distintos actores sociales. Al igual que ocurre con la producción de otros recursos, la producción de conocimientos depende de un apropiado acceso al cuerpo de conocimientos existentes, de la capacidad de seleccionar e integrar esos conocimientos y del interés que tengan los individuos implicados en hacerlo (Guia, 2000: 122). Por tanto, al ser la innovación un proceso de aprendizaje colectivo, el capital social no solo permite el acceso a información valiosa para la empresa a un menor coste sino que a través de la mayor conexión e interacción de los individuos y su capital humano promueve y acelera la creación de conocimiento e innovación.

Los siguientes indicadores captan los distintos tipos de innovación para poder luego analizarlos en relación a los indicadores del stock y uso del capital social, pero se incluye también un indicador directo de esta relación.

---

### GRADO DE INNOVACIÓN EN PRODUCTOS O SERVICIOS

---

Sirve para conocer el nivel de innovación en productos y servicios de la empresa. La creación de nuevos productos o nuevos procesos requiere que las empresas reubiquen sus recursos, combinen nuevos recursos o combinen los recursos existentes de nuevas maneras (Tsai y Ghoshal, 1998), de forma que el acceso a conocimientos y recursos externos a través de su capital social facilita la innovación en productos.

---

**Sub-indicadores:**

Nº de nuevos productos o servicios

Nº de cambios en los productos o servicios

---

---

### GRADO DE INNOVACIÓN EN PROCESOS

---

Tiene como objeto conocer el nivel de innovación organizacional o en procesos de la empresa.

---

**Sub-indicadores:**

Nº de nuevos procesos

Nº de cambios en los procesos

---



---

### PESO DE I+D

---

Porcentaje de gastos en I+D con respecto al volumen de facturación de la empresa. Sirve para analizar si las empresas con mayor capital social invierten un mayor porcentaje de sus ingresos en actividades de investigación y desarrollo.

---

Peso de gastos en I+D

---



---

### GRADO DE INNOVACIÓN ABIERTA<sup>82</sup>

---

Este indicador recoge de forma directa aquellas innovaciones incorporadas a la empresa desde fuera, a través de colaboradores externos, centros tecnológicos o de I+D o colaboraciones con otras empresas. Es decir, recoge el nivel de la innovación abierta (*open innovation*) en la empresa.

---

**Sub-indicadores:**

Nº de innovaciones introducidas por equipos de trabajadores de diferentes áreas de la empresa

Nº de innovaciones introducidas por equipos mixtos de trabajadores internos y externos a la empresa

Nº de innovaciones introducidas a través de otras empresas o centros externos

Nº de innovaciones introducidas por propuestas de clientes

---



---

### UTILIDAD DEL CAPITAL SOCIAL PARA INNOVAR

---

Utilidad percibida del uso del capital social para innovar, con el objeto de conocer la propia percepción del empresariado de la contribución de las redes a los distintos tipos de innovación. Las innovaciones que se tienen en cuenta son:

Producción de nuevos bienes y servicios

Incorporar nuevos procesos

Tecnológicas

Abrir nuevos mercados

---

**Sub-indicadores:**

Grado de utilidad del capital social en innovación en productos

Grado de utilidad del capital social en la innovación en procesos

Grado de utilidad del capital social en la innovación tecnológica

Grado de utilidad del capital social en la innovación en mercados

---

<sup>82</sup> La innovación abierta (*open innovation*), término acuñado por Chesbrough (2003), es una nueva estrategia de innovación donde la cooperación con profesionales externos pasa a tener un papel fundamental. La innovación cerrada (*closed innovation*) se basaba en una investigación gestionada exclusivamente en el interior de la empresa, con el conocimiento y los medios de la propia organización. Sin embargo, con la innovación abierta los proyectos pueden originarse tanto dentro como fuera de la empresa, pueden incorporarse tanto al principio como en fases intermedias del proceso de innovación, y pueden alcanzar el mercado a través de la misma compañía o a través de otras empresas.

#### 4.2.3.2. *Desempeño empresarial*

El capital social constituye no solo otro capital que los agentes económicos deben poner en valor para incrementar la productividad sino que ejerce también como multiplicador de la productividad de los otros tipos de capital, al reducir los costes y riesgos de relacionarse con el resto de individuos para combinar productivamente los factores que cada uno posee. La complejidad de las economías desarrolladas aumenta este potencial reductor de los costes de transacción asociado al capital social. Además las acciones efectivas, ya sean colectivas o individuales, serán más eficientes en un espacio caracterizado por un alto capital social pues los costes de transacción son inferiores.

Todo ello hace que el capital social conduzca al incremento de las ventajas competitivas de las empresas, que debe resultar en un mayor crecimiento de las mismas y, por consiguiente, en una mayor y mejor capacidad productiva del territorio en el que operan e interactúan.

Los siguientes indicadores recogen variables de desempeño financiero y operativo de las empresas y la utilidad del capital social para la mejora de la competitividad organizacional y los resultados empresariales.

Los indicadores propuestos se encuentran en tasas de variación. En el caso de que fuese posible sería conveniente realizar un análisis de series temporales tanto para el capital social como para las variables de resultado o disponer de los indicadores del capital social y de desempeño en un año base y varios años más tarde.

---

#### FACTURACIÓN

---

Variación en el volumen de ingresos por ventas de la empresa.

---

Tasa de variación de la facturación

---



---

#### BENEFICIOS

---

Variación en los beneficios netos de la empresa.

---

Tasa de variación de los beneficios

---



---

#### PRODUCTIVIDAD

---

Variación en el ratio de productividad de la empresa.

---

Tasa de variación de la productividad

---

---

### EMPLEO

---

Variación en el nº de trabajadores empleados por las empresas.

---

Tasa de variación del empleo

---



---

### CUOTA DE MERCADO

---

Variación en el porcentaje de mercado que pertenece a la empresa para conocer el nivel de posicionamiento de la empresa en el mercado en el que opera.

---

Tasa de variación de la cuota de mercado

---



---

### EXPORTACIONES

---

Variación en porcentaje de los productos exportados.

---

Tasa de variación de las exportaciones

---



---

### UTILIDAD DEL CAPITAL SOCIAL PARA POSICIONAR LA EMPRESA

---

Utilidad del capital social en el posicionamiento de la empresa para conocer en qué grado se utiliza el capital social para mejorar el posicionamiento de la empresa en el mercado.

---

Grado de utilidad del capital social en el posicionamiento de la empresa en el mercado

---



---

### UTILIDAD DEL CAPITAL SOCIAL PARA ABRIR NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO

---

Utilidad del capital social para desarrollar nuevas líneas de negocio en la empresa.

---

Grado de utilidad del capital social en el desarrollo de nuevas líneas

---



---

### UTILIDAD DEL CAPITAL SOCIAL PARA MEJORAR LA CAPACIDAD PRODUCTIVA

---

Se trata de conocer si los empresarios son conscientes de la importancia del capital social para mejorar la capacidad productiva de su empresa y de si lo ponen en valor.

---

Grado de utilidad del capital social en el incremento de la producción

---



---

### UTILIDAD DEL CAPITAL SOCIAL PARA MEJORAR LOS RESULTADOS EMPRESARIALES

---

Se trata de conocer si el empresariado es consciente de la importancia del capital social para mejorar el desempeño de su empresa y sus resultados y de si lo ponen en valor.

---

Grado de utilidad del capital social en la mejora de los resultados empresariales

---



---

### UTILIDAD DEL CAPITAL SOCIAL PARA OBTENER VENTAJAS COMPETITIVAS

---

Se trata de conocer si los empresarios son conscientes de la importancia del capital social para que su empresa sea más competitiva.

---

Grado de utilidad del capital social en la competitividad empresarial

---

En este capítulo se ha presentado una propuesta teórica de medición del stock de capital social del sector empresarial en un espacio y de sus relaciones con la mejora de la competitividad y el crecimiento de las empresas. Para ello, se ha propuesto una definición operativa de los componentes del capital social, de las relaciones entre ellos y de los mecanismos a través de los que actúa y afecta a los procesos de desarrollo. A partir de este marco conceptual que une diferentes enfoques estudiados en los capítulos previos, se ha construido una batería de indicadores que sirva para medir el stock de capital social, en general o desagregado en sus diferentes tipos, y los outputs y resultados a los que puede conducir su puesta en valor por parte de los agentes empresariales.

Los próximos dos capítulos aplican de forma práctica estos indicadores al estudio del capital social en el ámbito de la comunidad autónoma andaluza, a través del análisis del nivel de capital social de las empresas andaluzas y los efectos de su utilización en la innovación y resultados empresariales.

Por último, las Tablas 4. 2, 4. 3 y 4. 4 recogen de forma resumida todos los indicadores planteados en esta propuesta teórica de medición de la dotación de capital social y de su puesta en valor por parte del tejido empresarial para aumentar la innovación, el rendimiento empresarial y un mayor desarrollo y eficiencia del sistema productivo.

Tabla 4. 2 Propuesta de indicadores de capital social.

Indicadores de componentes del capital social		
Componente	Indicadores	
Capital social estructural	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ N° de redes totales</li> <li>■ N° de redes con clientes locales</li> <li>■ N° de redes con clientes regionales</li> <li>■ N° de redes con clientes nacionales</li> <li>■ N° de redes con clientes internacionales</li> <li>■ N° de redes con proveedores locales</li> <li>■ N° de redes con proveedores regionales</li> <li>■ N° de redes con proveedores nacionales</li> <li>■ N° de redes con proveedores internacionales</li> <li>■ N° de redes con empresas competidoras locales</li> <li>■ N° de redes con empresas competidoras regionales</li> <li>■ N° de redes con empresas competidoras nacionales</li> <li>■ N° de redes con empresas competidoras internacionales</li> <li>■ N° de redes con empresas auxiliares locales</li> <li>■ N° de redes con empresas auxiliares regionales</li> <li>■ N° de redes con empresas auxiliares nacionales</li> <li>■ N° de redes con empresas auxiliares internacionales</li> <li>■ N° de redes con centros de formación locales</li> <li>■ N° de redes con centros de formación regionales</li> <li>■ N° de redes con centros de formación nacionales</li> <li>■ N° de redes con centros de formación internacionales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ N° de redes con centros de I+D o tecnológicos locales</li> <li>■ N° de redes con centros de I+D o tecnológicos regionales</li> <li>■ N° de redes con centros de I+D o tecnológicos nacionales</li> <li>■ N° de redes con centros de I+D o tecnológicos internacionales</li> <li>■ N° de redes con empresas de servicios avanzados locales</li> <li>■ N° de redes con empresas de servicios avanzados regionales</li> <li>■ N° de redes con empresas de servicios avanzados nacionales</li> <li>■ N° de redes con empresas de servicios avanzados internacionales</li> <li>■ N° de redes con asociaciones empresariales locales</li> <li>■ N° de redes con asociaciones empresariales regionales</li> <li>■ N° de redes con asociaciones empresariales nacionales</li> <li>■ N° de redes con asociaciones empresariales internacionales</li> <li>■ N° de redes con administración pública local</li> <li>■ N° de redes con administración pública regional</li> <li>■ N° de redes con administración pública nacional</li> <li>■ N° de redes con administración pública internacional</li> <li>■ N° de redes con organizaciones de la sociedad civil locales</li> <li>■ N° de redes con organizaciones de la sociedad civil regionales</li> <li>■ N° de redes con organizaciones de la sociedad civil nacionales</li> <li>■ N° de redes con organizaciones de la sociedad civil internacionales</li> </ul>

Indicadores de componentes del capital social	
Componente	Indicadores
Capital social estructural	<p>Utilidad de las colaboraciones</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Nivel de utilidad del total de redes</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con clientes locales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con clientes regionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con clientes nacionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con clientes internacionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con proveedores locales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con proveedores regionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con proveedores nacionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con proveedores internacionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con empresas competidoras locales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con empresas competidoras regionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con empresas competidoras nacionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con empresas competidoras internacionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con empresas auxiliares locales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con empresas auxiliares regionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con empresas auxiliares nacionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con empresas auxiliares internacionales</li> <li>■ Nivel de importancia de las redes con centros de formación locales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con centros de formación regionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con centros de formación nacionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con centros de formación internacionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con centros de I+D o tecnológicos locales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con centros de I+D o tecnológicos regionales</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Nivel de utilidad de redes con centros de I+D o tecnológicos nacionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con centros de I+D o tecnológicos internacionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con empresas de servicios avanzados locales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con empresas de servicios avanzados regionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con empresas de servicios avanzados nacionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con empresas de servicios avanzados internacionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con asociaciones empresariales locales regionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con asociaciones empresariales nacionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con asociaciones empresariales internacionales</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con la administración pública local regional</li> <li>■ Nivel de importancia de las redes con la administración pública nacional</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con la administración pública internacional</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con organizaciones de la sociedad civil local</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con organizaciones de la sociedad civil regional</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con organizaciones de la sociedad civil nacional</li> <li>■ Nivel de utilidad de las redes con organizaciones de la sociedad civil internacional</li> </ul>

Indicadores de componentes del capital social	
Componente	Indicadores
Capital social estructural	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son clientes locales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son clientes regionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son clientes nacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son clientes internacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son proveedores locales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son proveedores regionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son proveedores nacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son proveedores internacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son empresas competidoras locales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son empresas competidoras regionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son empresas competidoras nacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son empresas competidoras internacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son empresas auxiliares locales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son empresas auxiliares regionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son empresas auxiliares nacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son empresas auxiliares internacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son centros de formación locales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son centros de formación regionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son centros de formación nacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son centros de formación internacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son centros de I+D o tecnológicos locales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son centros de I+D o tecnológicos regionales</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son centros de I+D o tecnológicos nacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son centros de I+D o tecnológicos internacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son empresas de servicios avanzados locales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son empresas de servicios avanzados regionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son empresas de servicios avanzados nacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son empresas de servicios avanzados internacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son asociaciones empresariales locales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son asociaciones empresariales regionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son asociaciones empresariales nacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son asociaciones empresariales internacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son administración pública local</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son administración pública regional</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son administración pública nacional</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son administración pública internacional</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son organizaciones de la sociedad civil locales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son organizaciones de la sociedad civil regionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son organizaciones de la sociedad civil nacionales</li> <li>▪ Nº de colaboradores equivalentes que son organizaciones de la sociedad civil internacionales</li> </ul>

Indicadores de componentes del capital social			
Componente	Indicadores		
Capital social estructural	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con clientes locales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con clientes regionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con clientes nacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con clientes internacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con proveedores locales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con proveedores regionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con proveedores nacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con proveedores internacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con empresas competidoras locales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con empresas competidoras regionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con empresas competidoras nacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con empresas competidoras internacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con empresas de sectores complementarios locales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con empresas de sectores complementarios regionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con empresas de sectores complementarios nacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con empresas de sectores complementarios internacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con centros de formación locales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con centros de formación regionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con centros de formación nacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con centros de formación internacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con centros de I+D o tecnológicos locales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con centros de I+D o tecnológicos regionales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con centros de I+D o tecnológicos nacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con centros de I+D o tecnológicos internacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con empresas de servicios avanzados locales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con empresas de servicios avanzados regionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con empresas de servicios avanzados nacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con empresas de servicios avanzados internacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con asociaciones empresariales locales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con asociaciones empresariales regionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con asociaciones empresariales nacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con asociaciones empresariales internacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con administración pública local</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con administración pública regional</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con administración pública nacional</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con administración pública internacional</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con organizaciones de la sociedad civil locales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con organizaciones de la sociedad civil regionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con organizaciones de la sociedad civil nacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de las redes con organizaciones de la sociedad civil internacionales</li> </ul>	
	Amplitud de las redes	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Peso de las redes locales</li> <li>▪ Peso de las redes andaluzas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Peso de las redes nacionales</li> <li>▪ Peso de las redes internacionales</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

Indicadores de componentes del capital social	
Componente	Indicadores
Capital social estructural	<p>Grado de eficacia ponderada de las redes</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Media</li> <li>▪ Clientes</li> <li>▪ Proveedores</li> <li>▪ Empresas competidoras</li> <li>▪ Empresas auxiliares</li> <li>▪ Centros de formación</li> </ul> <p>Centros tecnológicos y de I+D Empresas de servicios avanzados Asociaciones empresariales Administraciones Públicas Sociedad civil</p>
	<p>Grado de diversidad de la red</p> <p>Frecuencia de interacción</p>
	<p>Grado de conectividad 2.0</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Existencia de web 2.0</li> <li>▪ Grado de implantación del crowdsourcing</li> <li>▪ Grado de implantación del cloud computing</li> <li>▪ Presencia de la empresa en redes sociales y comunidades online</li> <li>▪ Nº de mensajes recibidos semanalmente en web 2.0 de la empresa</li> </ul> <p>Nº de mensajes contestados semanalmente en web 2.0 de la empresa Porcentaje de la plantilla que utiliza herramientas online colaborativas Porcentaje de la plantilla en comunidades profesionales en internet</p>
	<p>Grado de utilidad para acceder a información</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grado de utilidad de los contactos sociales informales para acceder a información</li> <li>▪ Grado de utilidad de los colaboradores empresariales para acceder a información</li> <li>▪ Grado de utilidad de las asociaciones empresariales para acceder a información</li> </ul> <p>Grado de utilidad de los contactos con las administraciones públicas para acceder a información Grado de utilidad de los contactos con centros I+D para incorporar conocimientos</p>
	<p>Grado de utilidad para acceder a recursos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grado de utilidad de las redes para acceder a información</li> <li>▪ Grado de utilidad de las redes para acceder a más recursos</li> </ul> <p>Grado de utilidad de las redes para acceder a capital humano Grado de utilidad de las redes para acceder a capital financiero</p>
	<p>Asociacionismo formal</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grado de asociacionismo empresarial</li> </ul> <p>Tamaño de las redes formales</p>
	<p>Dimensión de las redes sociales informales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nº de redes sociales locales</li> <li>▪ Nº de redes sociales provinciales</li> <li>▪ Nº de redes sociales regionales</li> </ul> <p>Nº de redes sociales nacionales Nº de redes sociales internacionales</p>
	<p>Dimensión de las redes formales con fines no económicos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nº de redes formales con fines no económicos locales</li> <li>▪ Nº de redes formales con fines no económicos provinciales</li> <li>▪ Nº de redes formales con fines no económicos regionales</li> </ul> <p>Nº de redes formales con fines no económicos nacionales Nº de redes formales con fines no económicos internacionales</p>
	<p>Dimensión de las redes formales con fines económicos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nº de redes formales con fines económicos locales</li> <li>▪ Nº de redes formales con fines económicos provinciales</li> <li>▪ Nº de redes formales con fines económicos regionales</li> </ul> <p>Nº de redes formales con fines económicos nacionales Nº de redes formales con fines económicos internacionales</p>

Indicadores de componentes del capital social			
Componente	Indicadores		
Capital social estructural	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grado de utilidad de la pertenencia a asociaciones, clubes o foros profesionales o empresariales</li> <li>▪ Grado de utilidad de la pertenencia a redes formales con fines no económicos</li> <li>▪ Grado de utilidad de los contactos sociales</li> </ul>		
	Nivel de confianza general o social		
	Nivel de confianza particular en familiares y amigos		
	Nivel de confianza particular intraempresarial		
	Nivel de confianza particular y externa en colaboradores de la empresa		
	Nivel de cooperación		
	Nivel de reciprocidad		
	Nivel de civismo empresarial		
	Nivel de legalidad de la competencia en el mercado en el que opera la empresa		
	<table border="1"> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de condena de solicitar ayudas a la Administración Pública sin cumplir los requisitos</li> <li>▪ Nivel de condena de defraudar a Hacienda</li> <li>▪ Nivel de condena del impago de multas</li> </ul> </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de condena de ser sobornado</li> <li>▪ Nivel de condena de sobornar</li> <li>▪ Nivel de condena del espionaje o la utilización fraudulenta de información</li> </ul> </td> </tr> </table>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de condena de solicitar ayudas a la Administración Pública sin cumplir los requisitos</li> <li>▪ Nivel de condena de defraudar a Hacienda</li> <li>▪ Nivel de condena del impago de multas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de condena de ser sobornado</li> <li>▪ Nivel de condena de sobornar</li> <li>▪ Nivel de condena del espionaje o la utilización fraudulenta de información</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de condena de solicitar ayudas a la Administración Pública sin cumplir los requisitos</li> <li>▪ Nivel de condena de defraudar a Hacienda</li> <li>▪ Nivel de condena del impago de multas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de condena de ser sobornado</li> <li>▪ Nivel de condena de sobornar</li> <li>▪ Nivel de condena del espionaje o la utilización fraudulenta de información</li> </ul>		
Capital social cognitivo	Existencia de normas informales que definen las reglas del juego en las colaboraciones		
	Nivel de importancia de los valores		
	Nivel de confianza en la Administración Pública		
	<table border="1"> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de eficacia de las instituciones públicas</li> </ul> </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de eficacia total</li> <li>▪ Nivel de eficacia en el suministro de información relevante para el empresariado sobre actuaciones públicas</li> <li>▪ Nivel de eficacia en la provisión de servicios para el empresariado</li> </ul> </td> </tr> </table>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de eficacia de las instituciones públicas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de eficacia total</li> <li>▪ Nivel de eficacia en el suministro de información relevante para el empresariado sobre actuaciones públicas</li> <li>▪ Nivel de eficacia en la provisión de servicios para el empresariado</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de eficacia de las instituciones públicas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de eficacia total</li> <li>▪ Nivel de eficacia en el suministro de información relevante para el empresariado sobre actuaciones públicas</li> <li>▪ Nivel de eficacia en la provisión de servicios para el empresariado</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de eficacia en la planificación participativa</li> <li>▪ Nivel de eficacia en la gestión participativa</li> <li>▪ Nivel de eficacia en la resolución de conflictos</li> </ul>			
Capital social institucional	Nivel de eficacia de la administración en la resolución de problemas locales del empresariado		
	Nivel de confianza en las asociaciones y confederaciones empresariales		
	Nivel de eficacia de las asociaciones empresariales en la resolución de problemas locales del empresariado		
	Grado de importancia para el desarrollo empresarial del marco institucional		

Tabla 4. 3 Propuesta de indicadores de outputs del capital social.

Indicadores de outputs del capital social	
Output	Indicadores
Generación de conocimientos	Grado de utilidad del capital social para generar conocimientos
	Grado de utilidad para el desarrollo empresarial del acceso a información y conocimientos fuera de la empresa
Acciones colectivas y acceso a otros recursos	Proyectos conjuntos de cooperación <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ N° de proyectos según tipo</li> </ul>
	Objetivos de los principales proyectos conjuntos <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ N° de proyectos según objetivos</li> </ul>
	Grado de utilidad del capital social para ampliar el capital financiero
	Grado de utilidad del capital social para mejorar el capital humano
	Grado de utilidad del capital social para acceder a recursos físicos
	Grado de utilidad del capital social para acceder a otros recursos

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4. 4 Propuesta de indicadores de resultados del capital social.

Indicadores de resultados del capital social		
Resultado	Indicadores	
Innovación	Grado de innovación en productos o servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Número de nuevos productos o servicios</li> <li>▪ Número de cambios en productos o servicios</li> </ul>
	Grado de innovación en procesos	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Número de nuevos procesos</li> <li>▪ Número de cambios en procesos</li> </ul>
	Peso del gasto en I+D	
	Grado de innovación abierta	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ N° de innovaciones introducidas por equipos de trabajadores de diferentes áreas de la empresa</li> <li>▪ N° de innovaciones introducidas por equipos mixtos de trabajadores internos y externos a la empresa</li> <li>▪ N° de innovaciones introducidas a través de otras empresas o centros externos</li> <li>▪ N° de innovaciones introducidas por propuestas de clientes</li> </ul>
	Utilidad del capital social para innovar	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grado de utilidad del capital social en la innovación en productos</li> <li>▪ Grado de utilidad del capital social en la innovación en procesos</li> <li>▪ Grado de utilidad del capital social en la innovación tecnológica</li> <li>▪ Grado de utilidad del capital social en la innovación en mercados</li> </ul>
	Tasa de variación de la facturación	
	Tasa de variación de los beneficios	
	Tasa de variación de la cuota de mercado	
	Tasa de variación del empleo	
	Tasa de variación de la productividad	
D e s e m p e ñ o empresarial	Grado de utilidad del capital social para posicionar la empresa	
	Grado de utilidad del capital social para mejorar los resultados empresariales	
	Utilidad relativa de distintos tipos de redes para los resultados globales de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grado de utilidad de la pertenencia a asociaciones, clubes o foros profesionales o empresariales</li> <li>▪ Grado de utilidad de la pertenencia a redes formales con fines no económicos</li> <li>▪ Grado de utilidad de los contactos sociales</li> </ul>
	Grado de utilidad del capital social para obtener ventajas competitivas	
	Grado de utilidad del capital social para mejorar la capacidad productiva	

Fuente: Elaboración propia.



**TERCERA PARTE:**

**ANÁLISIS EMPÍRICO**



## **CAPÍTULO 5:**

### **ANÁLISIS DEL CAPITAL SOCIAL DEL TEJIDO EMPRESARIAL ANDALUZ**



## Análisis del capital social del tejido empresarial andaluz

Este capítulo aplica la propuesta teórica presentada en el capítulo anterior al estudio empírico del capital social del empresariado andaluz. Primero, se exponen los objetivos, indicadores y metodología de análisis utilizados. En segundo lugar, se describen algunas características clave de las empresas objeto de estudio para contextualizar la muestra. Y, como parte central del capítulo, se realiza un análisis de los componentes del capital social del empresariado en Andalucía.

Este primer examen nos sirve para caracterizar el capital social de las empresas andaluzas y para seleccionar los indicadores que posteriormente se incluirán en el siguiente capítulo en el análisis mediante ecuaciones estructurales de las relaciones causales entre el capital social y el crecimiento y expansión empresarial. Puesto que el estudio de la explotación del capital social en la gestión empresarial realizado en el capítulo 6 se efectúa agregando los indicadores en componentes, el análisis de este capítulo es de gran utilidad ya que permite examinar cada indicador del capital social por separado.

Además, se aplica la metodología de análisis de redes sociales (ARS) al estudio de los distintos tipos de redes del tejido empresarial andaluz, con objeto de profundizar en su estructura y características, como la densidad y cohesión, de las distintas organizaciones empresariales e institucionales. Esta metodología es mayormente utilizada por la socióloga y psicóloga, por lo que constituye una aportación novedosa más en esta investigación del capital social desde la economía.

Si bien los indicadores propuestos se basan en una aproximación al capital social individual, pues medimos el stock de capital social de cada empresa, resultando difícil garantizar que las ganancias individuales coinciden con las colectivas, en este estudio el capital social individual coincide con la propiedad de las empresas, con lo cual siguiendo a Wolleb (2008) podemos suponer que la innovación y los niveles de ventas y de beneficios de las empresas están correlacionados de forma positiva con el crecimiento económico y que si las empresas son capaces de conseguir sus objetivos más eficientemente de forma colectiva que individualmente, el capital social desempeña un papel positivo e importante en la economía. Asimismo, los indicadores muestran no solo una propiedad y explotación individual del capital social de cada empresa, sino que también una parte de ellos refleja las características y nivel del capital social del conjunto de la sociedad andaluza.

## 5.1. Objetivos y metodología de análisis

En este epígrafe se recogen los objetivos del análisis a efectuar sobre el capital social de la población objeto de estudio, es decir, las empresas andaluzas con asalariados, y la metodología a utilizar, incluyendo el diseño muestral y las herramientas de análisis utilizadas.

### 5.1.1. Objetivos

La finalidad del análisis empírico que se efectúa en este capítulo y el siguiente es conocer el capital social de las empresas andaluzas y probar su explotación por parte de las mismas para mejorar su capacidad productiva e innovadora, sus ventajas competitivas y su crecimiento. Sobre la base de la definición y marco conceptual planteados en el capítulo 4, los objetivos específicos del análisis son:

1. Construir y cumplimentar los indicadores diseñados para medir el nivel y características del capital social de las empresas de Andalucía.
2. Medir los diferentes componentes del capital social incluidos en la definición propuesta: las redes o relaciones, las normas y valores compartidos y la calidad del marco institucional que regula las normas formales.
3. Analizar las relaciones existentes entre los distintos componentes del capital social y la innovación y el desempeño empresarial.
4. Examinar si todos los componentes del capital social tienen la misma importancia para el desarrollo, ya sea por el contexto o por los recursos a los que se accede a través de ellos.
5. Mostrar que las empresas que utilizan en mayor medida su capital social acceden a más recursos externos, tanto físicos como financieros y humanos, y a más conocimientos relevantes para su estrategia y gestión empresarial.
6. Probar que las empresas que utilizan en mayor medida su capital social innovan más, tanto en productos, como en innovación organizativa, comercial y tecnológica.
7. Evidenciar que las empresas que utilizan en mayor medida su capital social crecen más en cuanto a incremento de beneficios, incremento de facturación y crecimiento en el nº de trabajadores.
8. Estudiar si las empresas que utilizan en mayor medida su capital social aumentan en mayor medida su capacidad productiva y sus líneas de negocio.

### 5.1.2. Base de datos y tratamiento de los datos

Los estudios empíricos sobre el capital social normalmente utilizan una de las siguientes cuatro herramientas de obtención de datos (Van Deth, 2008):

1. Encuestas y sondeos.
2. Indicadores y estadísticas oficiales.
3. Estudios de caso y de grupos o de comunidades.
4. Experimentos.

Los métodos de encuestas y sondeos son los más utilizados, debido a la dificultad de obtener a través de otros métodos algunas de las variables que componen el capital social, como las redes, actitudes, valores y normas informales.

Al igual que estos estudios, para esta investigación sobre el capital social de las empresas andaluzas nos basamos en una encuesta<sup>83</sup> realizada en 2004 a una muestra de empresas con domicilio fiscal en Andalucía. Esta encuesta se efectuó mediante cuestionario estructurado a través de entrevista presencial a 625 empresarios/as o directivos/as de empresas con asalariados en Andalucía. Las empresas pertenecían a todos los sectores de actividad exceptuando el sector agrícola, la construcción, el comercio al por menor y el sector público<sup>84</sup>.

Para este análisis hemos depurado la base de datos de 625 empresas, limitando la muestra a 607 casos al excluir también fundaciones y empresas públicas o semipúblicas, actividades de organizaciones empresariales, profesionales y patronales, actividades sindicales y actividades recreativas, culturales y deportivas (ver Anexo 1 para una descripción más detallada de la muestra).

Para una población de 167.859 establecimientos empresariales en Andalucía, según datos del Directorio Central de Empresas (INE, 2004), el margen de error de la muestra seleccionada es de + 4,05% aplicando un nivel de confianza del 95,44% ( $\sigma$ ,  $K= 2$ ) y una varianza poblacional de  $p = 0,50$  (opción más pesimista), lo cual nos asegura estimaciones significativas incluso en el caso de que la población sea completamente heterogénea.

---

<sup>83</sup> La encuesta utilizada fue diseñada por Carlos Román y Paula Rodríguez (coords.) para el proyecto de investigación "La contribución del capital social a la creación de empleo en Andalucía" realizado por el Instituto de Desarrollo Regional con la financiación de la Consejería de Empleo.

<sup>84</sup> Se excluyen estos sectores debido a sus características diferenciales y al menor nivel de innovación que caracteriza a algunos de ellos.

La muestra está estructurada en 4 categorías de empresas con asalariados atendiendo al número de empleados:

1. Microempresas: de 1 a 9 asalariados
2. Pequeñas empresas: de 10 a 49 asalariados
3. Medianas empresas: de 50 a 99 asalariados
4. Grandes empresas: 100 o más asalariados

La afijación no fue proporcional a su peso en la economía andaluza, sino que se establecieron cuotas concretas para cada categoría con el fin de obtener casos suficientes en cada uno de los cuatro estratos de empresas según nº de empleados (Figura 5. 1). Por ello, en el análisis de los datos de la muestra realizado en este capítulo se aplica un coeficiente de ponderación (Tabla A.1.3) sobre la base de la distribución real en Andalucía de las empresas por sector de actividad y estrato de empleados.

*Figura 5. 1: Muestra efectiva atendiendo al tamaño de los establecimientos por tramos de empleo.*



Fuente: Elaboración propia.

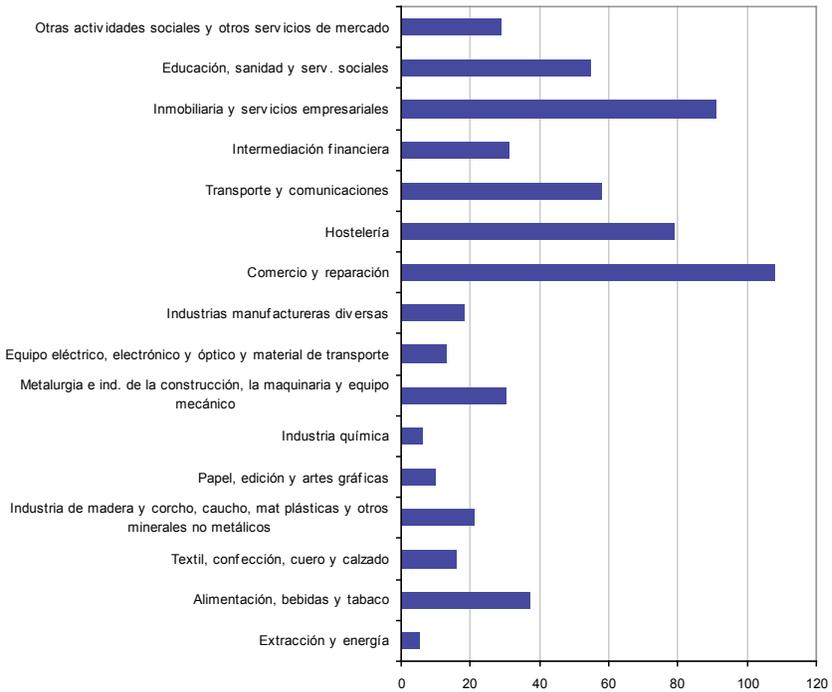
En una segunda etapa, se distribuyó la muestra según provincia y sector de actividad, esta vez de forma proporcional a su peso en Andalucía. Los siguientes gráficos (Figura 5. 2 y Figura 5. 3) presentan la distribución de la muestra real o efectiva según sectores de actividad.

Figura 5. 2: Muestra efectiva atendiendo a grandes sectores de actividad.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 5. 3: Muestra efectiva atendiendo a ramas de actividad. N° de empresas.



Fuente: Elaboración propia.

### 5.1.3. Metodología de análisis

En cuanto al análisis a realizar en este capítulo, se realiza un análisis estadístico exploratorio de las principales variables del capital social, el cual permite aproximarnos a las características del capital social y el nivel de los diferentes elementos que componen el capital social de las empresas andaluzas, así como a la propia percepción del empresariado sobre los resultados obtenidos mediante la puesta en valor del capital social.

Se realiza también un análisis de redes sociales (ARS) de las colaboraciones de las empresas andaluzas. El estudio efectuado mediante los programas Ucinet 6 y Netdraw permite trabajar de forma matricial y gráfica las distintas características y propiedades de estas colaboraciones. Mediante este análisis de redes sociales podemos examinar de forma conjunta los actores y las relaciones que existen entre ellos en un determinado contexto, facilitando el estudio de la influencia de la posición de un actor dentro de la red para tener acceso a diferentes recursos, tales como bienes, capitales o información. La aplicación de ARS a investigaciones sobre el desarrollo ha contribuido precisamente a poder analizar cómo las estructuras sociales están relacionadas con la actividad económica, idea base del concepto de capital social.

En el siguiente capítulo se estudian las distintas dimensiones y variables del capital social y del desempeño empresarial mediante un análisis factorial. Asimismo, se verifican estas dimensiones y se analiza la existencia de una relación causal entre el capital social y el desarrollo del tejido productivo mediante modelos de ecuaciones estructurales.

Los indicadores que se utilizan en este análisis están basados en la propuesta teórica del capítulo 4, pero debido a la limitación de datos existentes en la encuesta, se han eliminado aquellos indicadores más desagregados, agrupando los relacionados entre sí en un indicador agregado. A continuación se listan los indicadores que se van a construir a partir de los datos existentes y que servirán como base para el análisis tanto de este capítulo como del siguiente.

Tabla 5. 1: Indicadores de capital social.

Indicadores de componentes del capital social		
Componente	Indicadores	
Capital social estructural	Grado de asociacionismo formal	
	Grado de colaboración	
	Tamaño de las redes	
	Tamaño según ámbito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ N° de redes locales</li> <li>▪ N° de redes regionales</li> <li>▪ N° de redes nacionales</li> <li>▪ N° de redes internacionales</li> </ul>
	Nivel de utilidad de las redes	
	Utilidad según ámbito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de utilidad de redes locales</li> <li>▪ Nivel de utilidad de redes regionales</li> <li>▪ Nivel de utilidad de redes nacionales</li> <li>▪ Nivel de utilidad de redes internacionales</li> </ul>
	Colaboradores equivalentes	
	Colaboradores equivalentes según ámbito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Colaboradores equivalentes locales</li> <li>▪ Colaboradores equivalentes regionales</li> <li>▪ Colaboradores equivalentes nacionales</li> <li>▪ Colaboradores equivalentes internacionales</li> </ul>
	Utilidad ponderada de las redes	
	Utilidad ponderada según ámbito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Utilidad ponderada de redes locales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de redes regionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de redes nacionales</li> <li>▪ Utilidad ponderada de redes internacionales</li> </ul>
	Utilidad de las redes para acceder a información	
	Utilidad de las redes para acceder a más recursos	
	Utilidad de las redes para mejorar el posicionamiento de la empresa	
Utilidad de las redes para acceder a capital financiero		
Utilidad de las redes para acceder a capital humano		
Grado de diversidad de las redes		
Proactividad en la creación de redes		
Frecuencia media de interacción		

Indicadores de componentes del capital social				
Componente	Indicadores			
Capital social estructural	Tamaño de las diferentes redes según tipo de agente y ámbito	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ N° de colaboradores clientes locales</li> <li>■ N° de colaboradores clientes regionales</li> <li>■ N° de colaboradores clientes nacionales</li> <li>■ N° de colaboradores clientes internacionales</li> <li>■ N° de colaboradores proveedores locales</li> <li>■ N° de colaboradores proveedores regionales</li> <li>■ N° de colaboradores proveedores nacionales</li> <li>■ N° de colaboradores proveedores internacionales</li> <li>■ N° de colaboradores empresas competidoras locales</li> <li>■ N° de colaboradores empresas competidoras regionales</li> <li>■ N° de colaboradores empresas competidoras nacionales</li> <li>■ N° de colaboradores empresas competidoras internacionales</li> <li>■ N° de colaboradores empresas auxiliares locales</li> <li>■ N° de colaboradores empresas auxiliares regionales</li> <li>■ N° de colaboradores empresas auxiliares nacionales</li> <li>■ N° de colaboradores empresas auxiliares internacionales</li> <li>■ N° de colaboradores empresas de servicios avanzados locales</li> <li>■ N° de colaboradores empresas de servicios avanzados regionales</li> <li>■ N° de colaboradores que son empresas de servicios avanzados nacionales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ N° de colaboradores empresas de servicios avanzados internacionales</li> <li>■ N° de colaboradores asociaciones empresariales</li> <li>■ N° de colaboradores asociaciones empresariales locales</li> <li>■ N° de colaboradores asociaciones empresariales regionales</li> <li>■ N° de colaboradores asociaciones empresariales nacionales</li> <li>■ N° de colaboradores asociaciones empresariales internacionales</li> <li>■ N° de colaboradores centros de formación locales</li> <li>■ N° de colaboradores centros de formación regionales</li> <li>■ N° de colaboradores centros de formación nacionales</li> <li>■ N° de colaboradores centros de formación internacionales</li> <li>■ N° de colaboradores centros de I+D o tecnológicos locales</li> <li>■ N° de colaboradores centros de I+D o tecnológicos regionales</li> <li>■ N° de colaboradores centros de I+D o tecnológicos nacionales</li> <li>■ N° de colaboradores centros de I+D o tecnológicos internacionales</li> <li>■ N° de colaboradores de la administración pública local</li> <li>■ N° de colaboradores de la administración pública regional</li> <li>■ N° de colaboradores de la administración pública nacional</li> <li>■ N° de colaboradores de la administración pública internacional</li> <li>■ N° de colaboradores organizaciones de la sociedad civil locales</li> <li>■ N° de colaboradores organizaciones de la sociedad civil regionales</li> <li>■ N° de colaboradores organizaciones de la sociedad civil nacionales</li> <li>■ N° de colaboradores organizaciones de la sociedad civil internacionales</li> </ul>	
		Eficacia ponderada de las redes	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Clientes</li> <li>■ Proveedores</li> <li>■ Empresas competidoras</li> <li>■ Empresas de sectores complementarios</li> <li>■ Centros de formación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Centros tecnológicos y de I+D</li> <li>■ Empresas de servicios avanzados</li> <li>■ Asociaciones empresariales</li> <li>■ Administraciones Públicas</li> <li>■ Sociedad civil</li> </ul>
			Dimensión de las redes sociales informales	
			Dimensión de las redes formales con fines no económicos	
			Dimensión de las redes formales con fines económicos	
		Utilidad relativa de distintos tipos de redes para los resultados globales de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Grado de utilidad de la pertenencia a asociaciones, clubes o foros profesionales o empresariales</li> <li>■ Grado de utilidad de la pertenencia a redes formales con fines no económicos</li> <li>■ Grado de utilidad de los contactos sociales</li> </ul>	

Indicadores de componentes del capital social	
Componente	Indicadores
Capital social cognitivo	Confianza <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de confianza general</li> <li>▪ Nivel de confianza particular en familiares y amigos</li> <li>▪ Nivel de confianza intra-organizacional</li> <li>▪ Nivel de confianza inter-organizacional</li> </ul>
	Nivel de cooperación
	Nivel de reciprocidad
	Nivel de civismo empresarial
	Nivel de legalidad de la competencia en el mercado en el que opera la empresa <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de condena de solicitar ayudas a la Administración Pública sin cumplir los requisitos</li> <li>▪ Nivel de condena de defraudar a Hacienda</li> <li>▪ Nivel de condena del impago de multas</li> </ul>
Capital social institucional	Nivel de confianza en la Administración Pública <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de condena de ser sobornado</li> <li>▪ Nivel de condena de sobornar</li> <li>▪ Nivel de condena del espionaje o la utilización fraudulenta de información</li> </ul>
	Nivel de eficacia de las instituciones públicas <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de eficacia en el suministro de información relevante para el empresario sobre actuaciones públicas</li> <li>▪ Nivel de eficacia en la provisión de servicios para el empresario</li> </ul>
	Nivel de eficacia de las instituciones públicas en la resolución de problemas locales del empresario <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nivel de eficacia en la planificación participativa</li> <li>▪ Nivel de eficacia en la gestión participativa</li> <li>▪ Nivel de eficacia en la resolución de conflictos</li> </ul>
	Nivel de confianza en las asociaciones y confederaciones empresariales
Nivel de eficacia de las asociaciones empresariales en la resolución de problemas locales del empresario	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5. 2: Indicadores de outputs del capital social.

Indicadores de outputs del capital social	
Output	Indicadores
Generación de conocimientos	Grado de utilidad para el desarrollo empresarial de la transferencia y generación de conocimientos
Acciones colectivas y Acceso a recursos	Proyectos conjuntos de cooperación <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Porcentaje de proyectos de cooperación según recursos a los que se accede</li> </ul>
	Acciones conjuntas informales <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Porcentaje de acciones conjuntas informales según recursos a los que se accede</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5. 3: Indicadores de resultados del capital social.

Indicadores de resultados del capital social	
Resultado	Indicadores
Innovación	Innova
	Grado de innovación en productos o servicios
	Peso del gasto en I+D
	Utilidad del capital social para innovar <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grado de utilidad en la innovación en productos</li> <li>▪ Grado de utilidad en la innovación en procesos</li> <li>▪ Grado de utilidad en la innovación tecnológica</li> </ul>
	Variación en la facturación
	Variación en los beneficios
Desempeño operativo y financiero	Variación en la cuota de mercado
	Nivel de exportación
	Variación en el empleo
	Variación en la productividad
	Grado de utilidad de para aumentar producción
	Grado de utilidad para ampliar líneas de negocio
	Grado de utilidad para ampliar mercados
	Grado de utilidad para posicionar la empresa
Grado de utilidad para mejorar los resultados empresariales	

Fuente: Elaboración propia.

## 5.2. Descripción de la muestra

Antes de comenzar el análisis del capital social en las empresas andaluzas, para contextualizar la población objeto de estudio se exponen algunas características importantes de las empresas que componen la muestra y que pueden influir en la disponibilidad y utilización del capital social por parte del empresariado: su independencia o autonomía en las decisiones empresariales, la antigüedad de la actividad empresarial, el número de empleados, su carácter indefinido o temporal y la localización geográfica de las empresas.

El carácter más o menos dependiente de las empresas nos interesa de cara a conocer el grado de toma de decisiones de la empresa y de la propia persona encuestada, es decir, si las decisiones en cuanto a la inversión y utilización del capital social y otras estrategias empresariales son tomadas por ellas mismas o impuestas por la empresa matriz. Como observamos en la Tabla 5. 4 solo el 14% de las empresas encuestadas son establecimientos empresariales y el 88% de las empresas son sedes centrales completamente autónomas e independientes. El resto se reparte entre filiales (8,3%) y franquicias (3,2%). De modo que la mayoría de las empresas tiene plena capacidad de decisión sobre sus estrategias empresariales y sus redes empresariales y valores corporativos no dependen de otra empresa matriz.

Tabla 5. 4: Autonomía.

Autonomía	Frecuencia	Porcentaje
Empresa	522	86,0
Establecimiento dependiente	85	14,0
<b>Total</b>	<b>607</b>	<b>100,0</b>
Matriz o sede central	537	88,4
Franquicia	20	3,2
Filial	51	8,3
<b>Total</b>	<b>607</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia.

Otro dato relevante a la hora de analizar la información de la encuesta es la antigüedad de la empresa, con el objeto de conocer si han desempeñado su actividad empresarial el tiempo necesario como para crear y desarrollar un tejido suficientemente amplio de relaciones interorganizacionales. La muestra de empresas presenta una gran variedad en cuanto a años de actividad de estas sociedades, variando desde la que tiene un año a la que tiene 184 años de actividad empresarial pero, como vemos en la Tabla 5. 5, la media de años de actividad es de casi 17, tiempo suficiente para la creación de unas redes sólidas de colaboración y para la integración de la empresa con su entorno.

*Tabla 5. 5: Antigüedad de la actividad empresarial.*

Antigüedad de la Empresa		
N	Válidos	607
	Perdidos	0
Media		16,76
Mediana		11,00
Moda		4
Desv. típ.		18,993
Varianza		360,724
Mínimo		1
Máximo		184

Fuente: Elaboración propia.

Por intervalo de antigüedad (Tabla 5. 6), el 37,8% de las empresas se encuentran en la fase crucial de inicio de su actividad, con menos de 5 años. El 17,5% se encuentra ya en la fase de desarrollo (de 6 a 10 años), una cuarta parte está en la fase de consolidación (entre 11 y 20 años) y casi el 20% son empresas con una larga trayectoria, de más de 20 años.

*Tabla 5. 6: Intervalos de antigüedad de la actividad empresarial.*

Nivel Antigüedad		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	5 años o menos	229	37,8
	de 6 a 10 años	106	17,5
	de 11 a 20 años	151	24,9
	más de 20 años	120	19,8
	Total	607	100,0
Perdidos	Sistema	0	,0
<b>Total</b>		607	100,0

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al número de empleados (Tabla 5. 7), la media de empleados era de 7, con un mínimo de 0 empleados a un máximo de 1.400. La mitad de las empresas tienen 3 empleados o menos y el 75% menos de 7 empleados. La premisa es que cuantos más empleados tiene una empresa, más redes y relaciones debe tener, puesto que las redes dependen también de las relaciones con colaboradores que entablan los propios empleados.

Tabla 5. 7: N° de empleados/as, 2001.

N° de Empleados		
N	Válidos	604
	Perdidos	3
Media		7,04
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. típ.		25,681
Varianza		659,491
Mínimo		0
Máximo		1.400

Fuente: Elaboración propia.

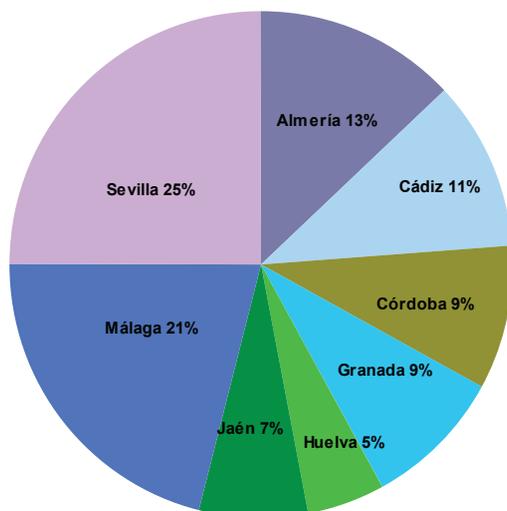
La media de empleados con contrato indefinido es del 74% (Tabla 5. 8) y la mitad de las empresas tiene como mínimo un 90% de empleados de carácter indefinido. Este alto grado de estabilidad debe influir positivamente en la estabilidad de las redes de colaboración, y en el compromiso y en la existencia de una cultura compartida por los trabajadores.

Tabla 5. 8: Proporción de empleados indefinidos y temporales, 2001.

Proporción		Indefinidos	Temporales
N	Válidos	575	575
	Perdidos	32	32
Media		73,72	26,24
Mediana		90,00	10,00
Moda		100	,00
Desv. típ.		34,138	34,129
Varianza		1165,395	1164,807
Mínimo		,00	,00
Máximo		100	100

Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, por ubicación geográfica, el 45% de las empresas se encuentran en las 2 provincias con mayor actividad empresarial de Andalucía, Málaga y Sevilla.

*Figura 5. 4: Distribución por provincias.*

Fuente: Elaboración propia.

Por último, la mayoría de las empresas encuestadas se concentran en el área metropolitana: el 54% de las empresas se encuentran en capitales de provincia y el 63% en el área metropolitana. Lo normal es que aquellas empresas situadas en núcleos con mayor densidad empresarial, como las áreas metropolitanas, presenten también una mayor densidad relacional.

*Tabla 5. 9: Distribución territorial por proximidad geográfica a la capital de provincia.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Menos de 16 Km	382	62,9	62,9
16-50 Km	154	25,4	88,3
51-100 Km	67	11,0	99,3
Más de 100 Km	4	,7	100,0
Total	607	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

### 5.3. Componentes del capital social en el empresariado andaluz

En este epígrafe se estudian las características del capital social del empresariado andaluz a través del examen de cada uno de sus componentes. Dentro de los componentes del capital social en el empresariado andaluz, se construyen y analizan los indicadores de los distintos componentes del capital social planteados en la definición y marco conceptual: capital social estructural (redes y atributos y características de estas redes), capital social cognitivo (confianza, normas informales y valores) y capital social institucional (calidad del marco institucional).

#### 5.3.1. Capital social estructural

En todas las definiciones y enfoques del capital social, las redes intra e intergrupales constituyen el componente que aparece en los análisis de forma más generalizada. En este apartado se presenta un análisis de las redes que mantiene el empresariado andaluz con otras empresas y agentes socioeconómicos y de sus características principales.

En primer lugar, se estudian las **redes empresariales formales**, que son aquellas creadas a través de la pertenencia de las empresas a asociaciones empresariales. El nivel del asociacionismo en Andalucía no es muy elevado (Tabla 5. 10), solo la mitad de las empresas andaluzas (51,6%) pertenece a alguna asociación empresarial. De las empresas que son miembro de alguna asociación, más de tres cuartas partes pertenece a una única asociación (78,3%), el 15,3% pertenece a dos y el 4,8% pertenece a tres o más asociaciones. El tamaño de la empresa influye en la pertenencia a asociaciones empresariales, aunque no de manera determinante, siendo las empresas entre 20 y 100 trabajadores en plantilla las que tienen redes empresariales formales más amplias.

Tabla 5. 10: Grado de asociacionismo.

Nº Asociaciones	Frecuencia	Porcentaje
0	294	48,4
1	245	40,4
2	48	7,9
3	9	1,4
4	5	0,9
NC	5	0,9
Total	607	100

Fuente: Elaboración propia.

A través de la información recopilada sobre el número de colaboradores de las empresas, podemos profundizar en el entramado de redes, tanto horizontales como verticales, formales e informales, que unen al empresariado andaluz entre sí y con otras instituciones. Para ello, el primer paso es el examen de las colaboraciones que establecen las empresas andaluzas con otras empresas y agentes socioeconómicos.

En este sentido, se entiende por colaboradores a las personas, empresas o instituciones con las que se tiene algún tipo de relación, conexión o vínculo, de carácter formal (expreso, preciso, determinado) o informal (que no guarda formas o reglas), pero con un fin concreto relacionado con los objetivos económicos de las actividades de la empresa<sup>85</sup>.

Se considera que son **empresas colaboradoras**, a aquellas empresas que afirmen tener, o haber tenido, algún tipo de colaborador (formal o informal) en los últimos 3 años. Atendiendo a esta circunstancia, el 78,9% de las empresas andaluzas colaboran<sup>86</sup>.

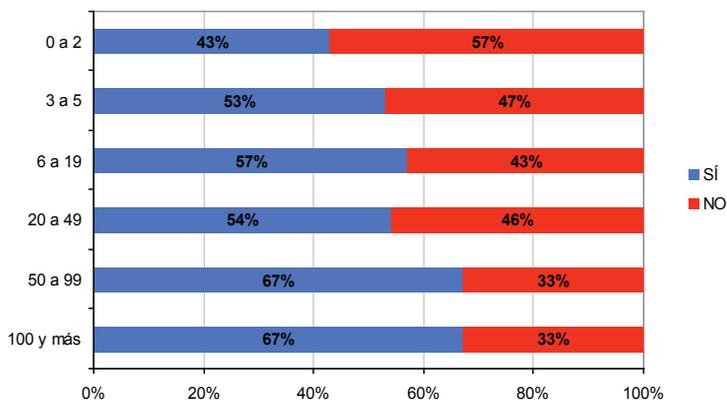
Como se ha planteado, las redes que crean las empresas con otras empresas o instituciones pueden verse influenciadas por su tamaño, debido al mayor número de empleados que pueden establecer relaciones con el exterior y al mejor posicionamiento de la empresa en el mercado. Y, en efecto, como se observa en la Figura 5. 5, las empresas de mayor tamaño son más proclives a establecer relaciones de colaboración con otras empresas e instituciones, encontrándose las mayores diferencias en el paso de tener más de 2 empleados y en tener 50 o más.

---

<sup>85</sup> Se excluyen del análisis las relaciones que se entablan entre empresas cuyo único fin es el acceso o intercambio de información puramente administrativa y referente a datos normales para la compra-venta (por ejemplo, los datos de pago de impuestos y tasas, facturación, pedido, entrega, etc.).

<sup>86</sup> El resto de empresas no es que responda que no colabora sino que no contesta a las preguntas de nº de redes.

Figura 5. 5: Probabilidad de cooperar según tamaño de la empresa.



Fuente: Elaboración propia.

Entre las empresas que cooperan el **número medio de colaboradores** es de 27,04. La mitad de las empresas andaluzas tiene 24 colaboradores o más y el 25% más de 52. La suma total de colaboraciones de estas empresas es de 12.110.

Tabla 5. 11: Tamaño de las redes.

Nº Total de Redes		
N	Válidos	479
	Perdidos	128
Media		27,04
Desv. típ.		44,276
Mínimo		1
Máximo		482

Fuente: Elaboración propia.

La antigüedad de la empresa debiera estar relacionada positivamente con la cooperación, con la probabilidad de cooperar y con el número de colaboradores, al disponer de mayor tiempo en el mercado para establecer relaciones duraderas con otros agentes. Sin embargo, al contrario de lo esperado no influye de manera significativa. De hecho, las empresas con menos de 5 años de actividad tienen un mayor número de colaboradores y redes empresariales más densas que aquellas con más años de antigüedad. Este hecho podría estar señalando que

las empresas más jóvenes han adoptado, en mayor medida que las antiguas, el nuevo paradigma empresarial basado en la cooperación competitiva y en la importancia de la innovación abierta y los flujos de información y conocimientos a través de redes.

Respecto a la **utilidad de las colaboraciones** se preguntó al propio empresariado por la importancia que otorga a sus redes de colaboración para su actividad empresarial. En una escala de Likert, del 1 al 10 de menor a mayor importancia, la media es muy alta, de 7,78, y la mediana es de 8. Transformando esta importancia en una escala con 4 niveles, el 83,2% del empresariado reconoce que sus redes son importantes (Tabla 5. 12). Únicamente un 4% de las empresas otorga poca importancia a sus redes empresariales y solo el 11% considera que la importancia es media.

*Tabla 5. 12: Escala de utilidad de redes.*

Escala de Utilidad		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Baja (De 1 a 4)	14	2,2	4,3	4,3
	Media (De 5 a 6)	34	5,7	11,1	15,4
	Alta (De 7 a 8)	168	27,6	53,8	69,2
	Muy alta (De 9 a 10)	92	15,1	29,5	98,6
	NS/NC	4	,7	1,4	100,0
	Total	312	51,3	100,0	
Perdidos	Sistema	295	48,7		
	Total	607	100,0		

Fuente: Elaboración propia.

Si analizamos la amplitud geográfica de las redes (Tabla 5. 13), se observa que en el empresariado andaluz priman las redes locales. La media de colaboradores locales es de casi 24 y el número de colaboradores andaluces es de 19. Solo el 13,8% de las empresas andaluzas establecen redes nacionales, con una media de 18 colaboradores. Las redes internacionales son escasas, solo 6,2% de las empresas y 8 colaboradores internacionales de media en tres años, lo cual significa que las empresas andaluzas no se encuentran conectadas a redes internacionales que les permitan incorporar conocimientos e innovaciones del exterior.

Tabla 5. 13: Número de redes según área geográfica.

Colaboradores	Locales	Andaluces	Nacionales	Internacionales
N Válidos	282	173	84	37
N Perdidos	325	434	523	570
Media	23,92	18,93	18,68	8,49
Mediana	13,00	13,00	6,00	3,00
Desv. típ.	32,039	19,070	26,498	16,601
Varianza	1026,469	363,666	702,119	275,582
Mínimo	1	1	1	1
Máximo	265	155	250	158

Fuente: Elaboración propia.

También el **grado medio de utilidad de las redes** internacionales es inferior al de los colaboradores más cercanos, debido a su inferior densidad, sin embargo el 50% de las empresas con colaboradores internacionales le asigna valores por encima de 8, reconociendo su importancia.

Tabla 5. 14: Grado de utilidad de las redes según área geográfica.

Utilidad	Locales	Andaluces	Nacionales	Internacionales
Media	7,87	7,66	7,58	7,07
Moda	8	8	8	9

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a los **colaboradores equivalentes** (Tabla 5. 15), es decir el indicador construido a partir del número de redes y la utilidad de estas redes para el empresariado (en una escala de 0 a 1), las redes locales son las más relevantes para el empresariado seguidas de las andaluzas y a corta distancia las nacionales. En último lugar, se encuentran las redes internacionales, a las cuales las empresas andaluzas no han logrado incorporarse todavía.

Tabla 5. 15: Colaboradores equivalentes según amplitud de la red.

Colaboradores Equivalentes	Locales	Andaluces	Nacionales	Internacionales	Total
N Válidos	277	173	82	35	301
N Perdidos	330	434	525	572	306
Media	19,519	14,737	14,053	6,458	30,923
Mediana	10,769	10,453	5,308	1,800	18,737
Desv. típ.	27,7605	14,6341	21,8661	13,0345	38,9491
Mínimo	,3	,2	,1	,2	,2
Máximo	387,9	139,5	225	129,6	433,8

Fuente: Elaboración propia.

La **utilidad ponderada** se ha calculado multiplicando el nivel de utilidad percibido por el peso de cada tipo de red sobre el número total de redes. Al incluir el número de redes de cada tipo, las redes con mayor utilidad ponderada son las locales, seguidas de las andaluzas, y descienden los niveles de utilidad de las redes internacionales y nacionales.

Tabla 5. 16: Utilidad ponderada según amplitud de la red.

Utilidad Ponderada	Locales	Andaluzas	Nacionales	Internacionales	Total
N Válidos	277	173	82	35	301
N Perdidos	330	434	525	572	306
Media	5,567	3,117	2,674	1,907	7,844
Mediana	5,307	3,400	1,838	,802	8,000
Desv. típ.	2,56412	1,76879	2,71741	2,30619	1,69646
Varianza	6,575	3,129	7,384	5,319	2,878
Mínimo	,06	,07	,06	,02	,29
Máximo	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00

Fuente: Elaboración propia.

El capital social es ampliamente utilizado para acceder a información externa. En efecto, cuando se pregunta al empresariado cuáles son las tres fuentes de información externas más importantes para su actividad empresarial, el 59% de las empresas recurre a las redes que conforman su capital social como principal fuente de información.

Diferenciando por **tipos de redes**, los contactos sociales son la fuente más importante en el acceso a información para la mitad del empresariado (Tabla 5. 17). Otras empresas y colaboradores profesionales son la tercera fuente y las asociaciones empresariales la quinta. Esta importancia de los contactos sociales (familia, amigos, conocidos) en el acceso a información para la gestión empresarial corrobora la relevancia del capital social más cercano (*bonding social capital* o *familiar social capital*) en el desempeño empresarial, evidenciada ya en distintas investigaciones<sup>87</sup>.

Tabla 5. 17: Fuentes de información más importantes.

Fuentes de Información	1ª	2ª	3ª	Total
Contactos sociales	51,0	14,1	13,7	29,8
Colaboradores profesionales	8,5	14,2	17,7	14,8
Asociaciones empresariales	7,1	13,7	6,6	10,3
Medios de comunicación	15,3	19,1	12,4	17,5
Prensa especializada	5,8	9,7	10,7	9,6
Internet	9,7	14,8	11,7	13,4
Administración Pública	1,2	2,0	5,9	3,2
Centros de I+ D	,1	,1	1,1	,4
Ferías	,0	,4	,5	,3
Otros	,9	,1	,4	,5
NC	,4	11,8	19,3	

Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la **utilidad de las redes para acceder a distintos recursos** (Tabla 5. 18), el 50% de las empresas considera que las redes son muy útiles para acceder a más recursos y servicios (valores iguales y superiores a 8). Una cuarta parte estima que las colaboraciones son muy útiles para mejorar el posicionamiento de la empresa y la presencia en el mercado. Casi un 40% reconoce la gran importancia del capital social para mejorar su capacidad financiera y un tercio de las empresas puntúa por encima de 8 su utilidad en el acceso a capital humano.

<sup>87</sup> Ver, entre otras, Aldrich y Cliff (2003), Westlund y Bolton (2003), Casson y Della Giusta (2007), Arregle et al. (2007), Garofalo y Sabatini (2008) y Sabatini (2010). En el estudio de Garofalo y Sabatini (2008), las familias aportaron información relevante para el 42,5% de las empresas estudiadas, y los amigos en el 35% de los casos.

Tabla 5. 18: Utilidad de las redes para acceder a recursos.

Acceso a	Más recursos y servicios	Posicionamiento	Capital financiero	Personal cualificado
N Válidos	447	418	436	434
Media	7,02	5,03	6,05	5,76
Mediana	8,00	6,00	6,26	6,00
Desv. típ.	2,391	3,023	2,757	2,860
Varianza	5,716	9,136	7,600	8,182
Mínimo	1	1	1	1
Máximo	10	10	10	10

Fuente: Elaboración propia.

Se preguntó también a las empresas sobre su grado de **proactividad en la constitución de redes**, es decir, si promovían directamente la creación de nuevas redes con objeto de mejorar sus resultados empresariales. Esta variable nos da una idea de la concienciación del propio empresariado sobre la importancia y utilidad de las colaboraciones en la mejora de los resultados de su empresa. El 80% de las empresas andaluzas manifiesta que a menudo o siempre (valores iguales o superiores a 5) es proactivo en la creación de redes con esta finalidad.

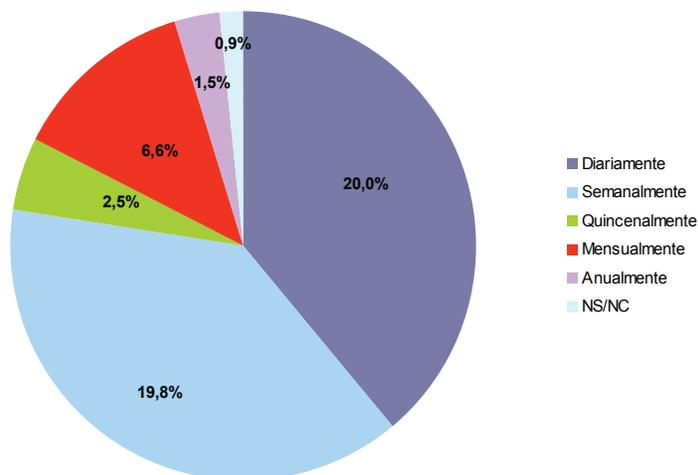
Tabla 5. 19: Proactividad en la creación de las redes empresariales para el desempeño empresarial.

Creación Redes para Mejorar los Resultados de su Empresa		
N	Válidos	607
	Perdidos	0
Media		6,66
Mediana		7,00
Moda		10
Desv. típ.		2,873
Varianza		8,252
Mínimo		1
Máximo		10

Fuente: Elaboración propia.

Con respecto a la **frecuencia de los contactos** con los 3 colaboradores principales (Figura 5. 6), la cual nos da una aproximación a la fortaleza de las relaciones, ésta es alta, siendo diaria para el 20% de las empresas y semanal para otro 20%.

Figura 5. 6: Frecuencia media de contactos con colaboradores.



Fuente: Elaboración propia.

El **grado de diversidad de la red** de cada empresa es también un indicador importante porque, como hemos visto en la literatura, cada tipo de agente ocupa una posición diferente y facilita el acceso a unos recursos determinados, siendo más útil tener acceso a mayor variedad de recursos que a un elevado número de colaboradores del mismo tipo, cuyos servicios o información pueden ser redundantes. Este número en este caso puede variar entre 0 y 10, siendo la media de colaboradores diferentes de la empresa de 4 (Tabla 5. 20), encontrándose el 50% de todas las empresas andaluzas por encima de esta media.

Tabla 5. 20: Grado de diversidad de las redes.

Nº Agentes diferentes con los que colabora		
N	Válidos	309
	Perdidos	298
Media		4,00
Mediana		4,00
Desv. típ.		2,590
Varianza		6,709
Mínimo		1
Máximo		10

Fuente: Elaboración propia.

Diferenciando las **redes por tipo de agentes con los que se colabora** (Tabla 5. 21), obtenemos que las empresas andaluzas cooperan, sobre todo, con centros formativos, en segundo lugar, con proveedores, tercero con clientes y después con empresas competidoras y de sectores complementarios. Sin embargo, son las relaciones con clientes y con proveedores las que más valoran las empresas atendiendo a su utilidad. Destaca que únicamente el 4,7% de las empresas andaluzas mantienen colaboraciones con centros de investigación y desarrollo o centros tecnológicos, a pesar de que el grado de utilidad percibido por los empresarios es elevado. Y solo el 4,3% mantiene relaciones con la sociedad civil, mostrando la pobre implicación de las empresas andaluzas con la sociedad y la baja implantación de acciones de responsabilidad social empresarial.

*Tabla 5. 21: Porcentaje de empresas que colaboran según tipo de colaborador y utilidad.*

Tipos de Redes	% de Empresas	Grado Medio Utilidad
Clientes	30%	8,46
Proveedores	33,7%	8,32
Empresas competidoras	28,7%	7,34
Empresas de sectores complementarios	28,4%	7,78
Empresas de servicios empresariales o consultoras	22,1%	7,80
Asociaciones o confederaciones empresariales	20,7%	7,53
Centros de formación	36,5%	7,58
Centros de I+D o tecnológicos	4,7%	7,66
Administración Pública	13,2%	7,29
Sociedad Civil	4,3%	7,44

Fuente: Elaboración propia.

El análisis de redes sociales nos permite visualizar las **redes de las empresas andaluzas atendiendo a cada tipo de colaborador** y a la amplitud de la red, observando de forma más clara la densidad e importancia de estas redes. Mediante el programa UCINET de ARS<sup>88</sup> se ha creado en primer lugar una matriz de afiliación con las empresas en filas y los distintos tipos de colaboradores en columnas. La matriz contiene el nº de colaboradores de cada empresa de cada tipo y ámbito, formando por tanto una matriz de modo 2 no binaria. Además se han agregado diferentes características de las empresas y los colaboradores en una matriz de atributos -sector de actividad, tamaño y antigüedad de la empresa, ubicación geográfica, tipo de agente (agente privado, centro público-privado, organismo público, 3º sector) y ámbito de los colaboradores- lo cual nos permite

<sup>88</sup> Ver Hanneman y Riddle (2005) para una introducción a la metodología de análisis de redes sociales.

analizar de forma gráfica la relación entre estos atributos de los actores y las redes que forman.

La Tabla A.2.11 muestra el grado de cohesión de las redes de las empresas y las Tablas A.2.12 y A.2.13 presentan las medidas de centralidad de las redes de las empresas: grado, cercanía, intermediación y centralidad por autovalor (eigenvector).

Los siguientes grafos (Figura 5. 7 y Figura 5. 8) creados a partir del programa NETDRAW muestran todas las redes de las empresas de la muestra según tipo. La posición central de los nodos evidencia un mayor número de colaboraciones y la cercanía entre los nodos señala semejanza entre ellos basada en los tipos de relaciones<sup>89</sup>. En este gráfico se han eliminado los nodos sin relaciones (*isolates*), se han señalado en diferentes colores de los nodos las distancias de las empresas a la capital de provincia y con diversas formas el ámbito o extensión de las redes.

La Figura 5. 8 presenta de forma gráfica la misma matriz de redes de las empresas, diferenciando esta vez el nº de redes por color de la línea y el sector de actividad por color del nodo. Destacan en el centro del grafo algunas empresas industriales y de energía de gran tamaño que tienen un gran número de redes.

El grafo sitúa en el centro ocho tipos de colaboradores más importantes, todos ellos de ámbito local - clientes locales, proveedores locales, competidoras locales, auxiliares locales, empresas de servicios avanzados locales, centros de formación locales y asociaciones empresariales locales-, pues las redes de las empresas andaluzas se caracterizan por su corta distancia, excepto uno andaluz, los proveedores. En un segundo nivel se hallan las redes de ámbito andaluz, y más distantes las de ámbito nacional e internacional.

Se evidencia también de forma clara que las redes empresariales son más densas que las redes institucionales, ya sean estas últimas con administraciones públicas, con centros de investigación o tecnológicos o con asociaciones del tercer sector.

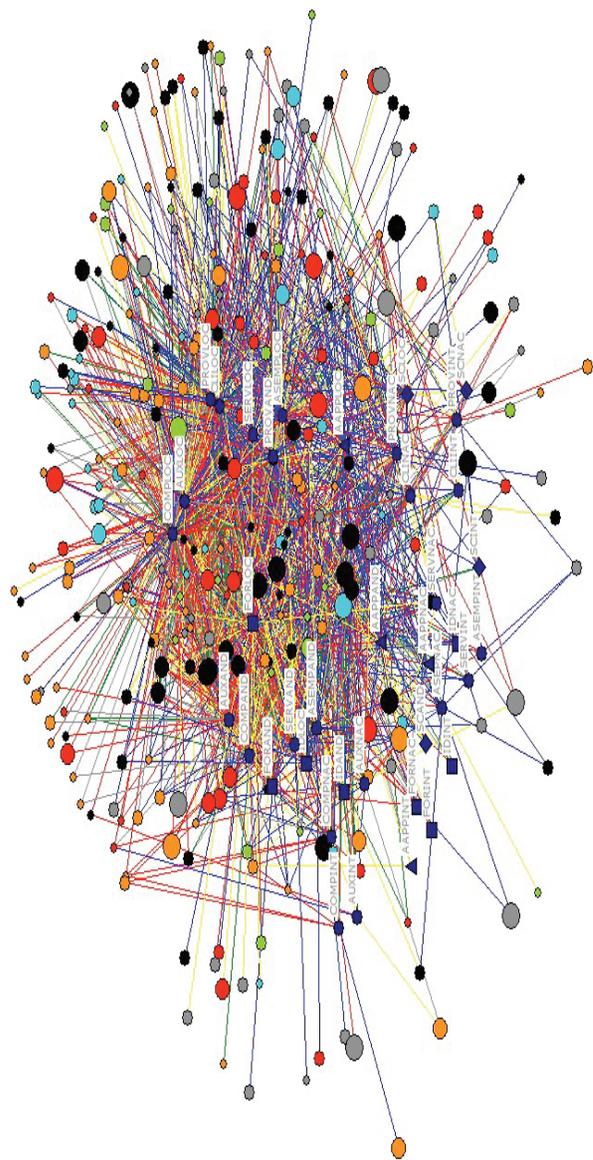
Asimismo, respecto a la ubicación geográfica de las empresas, las empresas en posiciones más centrales son las empresas localizadas en el área metropolitana.

---

<sup>89</sup> El tipo de visualización seleccionado ha sido *spring embedding con distances & node repulsión & proximities geodesic distances*.



Figura 5. 8: Grafo de las redes atendiendo al tipo de colaborador y n° de redes.



Nota: El tamaño de los nodos está en proporción del tamaño de la empresa. Los colores de los nodos representan el sector de las empresas: 1) negro – Industria y energía; 2) gris – Comercio y reparación; 3) azul claro – Hostelería; 4) verde – Transporte y comunicaciones; 5) naranja - Interm. financiera, inmobiliaria y serv. empresariales; 6) rojo - Educación, sanidad, serv. sociales y otros; 7) azul oscuro – tipo de colaborador.  
 El color de las líneas muestra la fuerza (nº) de las redes: 1) amarillo – de 1 a 5; 2) gris – de 6 a 10; 3) verde – de 11 a 15; 4) azul – de 16 a 20; 5) rojo – más de 20.  
 Fuente: Elaboración propia.

Para analizar el diferente comportamiento relacional de las empresas según sector de actividad, se realiza un grafo de las redes para cada uno de los sectores en los que se ha subdividido la muestra. El sector industrial y de energía es el que tiene una mayor densidad de redes y con mayor número de colaboradores diferentes, como vemos en la Figura 5. 9. El único tipo de colaborador con el que no tienen relaciones las empresas industriales andaluzas es con fundaciones y organizaciones del tercer sector de ámbito internacional.

Las empresas de comercio y reparaciones (Figura 5. 10) tienen pocas redes y con menos colaboradores. Solo tienen redes de ámbito internacional con clientes, proveedores, empresas de servicios avanzados y asociaciones empresariales.

Las empresas de hostelería (Figura 5. 11) tienen también una densidad baja de redes pero están conectadas con más tipos de colaboradores y de mayor amplitud geográfica, debido a la importancia del sector turístico en Andalucía. Las empresas de transporte y comunicaciones (Figura 5. 12) tienen un mayor número de redes y con todos los tipos de agentes.

El sector de intermediación financiera, inmobiliario y de servicios empresariales (Figura 5. 13) es el que está más conectado junto con el industrial, pero presenta más empresas con menos conexiones y a un solo tipo de actor. La única red que no tienen es con asociaciones empresariales internacionales. Por último, las empresas de servicios educativos, sanitarios y sociales (Figura 5. 14) no tienen redes nacionales ni internacionales con centros formativos, de I+D y asociaciones empresariales.





Figura 5. 13: Grafo de las redes de interm. financ., serv. empresariales e inmobiliarios.

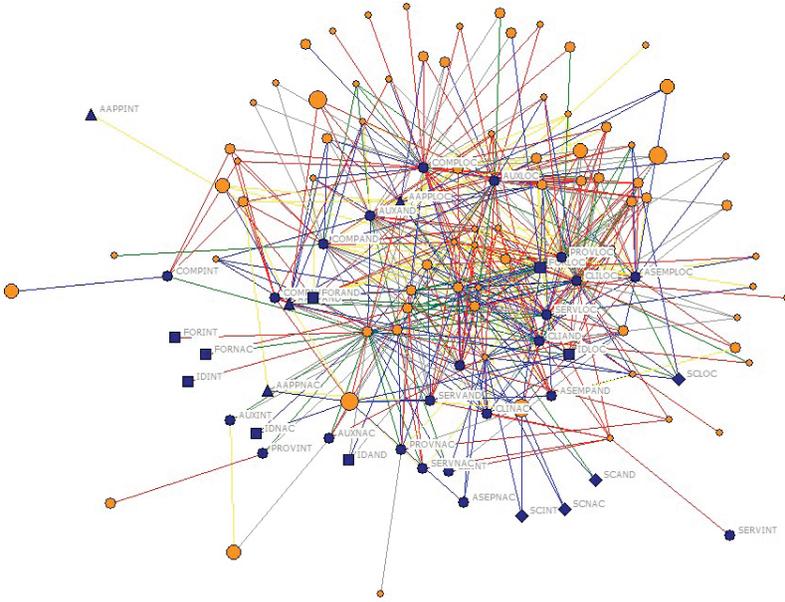
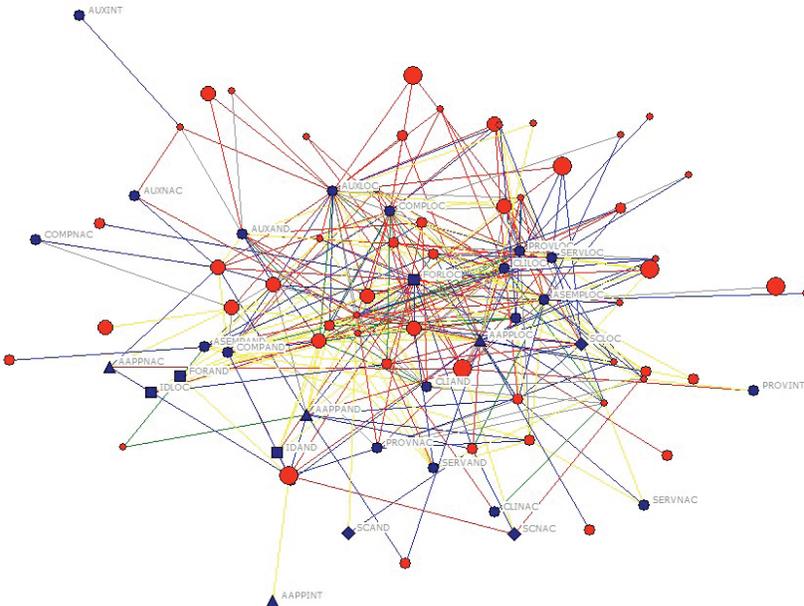


Figura 5. 14: Grafo de las redes de educación, sanidad y serv. sociales.

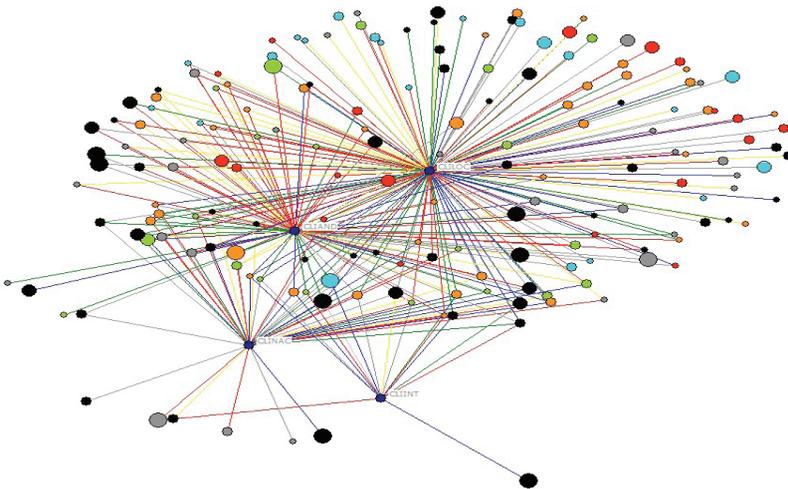


Fuente: Elaboración propia.

Desagregando las redes por tipo de colaborador, podemos analizar con más detalle las diferencias entre ellas. Los siguientes grafos muestran las redes de las empresas andaluzas por tipo de colaborador y ámbito geográfico, incluyendo los atributos: tamaño de la empresa representado por el tamaño del nodo, sector de actividad por el color del nodo y fortaleza de las redes según color de la línea.

Las **redes con clientes locales** son las más densas, pues la media de número de redes con clientes locales es la más alta de todos los tipos de colaboradores, 8,45. El 23% de las empresas andaluzas, y el 48% de las que coopera, tiene 4 o más clientes con los que ha colaborado en el trienio 2001-04. Priman sobre todo los clientes locales, el 25% de las empresas que cooperan con clientes tiene más de 4 colaboradores locales y el 50% más de 2. Debido al aún escaso nivel de exportación del tejido empresarial andaluz hay muy pocas colaboraciones con clientes internacionales (media de 0,26), siendo también baja la media en el nivel nacional (1,29), así como el nivel de utilidad percibido (7,02 para las redes internacionales) y 7,54 para las nacionales) en comparación con los clientes locales y andaluces (8,79 y 8,35, respectivamente).

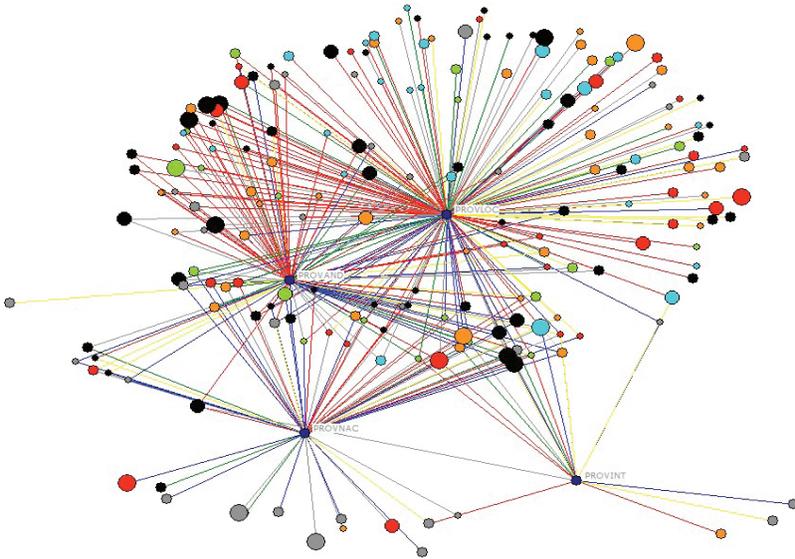
*Figura 5. 15: Grafo de redes con clientes.*



Fuente: Elaboración propia.

Las **redes con proveedores** son las más frecuentes y densas, con una media de 14,38 en total. El 25% de todas las empresas andaluzas y el 50% de las empresas colaboradoras tiene relaciones con más de 4 proveedores. Además hay más relaciones con proveedores andaluces (2,13) y nacionales (7,24). La media de número de redes con proveedores del resto de España (7,24) es la más alta de las redes nacionales, así como su utilidad media (8,49), aunque corresponde solo al 18% de las empresas que cooperan y al 9% del total de empresas.

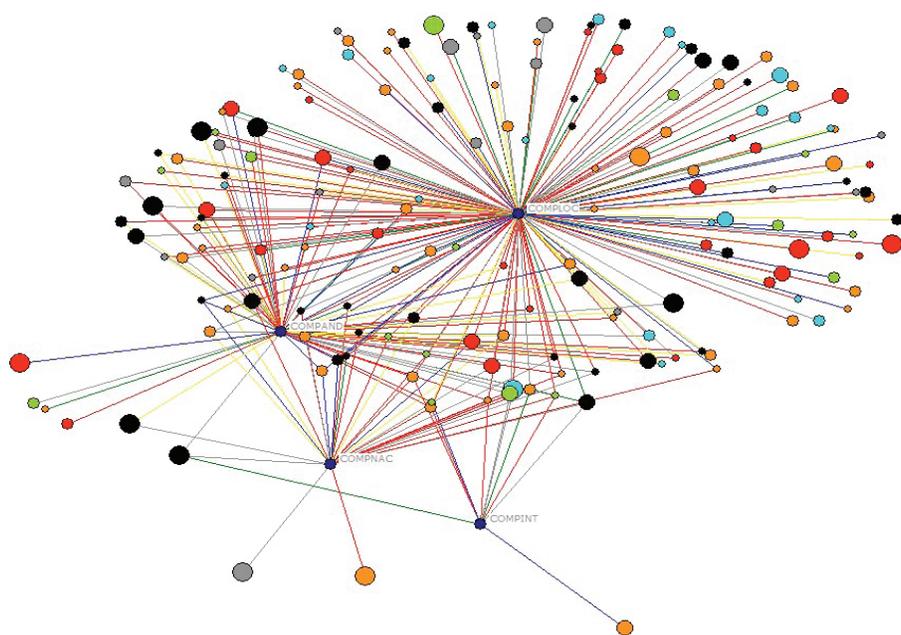
Figura 5. 16: Grafo de redes con proveedores.



Fuente: Elaboración propia.

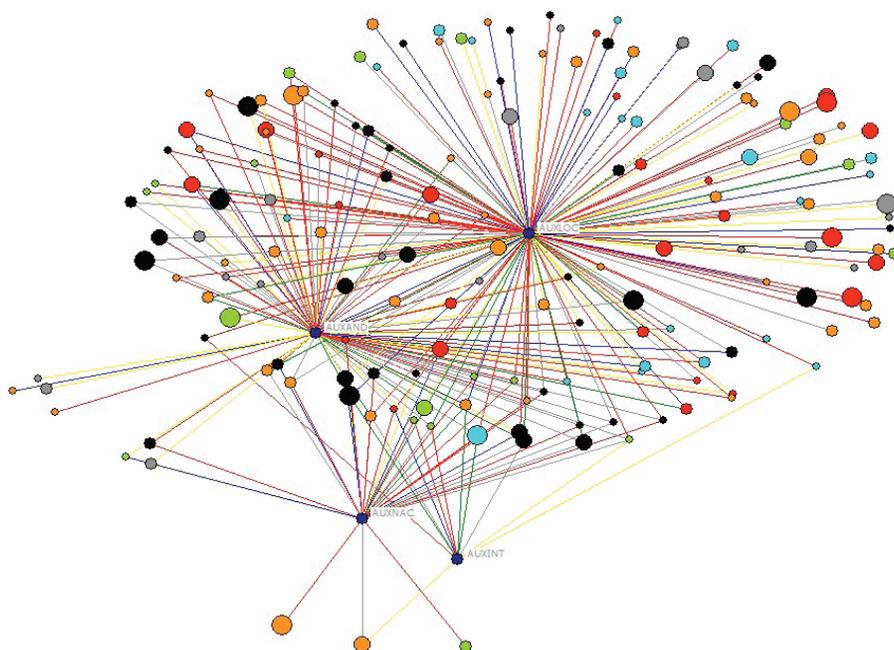
Respecto a las **redes con empresas competidoras**, el 27% de todas las empresas coopera con competidores locales, el 15% con andaluces, el 4% con nacionales y solo el 1,3% con internacionales. Sin embargo, la media con los competidores nacionales es la más elevada (4,01), al igual que en el caso de las redes con proveedores, debido no a un mayor porcentaje de empresas sino, como observamos en los dos gráficos (Figuras 5. 16 y 5. 17), a unas cuantas empresas con un gran número de colaboradores en el territorio nacional. La utilidad más alta es la asignada a las competidores andaluzas (7,96), destacando los valores negativos de las colaboraciones internacionales (3,94).

Figura 5. 17: Grafo de redes con empresas competidoras.



Fuente: Elaboración propia.

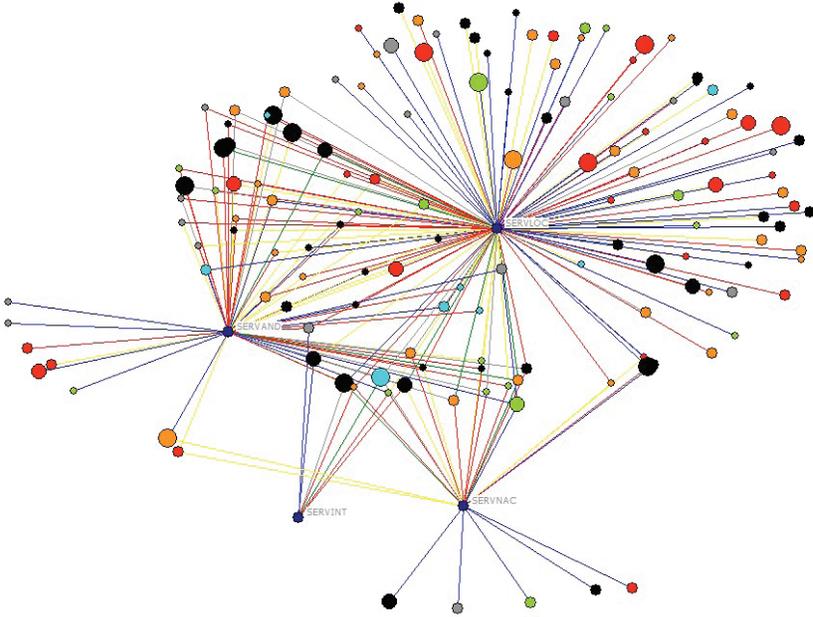
Las **redes con empresas auxiliares** son muy pequeñas, como media 4,8 colaboradores, mostrando que las empresas andaluzas aún no forman uniones temporales o alianzas con otras empresas para ampliar la cadena productiva en su oferta de productos o servicios. Solo el 27% de todas las empresas andaluzas establecen relaciones con empresas auxiliares locales, siendo su nivel de utilidad el más elevado (7,91), el 17% coopera con andaluzas, el 4,4 con españolas y únicamente el 1,3 con internacionales. A pesar de este escaso número, la utilidad de las redes con empresas auxiliares internacionales es elevada (7,18).

*Figura 5. 18: Grafo de redes con empresas auxiliares.*

Fuente: Elaboración propia.

La cooperación con **empresas de servicios empresariales avanzados** es muy baja, no alcanza los 2 colaboradores de media. El porcentaje de empresas que colabora con las firmas de servicios avanzados es del 20% localmente, el 10,6 con empresas de toda Andalucía, el 3,1 en España y el 1% en el nivel internacional. Los niveles de utilidad más altos son los asignados a las empresas locales y andaluzas (7,84 y 7,83, respectivamente), siendo la media internacional más baja (6,33), pero el 25% de las empresas que cooperan con este tipo de empresas internacionales le concede el nivel máximo de utilidad.

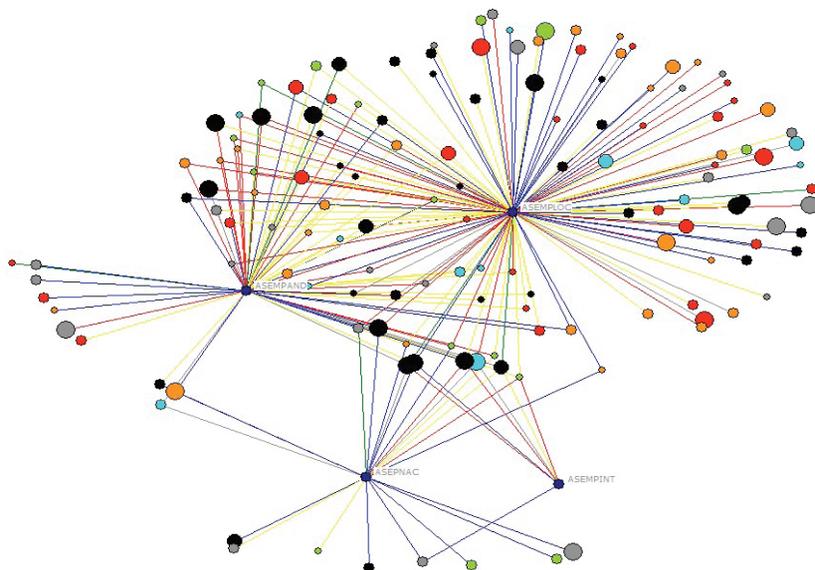
*Figura 5. 19: Grafo de redes con empresas de servicios empresariales avanzados.*



Fuente: Elaboración propia.

Además de estar afiliadas a asociaciones empresariales, las empresas andaluzas pueden cooperar con ellas, de manera formal o informal. El 18,3% de las empresas andaluzas colabora con asociaciones empresariales locales, el 11,5 con andaluzas y el 2,8 con asociaciones o confederaciones nacionales. El nivel de utilidad es medio, en torno a 7. Observamos, al igual que en los gráficos anteriores, que en las redes internacionales predominan las empresas del sector industrial y energético.

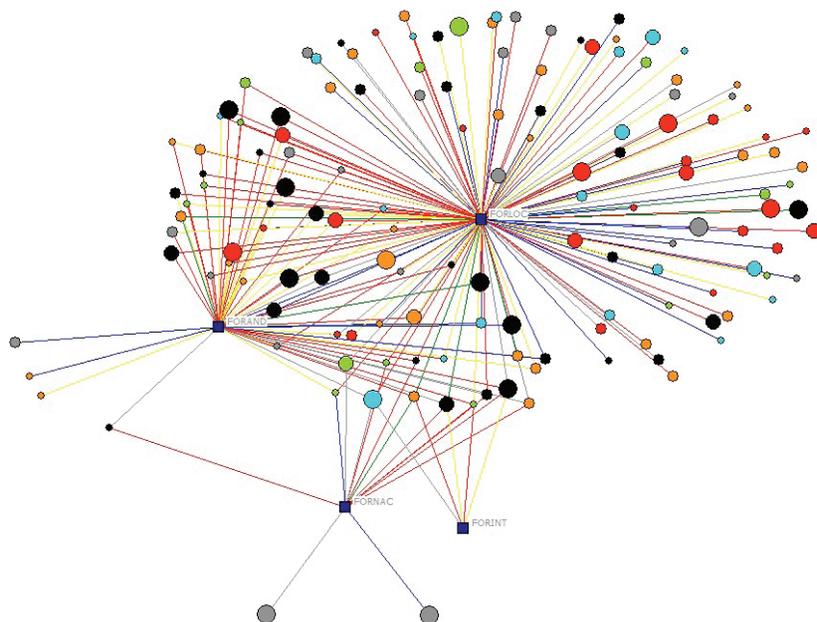
Figura 5. 20: Grafo de redes con asociaciones empresariales.



Fuente: Elaboración propia.

Aunque un elevado número de empresas coopera con **centros formativos** en comparación con otros tipos de colaboraciones, las redes son pequeñas, cooperando de media con un solo centro, mostrando una escasa capacidad de incrementar el capital humano de su empresa mediante la formación interna. El 17% de las empresas andaluzas entablan colaboraciones con centros formativos locales, casi un 10% con andaluces, 1,2 con nacionales y 0,4% con internacionales. La utilidad de las redes nacionales e internacionales en este caso es muy baja, entre un 4,5 para las nacionales y un 5,6 para las internacionales.

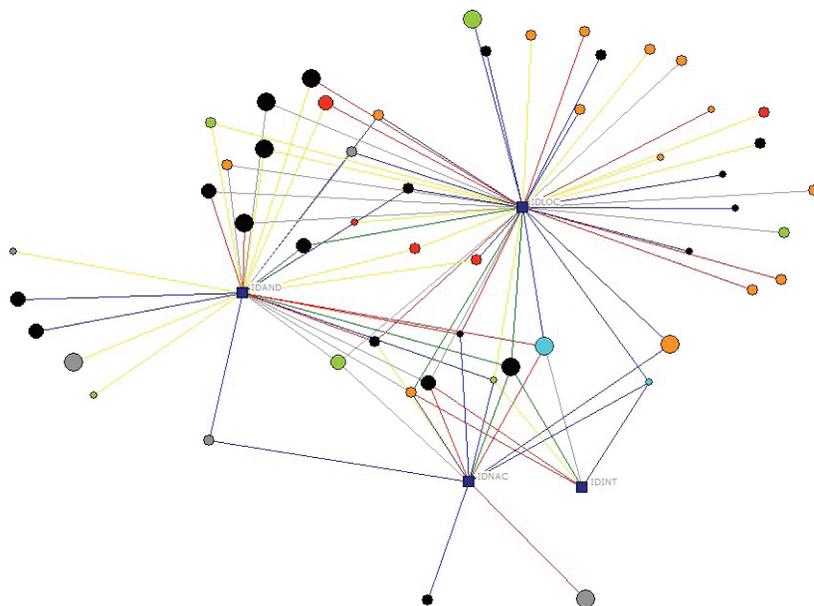
Figura 5. 21: Grafo de redes con centros formativos.



Fuente: Elaboración propia.

Como comentábamos anteriormente la relación entre el sector empresarial andaluz y la investigación, elemento fundamental para aumentar la innovación, es mínima. Solo el 3,4% de las empresas andaluzas coopera con **centros tecnológicos o de I+D** locales, el 1,7% con andaluces, un 1% con nacionales y 0,8 con internacionales. Sí es aceptable la utilidad de las redes, que se sitúa entre un 6 y un 7. El reconocimiento del problema de la escasa relación de las empresas andaluzas con centros de I+D y tecnológicos ha motivado en los últimos años un esfuerzo público por fortalecer y mejorar estas relaciones, creando una Consejería cuyo objetivo principal era el fortalecimiento de la triple hélice (Universidad, Empresa y Gobierno) y la implementación a través de esta Consejería de diferentes instrumentos y medidas (Corporación Tecnológica de Andalucía, CITAndalucía, redes como RAITEC, RATRI, RETA, Foro Innovatec o el fortalecimiento de las OTRIs). Sin embargo, una gran parte de estas redes han ido perdiendo fuerza y apoyo, desapareciendo incluso algunas, tales como RETA en 2010.

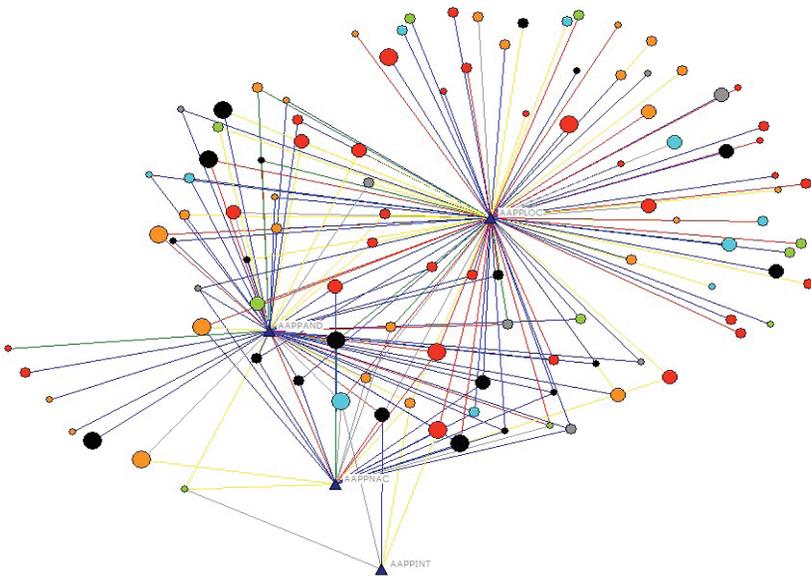
Figura 5. 22: Grafo de redes con centros tecnológicos y de I+D.



Fuente: Elaboración propia.

Las colaboraciones con **administraciones públicas** son también insuficientes, aunque mucho más elevadas que con los centros de investigación o educativos. Únicamente el 11% de las empresas andaluzas coopera con las administraciones locales, el 7% con las andaluzas, el 2,1 y el 0,4 con las nacionales e internacionales, respectivamente. La Figura 5. 23 visualiza la insuficiente relación con administraciones públicas internacionales, muestra de la exigua capacidad de las empresas andaluzas de participar en proyectos de la Unión Europea, que solo se ha visto incrementada en los últimos años. La utilidad de las redes con las administraciones públicas locales es la más alta, 7,43, descendiendo un poco conforme aumenta la amplitud de la red, hasta el 6,8 de las internacionales.

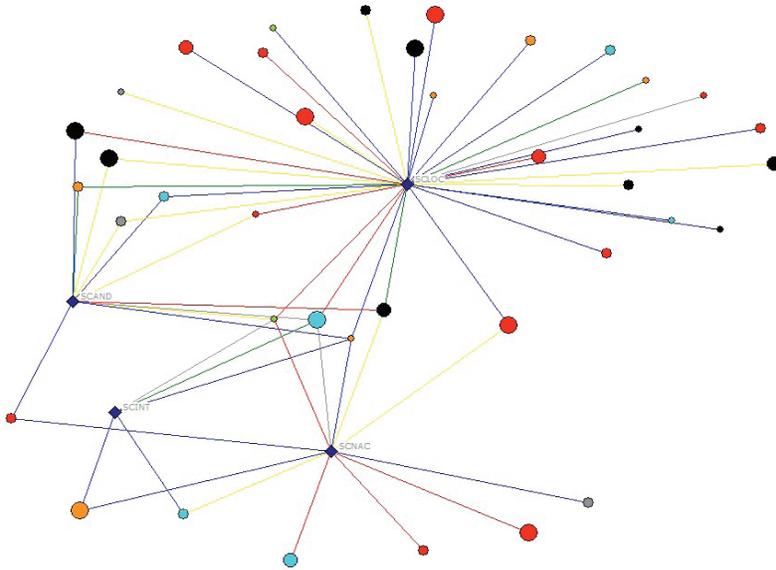
Figura 5. 23: Grafo de redes con administraciones públicas.



Fuente: Elaboración propia.

Las redes con la **sociedad civil** de cualquier ámbito geográfico son muy limitadas, siendo un porcentaje muy pequeño las empresas que colaboran con asociaciones u organizaciones de la sociedad civil, lo cual manifiesta la escasa incorporación de la responsabilidad social empresarial en Andalucía y la desconexión de la mayoría de las empresas del entorno social que le rodea. Destacan en este caso las empresas del sector educativo, sanitario y social como aquellas más involucradas con organizaciones y asociaciones sin ánimo de lucro.

Figura 5. 24: Grafo de redes con organizaciones del tercer sector.



Fuente: Elaboración propia.

En resumen, este análisis nos muestra que las redes de las empresas andaluzas son más empresariales que institucionales, más horizontales que verticales, y, sobre todo, preferentemente locales, caracterizando el capital social del empresariado andaluz como un capital social de unión y de aproximación, más que de vinculación.

El **grado de eficacia ponderada de las redes**, medido a través del nivel de satisfacción que las empresas encuestadas otorgan a sus colaboraciones multiplicado por el nº de redes de cada tipo sobre el total, es siempre positivo (Tabla 5. 22), variando entre los valores de 5 (satisfacción media) a 10 (muy satisfecho). La eficacia es muy alta en el caso de las redes con clientes, seguida por las redes de proveedores y empresas de sectores complementarios. La eficacia de las redes con centros tecnológicos o de I+D es la más baja de todas, mostrando como hemos visto también en el número de colaboradores y el grado de utilidad, la deficiente interrelación entre las instituciones científicas y el sector empresarial en Andalucía en el 2004.

Tabla 5. 22: Grado de eficacia de las redes según tipo de colaborador.

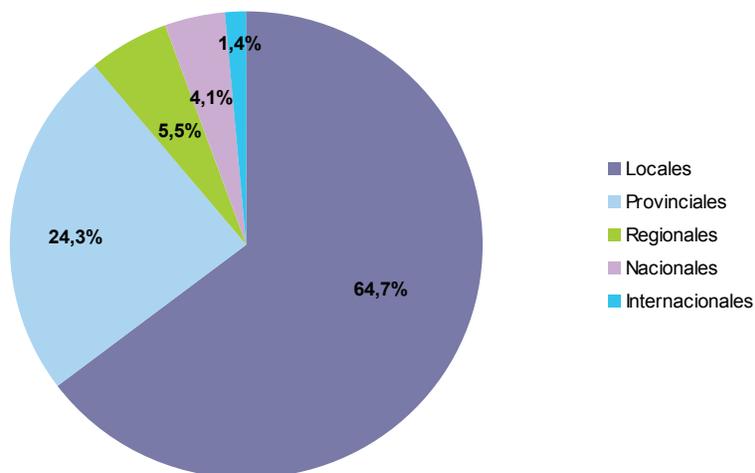
Tipo de Colaboradores	Eficacia	Eficacia ponderada
Media redes	8,10	7,35
Clientes	7,71	2,88
Proveedores	6,92	2,69
Empresas competidoras	7,29	2,20
Empresas auxiliares	6,99	1,98
Centros de formación	5,67	1,20
Centros de I+D o tecnológicos	6,74	,496
Empresas de servicios empresariales	6,73	,908
Asociaciones o confederaciones empresariales	6,50	1,13
Administración Pública	6,81	1,04
Sociedad Civil	8,10	1,23

Fuente: Elaboración propia.

Por último, se demandó por la **dimensión o amplitud geográfica y la utilidad** de las redes sociales informales, de las redes formales con fines económicos y de las redes formales con fines no económicos a las que pertenecía el/la empresario/a, con el objeto de conocer si el capital social individual del empresariado está limitado a su entorno más inmediato (capital social que une) o está abierto hacia el exterior (capital social que vincula).

Respecto a las redes de amigos, familiares y conocidos, como vemos en la Figura 5. 25, la mayoría son locales, al igual que sucedía con las redes empresariales e institucionales, lo cual sigue limitando la capacidad del empresariado de conectarse con otras redes más amplias.

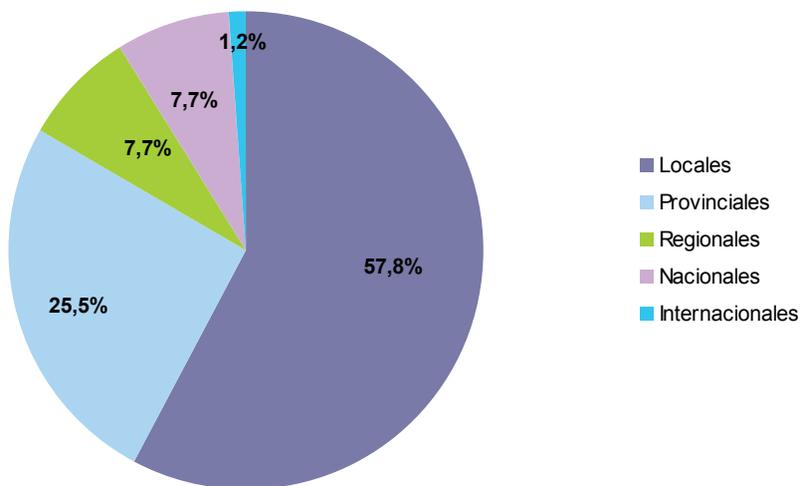
Figura 5. 25: Amplitud geográfica de las redes de amigos y conocidos.



Fuente: Elaboración propia.

Lo mismo sucede con las redes de asociaciones, clubs o foros profesionales con fines no económicos a los que pertenecen los empresarios o empresarias. Si bien, en este caso, mejora un poco el porcentaje de redes regionales y nacionales, aumentando ligeramente la capacidad de acceder a información y adquirir conocimientos en un ámbito mayor.

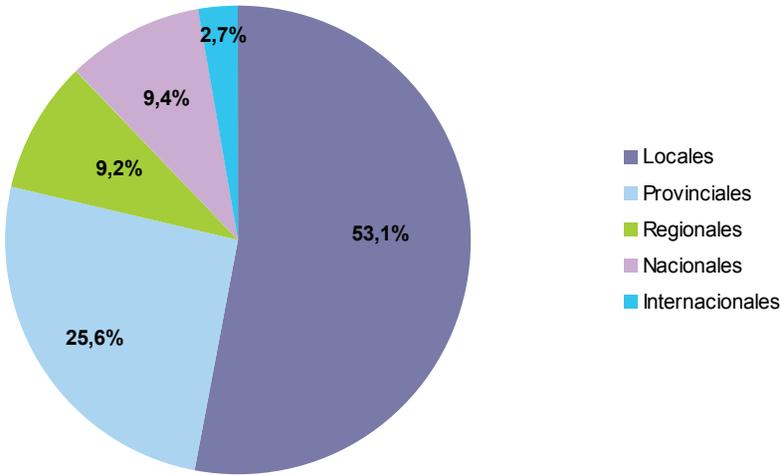
Figura 5. 26: Amplitud geográfica de las redes de asociaciones, clubs o foros profesionales con fines no económicos.



Fuente: Elaboración propia.

Las redes con asociaciones, clubs o foros con fines económicos son aún más extensas, disminuyendo el peso de las locales y aumentando el de los otros ámbitos geográficos, mejorando la conexión de las empresas con el exterior. Si bien, aún en niveles excesivamente pobres.

Figura 5. 27: Amplitud geográfica de las redes con asociaciones, clubs o foros profesionales con fines económicos.



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a la utilidad de estos contactos a través de asociaciones, foros o clubs, tanto profesionales como sociales, y de los contactos personales en el funcionamiento de su empresa (Tabla 5. 23), destaca que la importancia media de los contactos sociales con amistades y familiares (*bonding social capital*) sea superior a la pertenencia a redes empresariales y profesionales o a asociaciones con fines no económicos pero que pueden ser una fuente de contactos relevantes para las empresas, como las asociaciones políticas, las hermandades religiosas o los clubes sociales. Esta superior valoración de los contactos sociales más estrechos es consecuencia del mayor grado de confianza del empresariado en ellos y de algunas características fundamentales de la sociedad andaluza, el alto grado de familismo y el antropocentrismo o tendencia a la personalización de las relaciones sociales (Moreno, 1993; del Pino y Bericat, 1998). Sin embargo, un mayor porcentaje de empresas señala las asociaciones empresariales y profesionales con un nivel alto de importancia, el 55% frente al 42% de los contactos personales.

*Tabla 5. 23: Utilidad contactos profesionales y personales para el desempeño empresarial.*

UTILIDAD		Asociaciones o foros profesionales con fines económicos	Asociaciones o foros con fines no económicos	Contactos sociales con amigos, conocidos y familiares
N	Válidos	607	607	607
	Perdidos	0	0	0
Media		5,10	4,33	5,59
Mediana		6,00	5,00	6,00
Desv. típ.		2,916	2,803	2,779
Varianza		8,502	7,855	7,725
Mínimo		1	1	1
Máximo		10	10	10

Fuente: Elaboración propia.

### 5.3.2. Capital social cognitivo

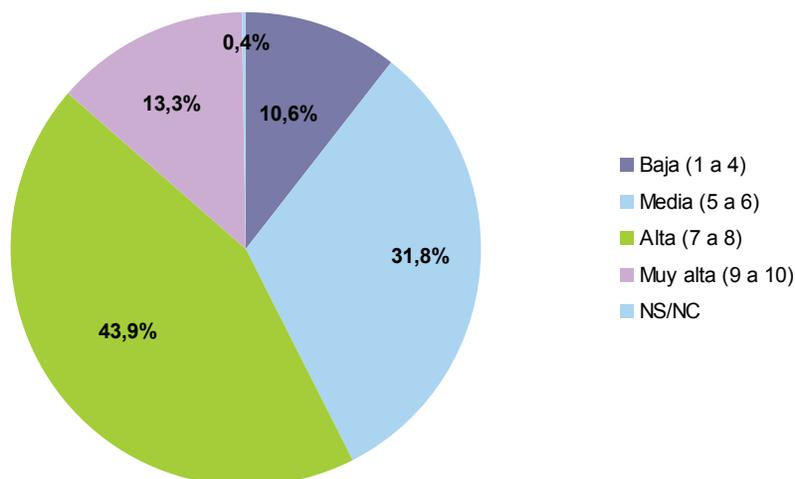
Además de las redes, constituyen elementos cruciales del capital social la confianza, la existencia de valores de reciprocidad y cooperación o de pautas de conducta asumidas colectivamente, la disposición a adquirir compromisos, etc. En este subepígrafe, se analizan de forma descriptiva estas normas informales y valores compartidos por el empresariado y directamente relacionados con las prácticas empresariales.

De acuerdo con la literatura sobre capital social, las normas de reciprocidad, la confianza y los valores cívicos facilitan los intercambios, reducen los costes de transacción y de información y estimulan la gestión colectiva de los recursos (Fukuyama, 1995). Por el contrario, la desconfianza es un obstáculo para el inicio o desarrollo de las relaciones de colaboración entre las empresas. De modo que un entorno socioeconómico caracterizado por la confianza, la cooperación o la cohesión, constituye una ventajosa situación de partida para posibilitar el desarrollo económico.

El **nivel de confianza general** o social del empresariado, el indicador más utilizado en los estudios sobre el capital social, medido en una escala del 1 al 10 de menor a mayor confianza, presenta una media de 6,58 y la moda es de 8. En la Figura 5. 28 se puede ver como el 57% del empresariado confía plenamente o mucho en la sociedad (niveles de confianza de 7 a 10). Esta confianza social del empresariado andaluz es elevada en comparación con la confianza de la sociedad española en su conjunto y con un estudio de Garofalo y Sabatini (2008) realizado

a emprendedores italianos de la región de Lacio, en el cual solo el 32,9% del empresariado entrevistado confiaba en los demás<sup>90</sup>. Según la Encuesta Mundial de Valores, solo el 34% de la población española opinaba que se podía confiar en los demás en el año 2000, sufriendo un descenso en los últimos años hasta el 20% en 2007.

Figura 5. 28: Distribución del empresariado según nivel de confianza general.



Fuente: Elaboración propia.

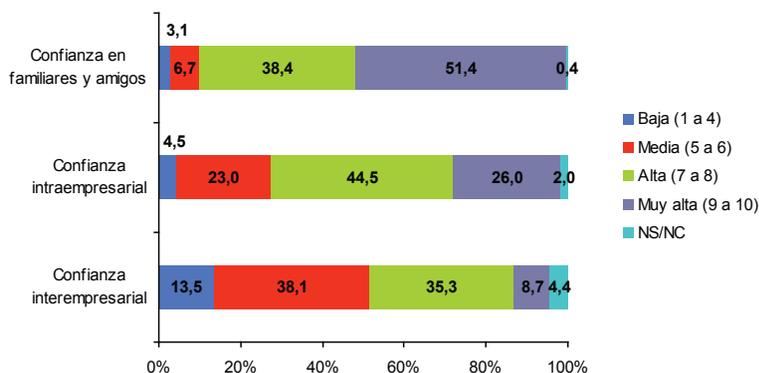
El **nivel de confianza particular** (Figura 5. 29) en **familiares y amigos** es el más alto de todos, como sucede en todos los estudios sobre confianza, aun realizándose en sociedades muy diferentes. La media es de 8,4 y la moda de 10. El 89% de los empresarios/as presentan valores de confianza altos (7 o más) y el 25% señala el nivel máximo (10). Estos niveles de confianza del capital social “que une” se aproximan a los de la población española. El 90% de la población española confía plenamente en su familia y el 41% en amigos o conocidos (media de los datos de la Encuesta Mundial de Valores para los años 1981 a 2007).

Respecto a la **confianza intraorganizacional**, esto es, la confianza particular en los trabajadores de la empresa, elemento del capital social importante para la reducción de los costes de control interno y la transferencia de conocimientos y generación de innovaciones en el interior de la empresa, la media es bastante alta, 7,4, por encima de la confianza social. El 70% del empresariado confía mucho o completamente en su plantilla (valores de 7 o más).

<sup>90</sup> En este estudio el nivel de confianza general del empresariado también era más elevado que el del conjunto de la sociedad de la región y que el de toda Italia.

El **nivel de confianza particular interorganizacional**, es decir, en otras empresas, instituciones o colaboradores profesionales, que forma parte del capital social que vincula es más bajo que el resto, pero aun así presenta niveles aceptables. La media es de 6 y la moda de 7 y, como se puede observar también en la Figura 5. 29, el 82% del empresariado presenta valores positivos de confianza (niveles de 5 a 10). Vemos, por tanto, que el empresariado andaluz confía más en los grupos sociales más cercanos, reflejando el familismo y el antropocentrismo y la tendencia a personalizar las relaciones que caracterizan la cultura andaluza.

Figura 5. 29: Distribución del empresariado según nivel de confianza particular.



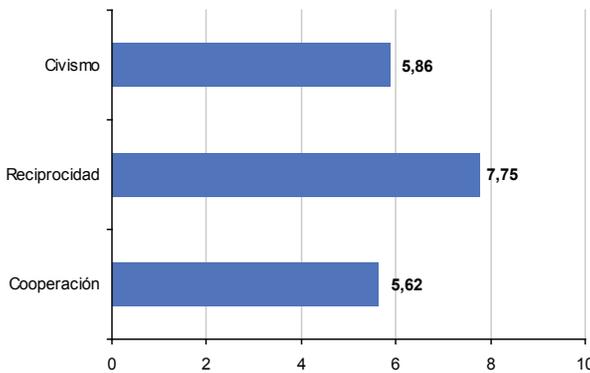
Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al **nivel de cooperación** existente en el empresariado andaluz (Figura 5. 30), más de la mitad de los empresarios (65%) considera que cuando surge un problema que afecta a las empresas de la misma localidad hay muchas probabilidades de que se unan y colaboren para intentar resolverlo. Son las empresas colaboradoras las que consideran más probable que las empresas cooperen para solucionar un problema común al empresariado de la comunidad (76% frente a 53%).

La **reciprocidad** en las colaboraciones, entendida como la adecuada distribución de los beneficios entre todas las partes implicadas, no solo fomenta la existencia de más colaboraciones en el futuro, sino que aumenta el nivel de beneficios del sistema empresarial en su conjunto. Cuando se pregunta a las empresas por el grado de beneficio mutuo que obtienen de las colaboraciones, la mayoría de ellas considera que todas las partes implicadas en la relación se benefician de las colaboraciones externas (el 75% asigna un valor de 7 o más en una escala de 1 a 10).

El **nivel de civismo** se obtuvo preguntándole al empresariado si el comportamiento de los empresarios tiende a la equidad y la justicia o, por el contrario, predomina un comportamiento desleal. El 80% considera que el tejido empresarial se caracteriza por una conducta cívica o justa. Esta existencia de responsabilidad civil del empresariado contribuye a la generación de espacios donde se impulse la acción colectiva y donde las prácticas sean equitativas y cooperativas. En este caso no se encuentran diferencias entre las empresas que cooperan y las que no.

*Figura 5. 30: Media de valores del empresariado.*



Fuente: Elaboración propia.

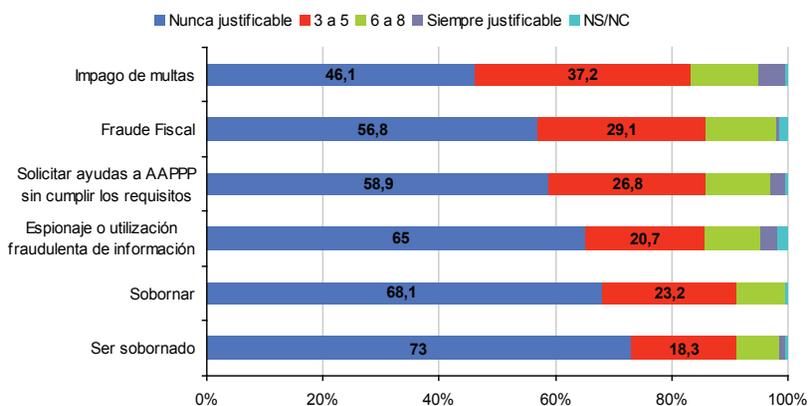
El **nivel de competencia leal** en la actividad empresarial obtiene resultados aceptables, ya que el 71% considera que el comportamiento del empresariado se caracteriza por una competencia leal y por el respeto de las normas formales e informales. Este respeto de las reglas y leyes por parte del empresariado favorece su confianza en el mercado y resto de empresas y facilita la cooperación. Si bien, los niveles son excesivamente bajos, siendo la valoración media del 5,7. Un 7% más de empresas que colaboran respecto a las que no colaboran tiene una buena opinión de la competencia en el mercado, lo que muestra que las experiencias han sido positivas.

Por último, para profundizar en el análisis del grado de oportunidad o, por el contrario, de ética empresarial presente en el tejido productivo andaluz, se incluyó en el cuestionario una pregunta de valoración de la condena social hacia determinados comportamientos oportunistas con el objeto de obtener una **escala de valores**. Las respuestas aportan información sobre la generalización de estas prácticas ilegales en el sistema empresarial y la permisividad ante estos comportamientos poco éticos, tales como solicitar ayudas o subvenciones a la Administración Pública a los que no se tiene derecho, no declarar todos los ingresos, no pagar las multas, ofrecer o aceptar dinero a cambio de favores o

utilizar información interna de otra empresa para el propio beneficio. En este caso la escala de valoración oscilaba entre 1 “nunca están justificados” y 10 “siempre están justificados”.

Como se puede observar en la Figura 5. 31, el alto nivel de condena social que provocan estas prácticas oportunistas muestra que los valores éticos son predominantes en este colectivo. Si bien, hay ligeras variaciones en el nivel de condena. Por ejemplo, el impago de multas, seguido de solicitar ayudas sin cumplir los requisitos o el fraude fiscal son las menos condenables.

Figura 5. 31: Nivel de condena de comportamientos oportunistas e ilegales.



Fuente: Elaboración propia.

Alrededor del 75% considera que nunca está permitido reclamar beneficios del Estado a los que no se tiene derecho, defraudar a Hacienda o la utilización de información de terceros de forma fraudulenta. Más del 80% condena la prevaricación o los sobornos y el 67% censura el impago de multas.

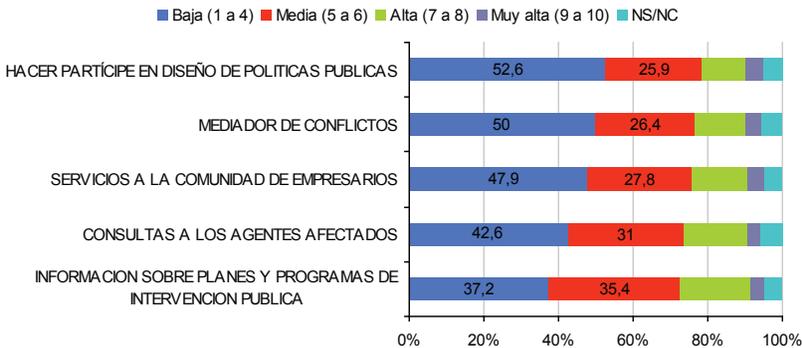
Estos valores son similares a la media de la población española de la Encuesta Mundial de Valores, aunque muestran una mayor permisividad en el empresariado andaluz ante comportamientos ilegales y no éticos. Según datos de la EMV para 1980-2000, el 80% de la población consideraba que no estaba justificado reclamar beneficios del Estado a los que no se tiene derecho, bajando al 75% en 2007. Lo contrario ha sucedido en España con la condena social ante el fraude fiscal, siendo del 79% de media en 1980-2000 y ascendiendo al 85% en 2007. La permisividad ante la prevaricación o aceptar un soborno ha aumentado también, descendiendo el rechazo por parte de la sociedad desde un 92% hasta un 88%.

### 5.3.3. Capital social institucional

Dentro del capital social institucional, que representa la calidad de las instituciones, se incluyen el nivel de eficacia de las organizaciones públicas y la confianza en ellas, así como en los grupos formales e institucionalizados de asociacionismo empresarial.

Cuando se pregunta a las empresas por la eficacia de distintos tipos de actuaciones de la Administración Pública relacionadas con la actividad empresarial, la opinión del empresariado se concentra básicamente en los valores centrales, pero por debajo del aprobado, la media es de 4,33. La actividad pública mejor valorada es la transparencia en la información sobre planes y programas de intervención pública, considerada eficaz para el 58,2% del empresariado (valores entre 5 y 10). También alcanzan una valoración media las consultas a los agentes implicados en las intervenciones públicas (52%) y proporcionar servicios a la comunidad de empresarios (47,4%). Los entrevistados consideran que la Administración ofrece muy rara vez la oportunidad de consulta en el diseño de las políticas públicas, solo el 42% aprueba a la Administración en este aspecto.

Figura 5. 32: Nivel de eficacia de las Administraciones Públicas.

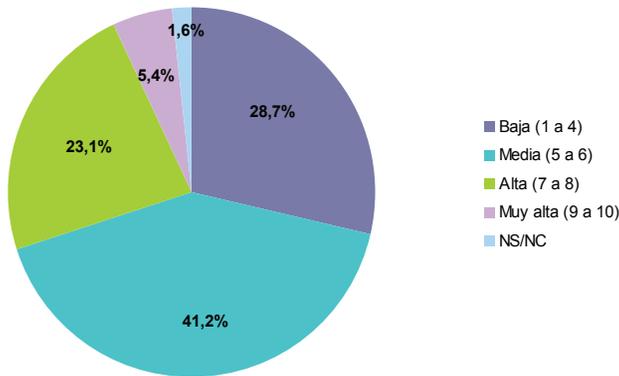


Fuente: Elaboración propia.

Respecto al papel de las Administraciones Públicas como mediadores en conflictos o problemas del empresariado, solo el 44% aprueba su intervención. Entre todos los niveles de la administración pública, el Ayuntamiento es la institución considerada más eficaz para resolver los conflictos que afectan al empresariado, si bien solo el 18% recurre a su entidad local para resolver algún problema.

El **nivel de confianza particular en la Administración Pública** es el que presenta niveles más bajos de los diferentes tipos de confianza personal. La media es de 5,10 y la moda de 5, con una desviación de 2,39. La mayor parte del empresariado se sitúa en niveles medios de confianza (Figura 5. 33) y solo el 28% en niveles altos. Estos niveles de confianza en las instituciones públicas son similares a la media española de la población. El 50,6% de los españoles confía en las Administraciones Públicas y de ellos solo el 5,5% confía completamente según datos de la EMV para el año 2007<sup>91</sup>.

*Figura 5. 33: Distribución del empresariado según nivel de confianza particular en las Administraciones Públicas.*

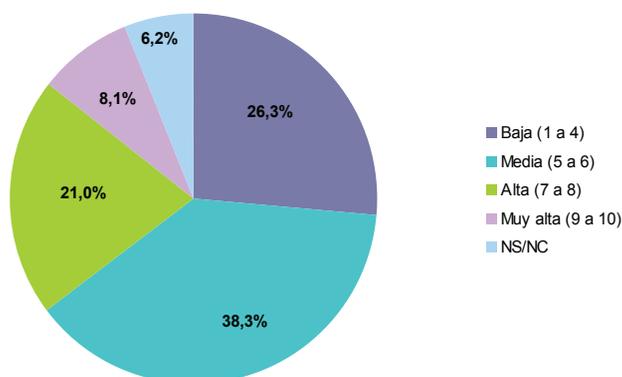


Fuente: Elaboración propia.

El **nivel de confianza particular en las asociaciones o confederaciones empresariales** es medio, un poco más alto que la confianza depositada en las Administraciones Públicas pero inferior al resto de tipos de confianza. La media es de 5,24 y la mediana y la moda de 5. El grupo mayoritario del empresariado (38%) se sitúa en niveles medios de confianza (Figura 5. 34), y el 67% en niveles de 5 a 10.

<sup>91</sup> La confianza media en las décadas de los 80 y 90 era inferior, solo el 39% de los españoles confiaba en las AA.PP.

Figura 5. 34: Distribución del empresariado según nivel de confianza particular en asociaciones empresariales.



Fuente: Elaboración propia.

Sí es más elevado el **nivel de eficacia otorgado a las asociaciones empresariales** como mediadores en conflictos que el concedido a las administraciones públicas. El 23% de las empresas considera que las asociaciones y confederaciones empresariales han sido eficaces en la resolución de problemas. Además, las empresas que pertenecen a asociaciones empresariales duplican a las no asociadas en esta valoración positiva.

#### 5. 4. Outputs del capital social para el desempeño empresarial

Dentro de los outputs o mecanismos a través de los que actúa el capital social distinguíamos la generación de conocimientos, las acciones colectivas, ya fueran formales o informales, y la mejora de las capacidades de las empresas a través de estos proyectos conjuntos y colaboraciones.

Como se ha descrito en el capítulo 4, una de las principales funciones del capital social es la **generación de conocimientos** gracias al acceso a información más fiable y de forma más rápida y menos costosa. La generación de conocimientos a través del acceso a información externa a la propia empresa es un factor relevante en el desempeño empresarial reconocido por los propios empresarios y empresarias. El 50% de las empresas andaluzas le otorgan una importancia de 7 o más en una escala del 1 al 10 de menor a mayor relevancia, siendo la media de 6,95 y la mediana de 7.

Además de facilitar el acceso a información, el capital social permite desarrollar **proyectos en colaboración** para mejorar su actividad, que las empresas no podrían acometer de forma aislada. El 64,6% de las empresas andaluzas ha

realizado proyectos conjuntos en los últimos tres años con otras empresas o instituciones. Como muestra la Tabla 5. 24 casi todos los proyectos conjuntos se realizan para poder innovar o para acceder a recursos. La innovación comercial representa casi una cuarta parte de todas las acciones conjuntas, la innovación en productos el 17% y la innovación organizativa o de procesos un 3,4%. El acceso a capital físico es también un objetivo importante en las colaboraciones formales, seguido por el acceso a capital humano externo o la mejora del interno y el acceso e incorporación de nuevas tecnologías.

*Tabla 5. 24: Proyectos conjuntos según objetivo.*

Proyectos Conjuntos	Porcentaje
Innovación comercial	23,1
Acceso a capital físico	18,4
Innovación en productos	16,9
Aumento del capital humano	11,4
Mejora posicionamiento de la empresa	7,5
Incorporación de nuevas tecnologías	6,6
Generación de conocimientos	5,2
Responsabilidad social	4,0
Innovación en procesos	3,4
Incremento productividad y beneficios	1,9
Expansión de la empresa	1,2
Acceso a capital financiero	,2

Fuente: Elaboración propia.

Respecto a las **colaboraciones informales**, el porcentaje de empresas que declara haber acometido colaboraciones informales en los últimos tres años es superior al que realiza colaboraciones formales, el 72,4%. Los objetivos de las colaboraciones informales (Tabla 5. 25) son parecidos, si bien ahora el más frecuente es el posicionamiento de la empresa a través de estas redes informales, lo cual muestra que estas colaboraciones constituyen el paso previo a las formales. La innovación comercial sigue siendo tan relevante como en las formales. Y, por último aumenta el peso de las colaboraciones para reducir costes e incrementar la producción y los beneficios.

*Tabla 5. 25: Tipo de acciones conjuntas informales.*

Colaboraciones Informales	Porcentaje
Mejora posicionamiento de la empresa	29,2
Innovación comercial	24,7
Incremento productividad y beneficios	10,9
Innovación en productos	9,7
Aumento del capital humano	5,5
Acceso a información y generación de conocimientos	5,3
Acceso a servicios	3,1
Incorporación de nuevas tecnologías	2,9
Responsabilidad social	2,8
Acceso a capital físico	2,1
Acceso a financiación	,5
Otros	3,2

Fuente: Elaboración propia.

Por tanto, el capital social es frecuentemente utilizado por las empresas para aumentar sus capacidades y acceder a recursos externos de todo tipo, no solo para la generación de conocimientos.

Tras la construcción y exploración de estos indicadores del capital social, en el próximo capítulo se realiza un análisis que permita contrastar el marco conceptual planteado del capital social de las empresas y de su explotación para la mejora de los resultados empresariales y el crecimiento a través del aumento del conocimiento, la innovación y la competitividad, contribuyendo así a un mejor análisis de los procesos socioeconómicos de desarrollo del tejido productivo de un espacio desde una visión integral y a la mejora en el diseño de estrategias para la puesta en valor del mismo.



## **CAPÍTULO 6:**

### **ANÁLISIS DE LAS RELACIONES ENTRE EL CAPITAL SOCIAL Y EL DESEMPEÑO EMPRESARIAL**



## Análisis de las relaciones entre el capital social y el desempeño empresarial

En este capítulo, se realiza un análisis de los efectos y relaciones existentes entre el capital social y los resultados en la innovación y el crecimiento y eficiencia de las actividades empresariales, que fueron planteados en el marco conceptual del capítulo 4. Para ello, se aplica a este estudio la modelización mediante ecuaciones estructurales (*structural equation modelling, SEM*), pues constituye una de las herramientas más potentes para el estudio de relaciones causales sobre datos no experimentales (Batista y Coenders, 2000).

Los modelos de ecuaciones estructurales se utilizan cada vez más en vez de otros tipos de análisis econométricos, como las regresiones múltiples, por siete razones fundamentales<sup>92</sup>: (i) permiten investigar los fenómenos en toda su globalidad al tener en cuenta su verdadera complejidad, (ii) se puede especificar el modelo de acuerdo con la teoría, (iii) resaltan lo esencial en perjuicio de lo accesorio, (iv) eliminan el efecto del error de medida de las relaciones entre las variables<sup>93</sup>, (v) permiten testar globalmente un modelo en lugar de los coeficientes de forma individual, (vi) se pueden probar modelos con múltiples dependientes y, (vii) admiten la introducción de variables intermedias en lugar de deber limitarse a un modelo aditivo.

Estas capacidades de SEM resultan especialmente adecuadas para el estudio del capital social pues es un concepto complejo con múltiples dimensiones interrelacionadas y de investigación naciente, por lo cual es conveniente poder contrastar las teorías que se van proponiendo sobre el capital social. Diversos estudios recientes han aplicado modelos de ecuaciones estructurales al análisis del capital social en diversos aspectos del desempeño y competitividad empresarial (Guía, 2000; Castro, 2005; Martínez, 2009) y en el desarrollo de las regiones (Sabatini, 2005, 2006, 2008b) y en la productividad de los trabajadores en empresas en Italia (Sabatini, 2005, 2008a).

La modelización de ecuaciones estructurales es una familia de técnicas estadísticas que incorpora e integra el *path analysis* y el análisis factorial. El análisis de ecuaciones estructurales que se efectúa en este capítulo constituye, por tanto, la combinación de un modelo psicométrico de análisis factorial y de otro econométrico al contener un modelo de medición con ecuaciones de medida para cada variable o factor latente (componentes del capital social y del desempeño empresarial) y un modelo estructural con ecuaciones que expresan la relación entre el capital social y el desempeño organizacional.

<sup>92</sup> Batista y Coenders (2000) y <http://faculty.chass.ncsu.edu/garson/PA765/structur.htm>

<sup>93</sup> Al aceptar el error de medida como inherente al estudio, éste se introduce como parte de la especificación del modelo y de esta forma es posible cuantificar la calidad de medición de nuestros datos.

Los modelos de ecuaciones estructurales imponen ciertas asunciones sobre la distribución de los datos y la relación entre las variables<sup>94</sup>, resultando esencial analizar y preparar correctamente los datos a introducir. Por ello, se ha realizado un tratamiento de los datos, extrayendo los valores atípicos (*outliers*)<sup>95</sup>, realizando tests de asimetría y apuntamiento o curtosis, y normalizando aquellas variables que presentaban una distribución no normal, o mediante el uso de logaritmos o mediante su transformación escalar. El Anexo 3 contiene el análisis de las variables utilizadas en el modelo con los diversos tests de normalidad y multicolinealidad.

Asimismo, se incluyen en este análisis solo aquellos indicadores de componentes del capital social y de los resultados empresariales descritos en el capítulo 4 que aglutinan una mayor información de cada componente y contienen un número de casos válidos suficiente para poder aportar información relevante al análisis y no desvirtuar los resultados. Para reducir el número de casos perdidos en algunas variables se han eliminado aquellos casos en los que no se había contestado a las preguntas de redes, componente fundamental del capital social, reduciéndose en total la muestra a 479 casos o empresas<sup>96</sup>.

Antes de proceder a realizar el modelo de ecuaciones estructurales del capital social y sus efectos sobre la innovación y el desempeño empresarial del tejido empresarial, se debe realizar primero un análisis factorial de los indicadores propuestos con objeto de examinar las correlaciones existentes entre los diferentes indicadores y construir las variables latentes a incluir en el modelo de ecuaciones estructurales.

---

<sup>94</sup> Los principales requisitos para realizar un análisis de ecuaciones estructurales son: las relaciones entre las variables debe ser de tipo lineal y aditiva; la distribución de los datos debería cumplir con el requisito de normalidad multivariada, ello implica que todas las distribuciones univariadas son normales, la distribución conjunta de cualquier par de variables es normal bivariada y todos los dispersigramas (*scatterplots*) son lineales y presentan homocedasticidad; los datos deben estar libres de multicolinealidad. (Arias, 2008).

<sup>95</sup> La presencia de *outliers* puede distorsionar tanto al alza como a la baja las covarianzas y las correlaciones que se basan en sumas de distancias con respecto a las medias y son por tanto sensibles a la existencia de valores alejados.

<sup>96</sup> A pesar de la disminución en la muestra, ésta cumple ampliamente los requisitos para realizar un análisis SEM y un análisis factorial. Normalmente, se considera una muestra aceptable a partir de 150-200 casos o, como regla general, por lo menos cuatro o cinco veces más observaciones que variables.

## 6.1. Análisis factorial del capital social y el desempeño empresarial

El análisis factorial es una técnica estadística multivariante cuya finalidad es analizar las relaciones de interdependencia existentes entre un conjunto de variables, calculando un conjunto de variables latentes, denominadas factores, que explican con un número menor de dimensiones, dichas relaciones.

El objetivo es reducir y clasificar los indicadores recogidos del capital social y de los resultados de desarrollo del tejido empresarial andaluz mediante su agrupación en un número menor de factores que representen los diferentes componentes del capital social, validando la propuesta teórica del capítulo 4, y que puedan ser utilizados posteriormente para el análisis de las relaciones causales en el modelo estructural.

Para este análisis factorial se ha utilizado el análisis de componentes principales (ACP). El método de componentes principales<sup>97</sup> realiza una combinación lineal de las variables, de manera que el primer componente principal es la combinación que más varianza explica, el segundo la segunda mayor, estando incorrelado con el primero y así sucesivamente. Se utiliza la rotación varimax en aquellos casos en los que es necesario rotar los factores para mejorar la matriz de cargas factoriales<sup>98</sup>.

### 6.1.1. Análisis factorial de los componentes del capital social de las empresas andaluzas

Se realiza un análisis factorial exploratorio incluyendo los indicadores de componentes de capital social seleccionados atendiendo a su clasificación en cada una de las tres grandes dimensiones del capital social, tal y como se había planteado en el marco conceptual y el sistema de indicadores propuestos en los capítulos 4 y 5, con el objeto de obtener indicadores latentes de cada componente:

1. Capital social estructural, conformado por las redes de las empresas.
2. Capital social cognitivo, compuesto por las normas y valores compartidos.
3. Capital social institucional, que incluye la calidad del marco institucional.

<sup>97</sup> Las variables medidas en encuestas por medio de preguntas de Likert, como actitudes o evaluaciones, pueden considerarse teóricamente continuas aunque sus mediciones sean ordinales (Batista y Coenders, 2000).

<sup>98</sup> La rotación varimax es un método de rotación que minimiza el número de variables con cargas altas en un factor, mejorando así la capacidad de interpretación de factores, optimizando la solución por columna. Al ser un método ortogonal se respeta la independencia entre factores de la solución inicial (Pardo y Ruiz, 2001).

### 6.1.1.1. Análisis factorial del capital social estructural

Para construir indicadores latentes del capital social estructural, conformado por las redes de las empresas y sus características, se introducen en el análisis factorial indicadores de la fortaleza de las redes -como el número de asociaciones (NASOCS), el tamaño de las redes en logaritmo neperiano (LRED) y las redes equivalentes en logaritmo neperiano (LCERED)- e indicadores de su utilidad, tales como el grado de importancia atribuido a las redes por el propio empresario (IMPRED), su utilidad ponderada (UPRED), su utilidad para acceder a determinados recursos tales como información (UINFO), otros recursos (URECURS), mejora de la presencia institucional (UPRESINST), capital financiero (UKFINAN) y capital humano (UKH), así como el nivel de eficacia ponderada de las redes (EFPRED).

No solo se incluyen indicadores de su tamaño y utilidad sino que, siguiendo la literatura sobre el concepto de *embeddedness* de Granovetter y de los agujeros estructurales de Burt, se introducen dos indicadores que recogen el peso del capital social *bridging* y *linking* dentro de este componente estructural del capital social, como son el peso escalado de las redes con el exterior incluyendo tanto las redes nacionales como las españolas (EPREXT) y el número de diferentes tipos de colaboradores (DIVERS).

Este primer análisis factorial exploratorio resulta en 4 componentes<sup>99</sup> (recogidos en Anexo en tabla A.4.3) que explican el 66,2% de la varianza total<sup>100</sup> (Tabla A.4.1), sin embargo el número de asociaciones presenta una comunalidad<sup>101</sup> muy baja, de 0,20 (Tabla A.4.2) y una carga factorial<sup>102</sup> débil en los cuatro factores y de signos opuestos a pesar de la rotación, al igual que le sucede al indicador de eficacia ponderada de las redes, extrayéndose por tanto estas dos variables del análisis.

La eliminación de esta variable resulta en un segundo análisis con 3 componentes que recogen el 65% de la varianza total (Tabla A.4.4). En este caso es el porcentaje de redes externas el indicador que presenta una carga factorial inferior a 0,3<sup>103</sup> (Tabla A.4.6) y una comunalidad muy baja, de 0,089 (tabla A.4.5), eliminándose del análisis. Asimismo, las variables IMPREDES y LCERED presentan problemas de multicolinealidad (Tabla A.3.5), por lo que también se extraen.

<sup>99</sup> Para determinar el número de factores se utiliza la regla de Kaiser: se seleccionan tantos factores como autovalores mayores que 1.

<sup>100</sup> En ciencias sociales se considera adecuado un mínimo de un 60-65% de la varianza total (Gutiérrez, 2010).

<sup>101</sup> Las comunalidades son el porcentaje de varianza de cada variable explicada por el número de factores escogido.

<sup>102</sup> Las cargas factoriales son las correlaciones entre cada variable y el factor.

<sup>103</sup> Las cargas con valores de  $\pm 0,30$  se consideran de nivel mínimo, mayores de  $\pm 0,40$  son más importantes y de  $\pm 0,50$  son significativas.

En un tercer análisis, la medida de adecuación muestral KMO es de 0,751 y el test de esfericidad es alto y significativo. Los dos factores extraídos recogen el 57% de la varianza total (Tabla A.4.7). Sin embargo, el grado de utilidad genérica de las redes presenta niveles muy bajos de cargas factoriales (Tabla A.4.9) y comunalidades (Tabla A.4.8), por lo que debemos eliminarlo.

El último análisis resulta en dos componentes que explican el 64% de la varianza total (Tabla A.4.10). La medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin es de 0,749, el estadístico del test de esfericidad Barlett es alto y significativo y el determinante es bajo, rechazando la hipótesis nula de inexistencia de intercorrelación entre las variables y mostrando la adecuación del análisis factorial. Todas las comunalidades (Tabla A.4.11) y cargas factoriales son apropiadas. La valoración de la fiabilidad de este último análisis factorial se obtiene mediante la fórmula de Cronbach, que resulta en 0,799, evidenciando suficiente consistencia interna y fiabilidad.

La matriz de componentes rotados (Tabla 6. 1) muestra que el primer componente aglutina las variables de utilidad de las redes empresariales para acceder a determinados recursos, tales como el acceso a información (Smith-Doerr y Powell, 2005), capital humano de otras organizaciones (Boxman et al., 1991; Usai, 2001), recursos financieros (Uzzi, 1999), otros recursos y mejora del posicionamiento de la empresa a través de su nivel de influencia en las redes. Este componente recoge por tanto un componente fundamental del capital social que aglutina los aspectos del contenido de las redes, esto es, los recursos de los actores que conforman las redes y la calidad de las relaciones (Uzzi, 1996). Sin embargo, al contrario que otros trabajos, como los de Castro (2005), Casanueva et al. (2006) o Galán et al. (2007), en esta investigación no se considera un componente aparte sino incluido en la dimensión del capital social estructural y unido al grado de cohesión de los agentes en redes.

*Tabla 6. 1: Matriz de componentes rotados. Análisis factorial 4 del capital social estructural.*

	Componente	
	1	2
UPRESINST	,785	,134
UKH	,737	,205
UINFO	,704	,216
URECURS	,666	-,015
UKFINAN	,662	,329
LRED	,113	,928
DIVERS	,232	,867

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. La rotación ha convergido en 3 iteraciones.  
Fuente: Elaboración propia.

El segundo componente aporta información sobre la estructura de las redes a través de las variables densidad de las colaboraciones y el indicador de diversidad de las redes de cada agente. La densidad nos muestra el grado de cohesión de una empresa con el resto de agentes, y siguiendo la definición de Coleman (1988) es un elemento crucial en el capital social pues una mayor densidad facilita la emergencia de normas efectivas y el intercambio fluido de recursos.

La diversidad es un componente importante pues aporta información sobre la amplitud de las redes de cada empresa, es decir, con cuántos agentes diferentes está conectada y, por tanto, recoge la tesis de Burt (1992) sobre la relevancia del grado de desconexión o huecos estructurales entre los actores. Esta variable, contrariamente a lo esperado, está relacionada negativamente con el peso de las redes externas, no representando un indicador de capital social de tipo *bridging*, recogido en el último factor de los anteriores análisis, sino una característica de la estructura de las redes asociada con la densidad de las mismas.

#### 6.1.1.2. Análisis factorial del capital social cognitivo

Al igual que con el capital social estructural, se realiza un análisis factorial exploratorio de los indicadores pertenecientes al capital social cognitivo, esto es, indicadores de normas informales y valores y confianza. Se introducen en el análisis ocho indicadores, cinco de normas y valores y tres de confianza. Los indicadores de normas y valores son el nivel de cooperación (COOP), el civismo, la reciprocidad (RECIPR), la escala de valores y el nivel de competencia leal del mercado (COMPLEAL). Los indicadores de confianza incluyen la confianza generalizada o social (CONFGEN) y la confianza intraorganizacional (CONFEMPL) e interorganizacional (CONFCOL).

En este estudio, se parte de que el indicador de grado de competencia leal en el mercado es una variable del capital social cognitivo, representando el respeto del empresariado al funcionamiento competitivo y leal en el mercado y la confianza en el comportamiento del resto de agentes en el mismo. Sin embargo, podría ser considerado también una proxy de una eficiente regulación del mercado que asegure un alto grado de competencia, constituyendo un indicador del capital social institucional. El análisis de las correlaciones entre todos los indicadores del capital social (Tabla A.3.3) confirma sin embargo su inclusión dentro del capital social cognitivo junto al resto de normas informales.

El análisis factorial resulta en tres factores que explican el 63% de la varianza total (Tabla A.4.12). La medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin es superior a 0,7 y el estadístico del test de esfericidad de Barlett es alto.

Cuatro variables de normas y valores se agrupan en el primer factor, sin embargo la reciprocidad se sitúa de forma aislada en el tercer factor (Tabla A.4.14) sin tener suficiente relación con el resto de normas y valores, por lo

que se decide extraerlo del análisis. La escala de valores se encuentra recogida principalmente en el primer factor pero su signo es negativo y contrario al resto de las variables (Tabla A.4.14) y tiene una comunalidad baja (Tabla A.4.13), por lo que se extrae también del análisis. Este indicador de escala de valores que recoge el rechazo del empresariado andaluz al incumplimiento de normas formales, tales como el fraude a Hacienda, el impago de multas, el soborno o el cohecho, está correlacionado con el resto de normas de forma negativa.

En el capítulo 5 se presentaron los resultados para este indicador, en los que se mostraba un fuerte rechazo del empresariado andaluz a este tipo de fraudes, con lo cual los niveles medios en esta variable son superiores al resto de indicadores de normas informales, mientras que la varianza es inferior, lo que explicaría la menor correlación pero no la relación inversa. Esta correlación inversa contraria a la teoría puede ser debida a errores en la cumplimentación del indicador debido a una inapropiada formulación, si bien la pregunta utilizada ha sido la misma que la manejada por la Encuesta Mundial de Valores, o a un falseamiento de las respuestas, de modo que a menor nivel de normas informales y valores compartidos más se engaña en este indicador de respeto de las normas formales.

Esta relación negativa pudiera deberse también a que existe una división clara y una relación negativa para el empresariado andaluz entre las normas informales compartidas y el grado de respeto de las normas formales causada por las complejas interrelaciones existentes entre las normas e instituciones formales y las informales, dentro de las cuales, como ha destacado la nueva economía institucional, muchas veces las normas informales surgen para compensar la inexistencia de normas formales que reduzcan la incertidumbre (North, 1990). Desde este enfoque, cuanto mayor sea el marco regulatorio y más elevado su cumplimiento, menor será la necesidad de normas informales compartidas por un grupo o sociedad que lo complementen. Aplicado a este caso, significaría que aquellos agentes que respetan más las instituciones formales, le otorgan una menor importancia a las normas informales.

Por último, los tres indicadores de confianza se agrupan en el segundo factor, aunque la confianza generalizada o social presenta también un componente alto en el primer factor, encontrándose más cercana al resto de valores que la confianza particularizada, lo cual valida su inclusión como otro indicador más del capital social cognitivo y rechaza la hipótesis de algunos análisis que la separan de las normas y valores cívicos y la incluyen como una dimensión aparte o una fuente del capital social<sup>104</sup>. Es importante mencionar también que la confianza en familiares y amigos, variable representativa de un capital social de unión, no se ha incluido en el análisis al no presentar una correlación significativa con el resto de variables, sobre todo con las variables de desempeño empresarial, lo cual evidencia que el capital social del tejido empresarial andaluz y la gestión de las empresas no se ven afectados de forma importante por el familismo.

<sup>104</sup> Por ejemplo, la mayor parte de la literatura sobre dirección estratégica y capital intelectual considera la confianza como un indicador de la dimensión relacional, separada del resto de normas y valores.

En el segundo análisis se extraen solamente dos factores, que explican el 60% de la varianza total (Tabla A.4.17). La medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin es de 0,747 y el estadístico del test de esfericidad Barlett es alto y significativo. La fiabilidad del constructo de capital social cognitivo, medida a través del alpha de Cronbach es de 0,7, pudiéndose validar<sup>105</sup>.

En este segundo análisis las comunalidades de las seis variables son importantes (Tabla A.4.18). En el primer factor se siguen agrupando los tres indicadores de normas y valores y en el segundo factor los tres indicadores de confianza, si bien la confianza en la sociedad en general muestra también un componente superior a 0,3 en el primer factor de normas informales y valores compartidos. Si bien las comunalidades de los dos tipos de confianza personal, confianza en el personal de la empresa y en los colaboradores, son más elevadas que la comunalidad de la confianza general o social, mostrando por tanto por tanto una mayor relación con el resto de normas informales y un mayor peso en el capital social cognitivo.

*Tabla 6. 2: Matriz de componentes rotados. Análisis factorial 2 del capital social cognitivo.*

	Componente	
	1	2
COOP	,768	,043
CIVISMO	,765	,167
COMPLEAL	,757	,163
CONFEMPL	-,058	,840
CONFCOL	,200	,731
CONGEN	,393	,578

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. La rotación ha convergido en 3 iteraciones.

Fuente: Elaboración propia.

<sup>105</sup> La regla general es considerar que el alpha de Cronbach debe ser igual o superior a 0,7 para garantizar la fiabilidad del constructo.

Obtenemos por tanto, una variable latente del capital social cognitivo que incluye un primer componente de valores como el nivel de cooperación, de civismo y de competencia leal en el mercado y un componente que aglutina tres tipos de confianza: confianza general en la sociedad, confianza intraempresarial en los empleados que mejora el funcionamiento interno de una empresa a través de una mayor comunicación y trabajo en equipo y reducción de los costes de supervisión, y la confianza interempresarial en colaboradores de otras empresas y organizaciones, la cual facilita la transferencia de conocimientos y el desarrollo de proyectos colaborativos, reduce los problemas de información asimétrica y los trámites burocráticos.

### *6.1.1.3. Análisis factorial del capital social institucional*

Para el análisis factorial exploratorio del capital social institucional incluimos los tres indicadores con los que contamos de la calidad del marco institucional: la eficacia de las administraciones públicas, la confianza en ellas y la confianza en las asociaciones formales. El análisis factorial exploratorio de todas las variables de capital social efectuado previamente ha confirmado la inclusión de estos dos tipos de confianza, en las Administraciones Públicas y en las asociaciones, como indicadores del capital social institucional, separados del resto de indicadores de confianza dentro del capital social cognitivo.

Conviene aclarar que una corriente importante de la nueva economía institucional considera que aquellas instituciones más “liberales” que simplemente se dedican a proteger los derechos de propiedad privada y facilitar el libre mercado, acrecentando especialmente la libertad de las empresas para maximizar beneficios, son las que mejor promueven la inversión y el crecimiento económico (Acemoglu et al., 2000; La Porta et al., 1997, 2008). Por el contrario, los indicadores incluidos en este análisis representan el grado de eficacia de las administraciones públicas como agentes activos del desarrollo del tejido productivo a través de sus funciones de información, promoción y regulación. Esto es, no partimos de una mayor calidad institucional basada en un papel menos regulatorio e intervencionista del Estado, sino en la efectividad pública en su rol activo de promoción y fortalecimiento del tejido productivo y el desarrollo.

El análisis resulta en un solo factor, sin necesidad por tanto de rotación, que explica el 64,6% de la varianza (Tabla A.4.17). La medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin es de 0,67 y el estadístico del test de esfericidad Barlett es alto y significativo. Las comunalidades son elevadas (Tabla A.4.18) y, como vemos en la Tabla 6. 3, las cargas factoriales son también importantes. El valor del  $\alpha$  de Cronbach es de 0,726, corroborando la fiabilidad del factor.

*Tabla 6. 3: Matriz de componentes. Análisis factorial del capital social institucional.*

	Componente 1
CONFASOCS	,823
CONFAAPP	,822
EFICAAPP	,765

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia.

### 6.1.2. Análisis factorial de la innovación y el desempeño empresarial

Al igual que hemos efectuado con los tres componentes del capital social, se realiza un análisis factorial exploratorio con los indicadores de desempeño empresarial, incluyendo el grado de innovación de las empresas, propuestos en los capítulos 4 y 5, con el objeto de obtener factores latentes.

#### 6.1.2.1. Análisis factorial de la innovación en las empresas andaluzas

Como indicadores del grado de innovación en las empresas andaluzas introducimos en el análisis factorial exploratorio: una variable binaria que indica si la empresa innova o no (INNOVA), el número de innovaciones medido en escala (EINNOV), el peso del gasto en I+D sobre el total facturado (PGI+D), la utilidad del capital social para poder introducir nuevos bienes (NBIENES), incorporar nuevas tecnologías (NTEC) y desarrollar e implantar nuevos procesos (NPROCES), así como la importancia de las innovaciones tecnológicas (IINNTEC) y de otro tipo de innovaciones (IOINN) para el desarrollo de su empresa.

El análisis factorial es satisfactorio (Kaiser-Meyer-Olkin es de 0,625 y el estadístico de Barlett es alto y significativo), explicando los tres factores extraídos el 70% de la varianza total (Tabla A.4.19) y todas las comunalidades (Tabla A.4.20) y cargas factoriales (Tabla A.4.21) son elevadas excepto las del indicador porcentaje del gasto en I+D debido probablemente a sus bajos niveles, por lo que se elimina del análisis.

El segundo análisis factorial resulta también en tres factores que explican el 79% de la varianza total (Tabla A.4.22). La medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin es de 0,634 y el estadístico del test de esfericidad Barlett es alto y significativo. El valor del alpha de Cronbach de 0,753 confirma la fiabilidad y consistencia interna de los factores de innovación.

En este análisis todas las variables presentan comunalidades importantes (Tabla A.4.23) y cargas factoriales elevadas. Como se observa en la Tabla 6. 4, el primer componente recoge las variables de utilidad para introducir diferentes tipos de innovaciones, ya sea en productos, en mercados o incorporando nuevas tecnologías.

Tabla 6. 4: Matriz de componentes rotados. Análisis factorial 2 de la innovación.

	Componente		
	1	2	3
NPROCES	,843	,077	,098
NTEC	,784	,035	,288
NBIENES	,739	,161	,021
INNOVA	,104	,958	,070
EINNOV	,137	,949	,125
IOINN	,159	,043	,902
IINNTEC	,128	,149	,886

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. La rotación ha convergido en 4 iteraciones.

Fuente: Elaboración propia.

El segundo componente agrupa las dos variables de existencia y dimensión de la innovación y el tercer factor representa los dos indicadores de importancia de la innovación para la competitividad y crecimiento de la empresa.

#### 6.1.2.2. Análisis factorial del desempeño de las empresas andaluzas

El desempeño o efectividad organizacional es un término multidimensional que incluye múltiples ítems. Siguiendo a Venkatraman y Ramanujam (1986) y Lee y Miller (1996) además del grado de innovación, se incluyen en este análisis como componentes del desempeño empresarial indicadores que miden el desempeño financiero y el operativo y comercial.

Dentro del desempeño financiero, el más restrictivo, se incluyen variables del incremento en la facturación (EVFACT), en los beneficios (EVBENF) y en la productividad (EVPROD). El análisis factorial resulta en un único factor que explica el 60,4% de la varianza (Tabla A.4.24) y presenta comunalidades altas (Tabla A.4.25) y cargas factoriales elevadas (Tabla 6. 5). La medida de adecuación muestral KMO es de 0,571 y el estadístico del test de esfericidad Barlett es alto y significativo. El valor del alpha de Cronbach de 0,667 evidencia la fiabilidad del constructo, si bien se encuentra en el límite inferior para su validación.

*Tabla 6. 5: Matriz de componentes. Análisis factorial del desempeño financiero.*

	Componente 1
EVFACT	,872
EVBENF	,750
EVPROD	,699

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia.

En el desempeño operativo se incluyen indicadores no financieros que recogen información sobre el desarrollo del mercado y la expansión de la empresa. En este análisis se escogen como medidas del desempeño indicadores de la percepción del empresariado de la creación de nuevas líneas de negocio (NLÍNEA), la apertura de nuevos mercados (NMERC) y el mejor posicionamiento de la empresa (POSIC) a través de las colaboraciones. No se han incluido otros indicadores de efectividad, tales como el aumento de la cuota de mercado o el nivel de exportaciones, pues el análisis de correlaciones inicial mostraba unas correlaciones muy bajas de estas variables con el resto de variables de desempeño organizacional (Tabla A.3.4).

El análisis factorial (con una medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin de 0,658 y el estadístico de Barlett alto y significativo) resulta en un único factor que explica el 69% de la varianza (Tabla A.4.23) y presenta comunalidades (Tabla A.4.24) y cargas factoriales elevadas (Tabla 6. 6) de los tres indicadores. El  $\alpha$  de Cronbach de 0,778 corrobora la fiabilidad y consistencia interna de la medición de este factor latente.

*Tabla 6. 6: Matriz de componentes. Análisis factorial del desempeño operativo.*

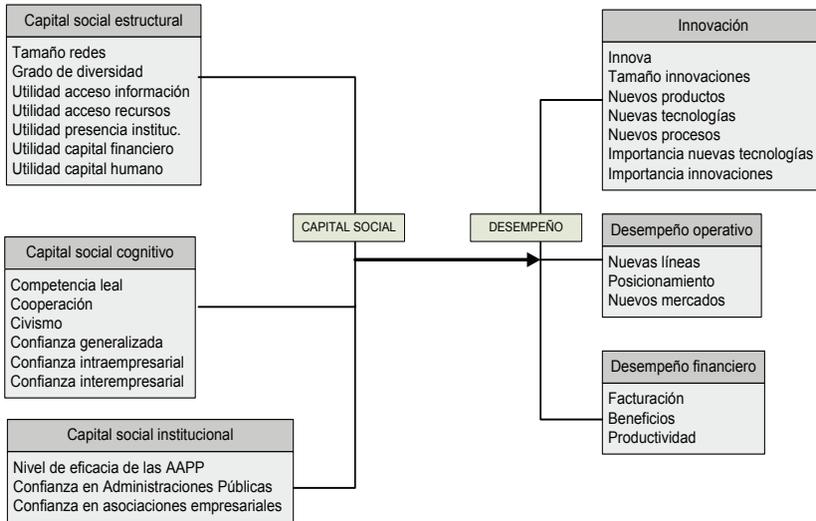
	Componente 1
NLÍNEA	,885
NMERC	,848
POSIC	,758

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia.

Una vez realizado el análisis factorial, se procede a realizar en el siguiente epígrafe el modelo de ecuaciones estructurales con los factores latentes de las diferentes dimensiones del capital social y del desempeño organizacional. En resumen, las variables a incluir en el análisis de ecuaciones estructurales parten de los resultados de los análisis de componentes principales de los indicadores de capital social y rendimiento o desempeño organizacional (Figura 6. 1).

Figura 6. 1: Indicadores seleccionados en el análisis factorial.



Fuente: Elaboración propia.

## 6.2. Modelo de ecuaciones estructurales del capital social y el desempeño empresarial

Se realiza un análisis de las relaciones entre el capital social y el desempeño del tejido productivo en Andalucía mediante ecuaciones estructurales. Este tipo de modelos permiten confirmar las relaciones causales propuestas a nivel teórico entre el capital social y el desempeño empresarial en el capítulo 4.

El modelo de ecuaciones estructurales presentado en este capítulo se ha diseñado sobre la base de la teoría y utiliza como variables observables los resultados del análisis de componentes principales. Los modelos se testan utilizando las medidas de bondad de ajuste, con el objeto de determinar si la matriz de varianzas y covarianzas de los datos es consistente con los modelos estructurales especificados. En este capítulo solo se incluye el modelo que presenta la mejor bondad de ajuste.

### 6.2.1. Especificación del modelo de ecuaciones estructurales

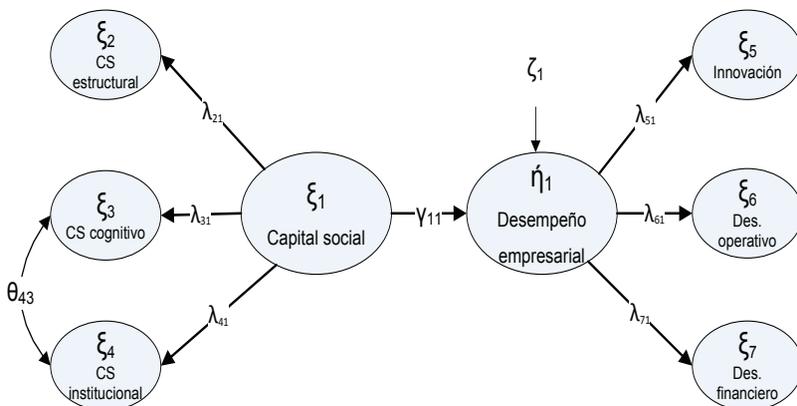
La primera etapa en la construcción de un modelo de ecuaciones estructurales es la de especificación, en la cual se traduce en un conjunto de ecuaciones la hipótesis teórica formulada previamente y que atañen a las variables latentes, los efectos entre las variables latentes y su tipo, los indicadores que se asignan a cada dimensión y las covarianzas entre variables latentes exógenas. El planteamiento del modelo estructural se basa en la hipótesis de la existencia de un nexo causal

entre los factores latentes del capital social y los factores latentes del desempeño empresarial.

De acuerdo con la notación desarrollada por Jöreskog (1973, 1977), Wiley (1973) y Keesling (1972) y utilizada mayoritariamente en los modelos de ecuaciones estructurales, el modelo teórico planteado se representaría gráficamente de la siguiente forma (Figura 6. 2), con la especificación de las variables que aparece en la Tabla 6. 7. Este grafo refleja el proceso causal atendiendo a ciertas convenciones de SEM:

1. La relación causal entre variables se indica por una flecha desde la variable causa hacia la variable efecto. Cada flecha está afectada de un parámetro o coeficiente que indica la magnitud del efecto entre ambas variables. Las variables a las que llega alguna flecha se denominan endógenas.
2. La covariación entre dos variables exógenas o dos términos de perturbación sin interpretación causal alguna se representa por una flecha bidireccional que las une en ambos sentidos. El parámetro asociado indica dicha covarianza.
3. Las relaciones de medición conectan las variables, con flechas unidireccionales con origen en las latentes.

Figura 6. 2: Modelo estructural del capital social y el desempeño empresarial.



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6. 7: Variables especificadas en el modelo.

Símbolo	Definición
<i>Variables</i>	
$\xi_1$	Variable latente exógena (capital social)
$\xi_i$	Vector de componentes de la variable latente exógena (capital social estructural, cognitivo e institucional)
$\eta_1$	Variable latente endógena (desempeño organizacional)
$\xi_j$	Vector de componentes de la variable latente endógena (grado de innovación, desempeño operativo y financiero)
<i>Coefficientes</i>	
$\lambda_{1i}$	Coefficientes de saturación de los factores latentes en la latente exógena
$\lambda_{1j}$	Coefficientes de saturación de los factores latentes en la latente endógena
$\gamma_{1j}$	Coefficientes de saturación de la latente exógena en la latente endógena
$\zeta_1$	Error de medida de la variable latente endógena

Fuente: Elaboración propia.

Según lo anterior, el modelo se configura en dos tipos de ecuaciones: las ecuaciones estructurales, que especifican las relaciones causales entre las variables no observadas; y por otro lado, las ecuaciones de medición, que relacionan las variables latentes no observadas con los factores latentes resultantes del análisis factorial.

La ecuación estructural del modelo (1) representa la relación causal entre el capital social y el desempeño organizacional con su correspondiente error:

$$\eta_1 = \gamma_{11} \xi_1 + \zeta_1 \tag{1}$$

que en notación matricial, puede expresarse como:

$$\eta = \Gamma \xi + \zeta \tag{2}$$

Por otra parte, el modelo está constituido por las siguientes ecuaciones de medición, para la variable exógena, capital social:

$$\xi_2 = \lambda_{21} \xi_1$$

$$\xi_3 = \lambda_{31} \xi_1 \quad (3)$$

$$\xi_4 = \lambda_{41} \xi_1$$

y para la variable endógena, desempeño empresarial:

$$\xi_5 = \lambda_{51} \eta_1$$

$$\xi_6 = \lambda_{61} \eta_1 \quad (4)$$

$$\xi_7 = \lambda_{71} \eta_1$$

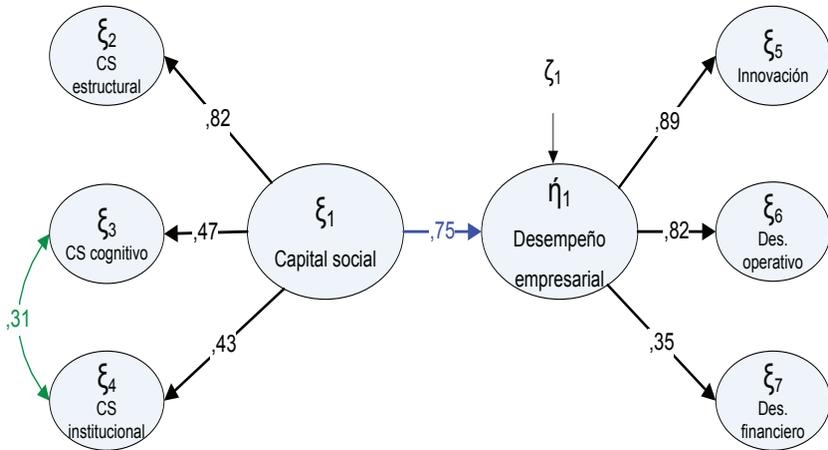
Las ecuaciones (3) representan el vector de de las 3 dimensiones diferentes que se han propuesto en el marco teórico para el capital social: estructural, cognitivo e institucional. Las ecuaciones (4) componen el vector de indicadores del desempeño que recogen el grado de innovación, el desempeño operativo y el financiero. Además, se incluye en el modelo la correlación entre las variables  $\xi_3$  y  $\xi_4$ , lo que implica la necesidad de estimar su covarianza.

### 6.2.2. Análisis del modelo de ecuaciones estructurales del capital social y el desempeño empresarial

El análisis de ecuaciones estructurales realizado mediante el método de estimación de máxima verosimilitud<sup>106</sup> confirma las dimensiones y relaciones planteadas de forma teórica. El siguiente grafo (Figura 6. 3) muestra los parámetros estandarizados estimados en el modelo y la Tabla A.4.30 recoge los efectos estandarizados totales. La fuerza de las relaciones se muestra mediante los coeficientes de regresión estandarizados en cada una de las flechas. Estos coeficientes indican cuánto se ve modificada la variable dependiente por cada desviación estándar unitaria en la variable independiente.

<sup>106</sup> El método más generalizado de estimación es el de máxima verosimilitud (ML, *Maximum Likelihood*): para aplicar este método deben cumplirse una serie de supuestos, tales como disponer de una muestra de tamaño suficiente, medición de los indicadores al menos en nivel intervalar, o distribución normal multivariada de los indicadores de las variables latentes (Arias, 2008).

Figura 6. 3: Representación gráfica de los resultados del modelo.



Fuente: Elaboración propia.

El análisis muestra una relación lineal causal significativa entre el capital social y el rendimiento o desempeño empresarial, con un valor de la carga estandarizada de +0,753 y un valor  $R^2$  de 0,57.

A su vez, este rendimiento empresarial se compone principalmente de la capacidad para innovar (+0,889) y del desempeño operativo (+0,822) medido a través de su capacidad para expandir sus líneas de negocio y mercado y posicionar mejor sus productos o servicios.

Comprobamos, por tanto, que el empresariado andaluz utiliza de forma preferente su capital social para aumentar su capacidad de innovación. De hecho, como hemos visto en el capítulo anterior, la innovación constituye el primer objetivo de los proyectos conjuntos realizados con otras empresas o agentes socioeconómicos. Es decir, el capital social está relacionado de forma causal con una mayor competitividad de las organizaciones, sobre todo en lo que respecta a su grado de innovación (con un efecto estandarizado indirecto de +0,672). Recordemos del análisis factorial que la innovación organizativa o de procesos era la que presentaba la comunalidad y carga factorial más elevada de los tres tipos de innovaciones, seguida de las innovaciones tecnológicas y las innovaciones en nuevos productos. Lo cual significa que el capital social mejora en primer lugar la innovación organizativa o de procesos, en segundo lugar la incorporación de nuevas tecnologías y en tercer lugar la creación de nuevos productos o introducción de modificaciones sustanciales en los antiguos.

El capital social también contribuye al desempeño operativo (efecto estandarizado indirecto de +0,618) al mejorar la visibilidad y posicionamiento de la

empresa en el mercado a través de proyectos conjuntos de publicidad y marketing, colaboraciones para aumentar su presencia institucional o el incremento de los contactos profesionales y empresariales, tal y como se analizó en el capítulo 5. Y pueden desarrollar nuevas líneas de negocio mediante la expansión de su empresa o el acceso a más capital o a mejores condiciones financieras.

El capital social influye también, aunque de manera menos substancial, en el desempeño financiero, esto es, en el incremento de su facturación, beneficios y productividad (efecto estandarizado indirecto de +0,264 y total de +0,349).

Respecto a las dimensiones del capital social, el modelo confirma la composición de este capital a través de 3 componentes: el capital social estructural, el cognitivo y el institucional, confirmando el planteamiento teórico en el que se incluye la calidad del marco institucional como un elemento del capital social, al contrario que numerosas definiciones del capital social que excluyen este factor. Si bien, es cierto que su importancia en la construcción de la variable latente de capital social (con un efecto estandarizado de +0,430) es inferior a la de las otras dos dimensiones. Pero esto puede ser debido a que la valoración media de los indicadores de capital social institucional era inferior a la media del resto de indicadores del capital social estructural y cognitivo, lo cual implicaría que la menor relevancia del capital social institucional es causada en este análisis empírico por una calidad del marco institucional andaluz insuficiente para causar un incremento importante en el desempeño del tejido productivo.

El componente más importante del capital social es el estructural, es decir, las redes de diferentes colaboradores y su utilidad para acceder a diferentes recursos, con una carga estandarizada de +0,824. El capital social cognitivo, que recoge las normas y valores y la confianza, presenta un valor intermedio con una carga de +0,467.

El capital social cognitivo está correlacionado con el capital social institucional (+309) con una covarianza de +0,245 (Tabla A.4.31). Si se elimina esta correlación, las cargas del capital social cognitivo e institucional aumentan, pero se opta por mantenerla en el modelo, puesto que es significativa y está sustentada en el marco teórico. Los valores y normas informales compartidas por una sociedad influyen en la eficacia de las instituciones públicas a través de una mayor demanda y control de la eficacia y eficiencia de las instituciones formales.

Por último, en lo que respecta al ajuste del modelo, tanto la Tabla 6. 8 como la Tabla A.4.33 recogen las medidas de bondad de ajuste global del modelo, así como las medidas de ajuste incremental y de parsimonia, confirmando todas ellas el buen ajuste de este modelo<sup>107</sup>. El índice de ajuste por excelencia es  $\chi^2$ . Se acepta que  $S = \Sigma^2$  en el caso de que  $\chi^2$  sea suficientemente pequeño y el nivel de significación asociado  $p$  sea superior a 0,05, como sucede en este modelo con  $\chi^2$

<sup>107</sup> Para más detalle sobre las medidas de bondad de los modelos de ecuaciones estructurales ver, por ejemplo, Maruyama (1998) o Schumacker y Lomax (1996).

= 11,9. Razón  $\chi^2 / gl$  es de 1,707, inferior al nivel crítico de 2. El índice de ajuste normalizado (NFI de Bentler y Bonnet 1980) es de 0,978, y el comparativo con respecto al modelo saturado (CFI de Bentler, 1990) es 0,990, más que óptimos. El valor del error de aproximación cuadrático medio (RMSEA) indica un ajuste bueno, al ser inferior a 0,05.

Tabla 6. 8: Medidas de bondad del ajuste del modelo.

Medidas del ajuste absoluto	
Chi-cuadrado	11,949
Grados de libertad	7
Nivel de significación (p)	,102
Error de aproximación cuadrático medio (RMSEA)	,038
PCLOSE	,653
Índice de validación cruzada esperada (ECVI)	,109
Medidas de ajuste incremental	
Índice de ajuste normado (NFI)	,978
Índice de ajuste comparado (CFI)	,990
Índice Tucker-Lewis (TLI)	,971
Índice de ajuste incremental (IFI)	,991
Índice de ajuste relativo (RFI)	,933
Medidas de ajuste de parsimonia	
Chi-cuadrado normada (CMIN/DF)	1,707
N crítica (Hoelter .05)	563
Índice de ajuste normado de parsimonia (PNFI)	,326
Ratio de parsimonia (PRATIO)	,333

Fuente: Elaboración propia.

Como complemento de la evaluación del ajuste del modelo, se estudia la validez y fiabilidad de los indicadores y variables latentes (Tabla 6. 9). Para ello, lo primero que se analiza son los coeficientes de regresión estandarizados, todos ellos son elevados, exceptuando el desarrollo operativo, financiero y el capital social institucional que presentan cargas medias. La fiabilidad de los indicadores equivale al cuadrado de las correlaciones entre las variables latentes y los indicadores e indica la proporción de variación del indicador que es explicada por el factor o variable latente (Tabla A.4.32). En este caso, solo la rentabilidad financiera y el capital social institucional y cognitivo presentan fiabilidades más bajas.

Tabla 6. 9: *Fiabilidad de las variables.*

	Coef. de regresión estandarizados
CS ESTRUCTURAL	,824
CS COGNITIVO	,467
CS INSTITUCIONAL	,430
DESEMPEÑO EMPRESARIAL	,753
INNOVACIÓN	,889
DES OPERATIVO	,822
DES FINANCIERO	,349

Fuente: Elaboración propia.

Además de la fiabilidad de los indicadores individuales, se calcula la fiabilidad compuesta<sup>108</sup>. La fiabilidad compuesta es similar al coeficiente  $\alpha$  de Cronbach, e indica la consistencia interna de los indicadores dentro de un mismo factor. Puesto que en todos los casos  $\rho_c$  (ver Tabla 6. 10) es superior a 0,60, podemos concluir que las variables de las variables latentes capital social y desempeño empresarial, consideradas en conjunto, son una medida fiable.

Tabla 6. 10: *Fiabilidad compuesta.*

	Fiabilidad compuesta	$\alpha$ de Cronbach
CAPITAL SOCIAL	0,609	0,716
DESEMPEÑO EMPRESARIAL	0,751	0,683
TOTAL	0,849	

Fuente: Elaboración propia.

<sup>108</sup> Para ello, se utiliza la información de los coeficientes y varianzas de error y se aplica la siguiente fórmula:

$$\rho_c = \frac{(\sum \lambda_i)^2}{(\sum \lambda_i)^2 + (\sum \sigma_i)}$$

donde  $\rho_c$  es la fiabilidad compuesta,  $\lambda_i$  las saturaciones estandarizadas y  $\sigma_i$  las varianzas de error asociadas con las variables.

En cuanto a la validez convergente, todos los valores de  $t$  correspondientes a los coeficientes de regresión son estadísticamente significativos pues todos ellos superan ampliamente el valor crítico de  $t=1.96$  con  $p<.05$ ,  $t=2.58$  con  $p<.01$ , o  $t=3.29$  con  $p<.001$ .

### 6.2.3. Análisis de grupos en el modelo de ecuaciones estructurales

Se ha aplicado este modelo a varios subgrupos de la muestra atendiendo al sector de actividad de las empresas, a su tamaño, a su situación geográfica y a la antigüedad con objeto de encontrar diferencias en el nivel y explotación de las distintas dimensiones del capital social para aumentar la innovación y competitividad de las empresas. Lo más relevante en todos los análisis es que los signos y fortalezas de las relaciones no se ven alterados substancialmente, manteniéndose todos los coeficientes significativos y confirmando la validez del modelo y, por tanto, el papel del capital social en el rendimiento empresarial de todas las empresas independientemente del sector, tamaño, localización y años de actividad.

En el **modelo por sectores**, lo primero que destaca es que la relación causal entre el capital social y el desempeño aumenta en todos los sectores hasta un 0,78 con un  $R^2$  de 0,60. Segundo, tanto el coeficiente de regresión estandarizado del marco institucional como el del desempeño financiero se incrementan hasta un 0,44 y un 0,36, respectivamente.

En cuanto a las diferencias por sectores, las empresas industriales y las de transporte y comunicaciones muestran una menor relevancia del capital social estructural (el coeficiente desciende -0,06 puntos y -0,14, respectivamente). Recordemos del análisis de redes usando la metodología ARS del capítulo 5 que las empresas industriales tenían una mayor densidad de redes que las demás, sin embargo al incorporarle las variables de utilidad de las redes en el acceso a información y diversos recursos, la importancia de sus redes desciende en relación con el resto de sectores.

Por el contrario, en las empresas de hostelería (+0,04), intermediación financiera y servicios empresariales (+0,01) y de servicios educativos, sanitarios y sociales (+0,04) aumenta ligeramente el papel del capital social estructural en la composición del capital social. La importancia de la innovación se mantiene igual o se incrementa levemente en las empresas industriales, de hostelería y de intermediación financiera, y desciende en las empresas de comercio y reparación (-0,06) y transporte y comunicaciones (-0,14).

Respecto al modelo atendiendo al **tamaño de las empresas**, los tests de bondad del ajuste permiten aceptarlo con un CMIN/DF de 1,456, unos índices de ajuste comparado (CFI) y de ajuste incremental (IFI) superiores a 0,90 y el valor RMSEA inferior a 0,05. Respecto a las similitudes, la relación entre el capital social y el desempeño empresarial desciende solo en -0,01, siendo de 0,74 con

un  $R^2$  de 0,55. En la Tabla 6. 11 observamos que el peso del marco institucional y del desempeño financiero disminuye tenuemente a 0,42 y 0,34 respectivamente, mientras que aumenta el peso del desempeño operativo a 0,84. Las diferencias las encontramos en el peso del capital social estructural en el capital social y el peso del grado de innovación en el desempeño. Para las microempresas es más relevante el capital social estructural en su desempeño (0,88) que para el resto de empresas, 0,81 para las pequeñas, 0,76 para las medianas y 0,80 para las grandes empresas. Mientras que la innovación es más importante para las pequeñas empresas (0,94) que para las microempresas, medianas y grandes.

*Tabla 6. 11: Coeficientes de regresión estandarizados del modelo por grupos según tamaño de la empresa.*

		Micro-empresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
DESEMPEÑO EMPRESARIAL	<--- CAPITAL SOCIAL	,744	,744	,744	,744
CS ESTRUCTURAL	<--- CAPITAL SOCIAL	,884	,810	,761	,798
CS COGNITIVO	<--- CAPITAL SOCIAL	,469	,469	,469	,469
CS INSTITUCIONAL	<--- CAPITAL SOCIAL	,422	,422	,422	,422
DES FINANCIERO	<--- DESEMPEÑO EMPRESARIAL	,335	,335	,335	,335
DES OPERATIVO	<--- DESEMPEÑO EMPRESARIAL	,836	,836	,836	,836
INNOVACIÓN	<--- DESEMPEÑO EMPRESARIAL	,844	,943	,860	,855

Fuente: Elaboración propia.

El modelo por grupos de empresas según su **antigüedad** también es aceptado, con un  $CMIN/DF$  de 1,466, unos índices de ajuste comparado (CFI) y de ajuste incremental (IFI) superiores a 0,90 y un valor del error de aproximación cuadrático medio (RMSEA) inferior a 0,05. La relación entre el capital social y el desempeño se ve fortalecida, con una relación de 0,76 y un  $R^2$  de 0,58. En la Tabla 6. 12 con los coeficientes de regresión estandarizados, comprobamos que el peso de la calidad del marco institucional en el capital social y el peso del desempeño operativo y financiero en el rendimiento y competitividad de las empresas se mantiene constante en todos los grupos y con los mismos valores que el modelo original con el conjunto de la muestra.

Las diferencias las hallamos en el capital social estructural y en la innovación. El capital social estructural es menos relevante para las empresas recién creadas que para el resto de firmas, probablemente porque todavía no han podido formar un entramado suficiente de redes. El nivel de innovación también presenta un peso inferior en las empresas jóvenes, mientras que las empresas en fase de expansión presentan niveles superiores de importancia de la innovación en su desempeño.

*Tabla 6. 12: Coeficientes de regresión estandarizados del modelo por grupos según antigüedad de la empresa.*

		0-5 años	6-10 años	11-20 años	> 20 años
DESEMPEÑO EMPRESARIAL	<--- CAPITAL SOCIAL	,760	,760	,760	,760
CS ESTRUCTURAL	<--- CAPITAL SOCIAL	,760	,852	,834	,841
CS COGNITIVO	<--- CAPITAL SOCIAL	,461	,461	,461	,461
CS INSTITUCIONAL	<--- CAPITAL SOCIAL	,433	,433	,433	,433
DES FINANCIERO	<--- DESEMPEÑO EMPRESARIAL	,340	,340	,340	,340
DES OPERATIVO	<--- DESEMPEÑO EMPRESARIAL	,821	,821	,821	,821
INNOVACIÓN	<--- DESEMPEÑO EMPRESARIAL	,856	,886	,939	,899

Fuente: Elaboración propia.

Por último, se analiza si existen diferencias dependiendo de la **localización** de la empresa, distinguiendo entre las empresas que se encuentran en el área metropolitana de cada capital de provincia o en el resto de la provincia. El modelo por grupos de empresas según su localización presenta un buen ajuste, con un CMIN/DF de 1,454, unos índices de ajuste comparado (CFI), normado (NFI) y de ajuste incremental (IFI) superiores a 0,90 y el valor RMSEA inferior a 0,05. La Tabla 6. 13 muestra que la causalidad entre el capital social y el desempeño de las empresas aumenta al 0,764 con un  $R^2$  de 0,58. Los coeficientes de regresión del capital social cognitivo e institucional y del desempeño operativo de todas las empresas se mantienen constantes e iguales al modelo principal y el peso del desempeño financiero se incrementa levemente, de 0,349 a 0,362.

Las divergencias según localización se observan en el nivel de innovación, siendo más innovadoras las empresas de las capitales de provincia, y en el capital social estructural, las redes son más necesarias para las empresas de las provincias al encontrarse más alejadas de los principales núcleos empresariales.

*Tabla 6. 13: Coeficientes de regresión estandarizados del modelo por grupos según localización de la empresa.*

			Área metropolitana	Resto provincia
DESEMPEÑO EMPRESARIAL	<---	CAPITAL SOCIAL	,764	,764
CS ESTRUCTURAL	<---	CAPITAL SOCIAL	,798	,871
CS COGNITIVO	<---	CAPITAL SOCIAL	,465	,465
CS INSTITUCIONAL	<---	CAPITAL SOCIAL	,428	,428
DES FINANCIERO	<---	DESEMPEÑO EMPRESARIAL	,362	,362
DES OPERATIVO	<---	DESEMPEÑO EMPRESARIAL	,818	,818
INNOVACIÓN	<---	DESEMPEÑO EMPRESARIAL	,907	,851

Fuente: Elaboración propia.

#### 6.2.4. Variaciones en el modelo de ecuaciones estructurales

En este capítulo se ha presentado la construcción de variables latentes de las diferentes dimensiones del capital social y el desempeño empresarial y el análisis de las relaciones entre estas variables a través de ecuaciones estructurales que permiten la introducción del estudio de causalidad entre variables. El modelo SEM expuesto ha sido el que ha obtenido mejores resultados en los tests de bondad de ajuste, permitiendo no rechazar las hipótesis planteadas sobre la composición del capital social y sus relaciones causales con el rendimiento del tejido empresarial.

Sin embargo, se han realizado más modelos de ecuaciones estructurales, siempre partiendo del marco teórico propuesto, cuyos resultados conviene mencionar por la información que aportan sobre las relaciones del capital social con la rentabilidad y competitividad empresarial.

Uno de los indicadores propuestos en la batería de indicadores del desempeño operativo era el incremento de la producción. Sin embargo, se ha optado por no incorporarlo en el modelo junto al resto de variables que explican el rendimiento operativo, pues presentaba una comunalidad inferior en el indicador latente de desempeño operativo y su incorporación al modelo no disminuía los coeficientes de regresión de las relaciones entre variables pero empeoraba los estadísticos de bondad de ajuste, rechazándolo aunque por niveles mínimos. Esto indica que si bien el capital social desempeña una función en el incremento de la producción por parte de las empresas andaluzas, puesto que como vimos en el capítulo anterior sus colaboraciones con otras empresas y organizaciones les permitían acceder a más capital, inputs y servicios y a costes inferiores, ampliar sus infraestructuras, expandir sus mercados o mejorar tanto la cualificación del personal como aumentar su plantilla, su papel es menos significativo.

Otros indicadores contemplados también dentro del desempeño operativo tienen que ver con la competitividad de las empresas medida a través de un incremento en su cuota de mercado y el peso de las exportaciones sobre sus ventas totales. Tampoco estos dos indicadores presentaban correlaciones suficientemente grandes, ni con el resto de variables de desempeño empresarial ni con las del capital social, como para poder no rechazar el modelo. Al igual que lo sucedido con el incremento de la producción, parece que su relación con el capital social no es suficientemente significativa o que la relación no es lineal y directa. Asimismo, los bajos niveles de exportaciones de las empresas andaluzas pueden estar influyendo en este resultado.

Se realizó también el modelo SEM incluyendo el indicador de incremento del empleo en las empresas, pero su baja correlación con el resto de indicadores de desempeño operativo empeoraba los tests de bondad de ajuste del modelo.

Parece, por tanto, que estos indicadores de resultados empresariales se encuentran en una fase posterior del desempeño no recogida en este análisis y que necesita de la inclusión de otras variables no explícitas en este modelo que juegan un papel notable en el aumento de la producción. Lo cual explicaría también los inferiores coeficientes en las relaciones entre el capital social y el desempeño financiero, si bien su inclusión en el modelo sí permitía validarlo. Es decir, el capital social influye de manera directa y significativa en una mayor innovación y mejora de la competitividad de la empresa a través de su mejor posicionamiento y posibilidad de ampliar mercados. Pero los resultados últimos en el rendimiento empresarial, como el aumento de la producción, el incremento de las exportaciones o del empleo, necesitan de la incorporación al análisis de otros factores importantes o de un mayor intervalo de tiempo.

Por último, el modelo presentado incluía la correlación entre la dimensión cognitiva y la institucional del capital social, si bien se ha testado el modelo con correlaciones entre las tres dimensiones del capital social, como sugería el marco conceptual propuesto, puesto que se parte de que las asociaciones y redes

de colaboración incrementan la confianza y los valores cívicos (Putnam et al., 1993) así como el control de las instituciones públicas y a su vez el capital social cognitivo que incluye la confianza y los valores de reciprocidad y cooperación debería incrementar el nº de redes y su utilidad.

Sin embargo, las correlaciones entre el capital social estructural y los otros dos componentes del capital social no resultan significativas y el modelo resultante presentaba un peor ajuste. Estos resultados corroboran la tesis de Knack (2003), contraria a la de Putnam, sobre la falta de correlación entre el componente de redes del capital social y la calidad de las instituciones mientras que el capital social cognitivo sí está fuertemente relacionado con el institucional. Si bien, la escasa correlación entre la dimensión estructural y la cognitiva puede deberse a que en este análisis empírico incluimos en el capital social estructural únicamente las redes del empresariado, sin considerar el resto de asociaciones cívicas y relaciones del conjunto de la sociedad andaluza que son las que realmente pueden actuar como “escuelas de democracia”.





**CAPÍTULO 7:**

**CONCLUSIONES**



## Conclusiones

El objetivo principal de esta tesis doctoral ha sido profundizar en el conocimiento tanto teórico como empírico de los elementos que componen el capital social y que deben considerarse en el análisis de los condicionantes del desarrollo. Esta investigación ha contribuido, por tanto, a la comprensión de este concepto partiendo de su estudio a través de un enfoque interdisciplinar, lo cual ha permitido plantear una definición amplia pero operativa del capital social y aplicarla al análisis empírico de su papel en la innovación y desarrollo del tejido productivo andaluz.

Para ello, este estudio ha comprendido las investigaciones realizadas desde finales de los años 80, cuando surge el interés por el capital social para tratar de explicar el distinto nivel de desarrollo observado entre economías con similares parámetros y puntos de partida. A través de un análisis transdisciplinar, tanto teórico como empírico, esta tesis ha aportado evidencias de que la variable capital social ha de tenerse en cuenta a la hora de analizar el desarrollo económico de un país o una región, considerando que ninguna de las dotaciones específicas de capital por sí sola es suficiente para generar desarrollo y que debe existir una buena combinación de los distintos tipos para que ese progreso se produzca y sea sostenible. Lo que debe entenderse en el sentido de que si bien el capital social no es la panacea, sí constituye un factor decisivo a incorporar en las políticas y procesos de desarrollo.

Esta tesis contribuye a destacar la importancia de la inclusión del capital social en el estudio y en la práctica del desarrollo pues pone de relevancia el valor que tienen los factores sociales, culturales e institucionales en los procesos de desarrollo de las sociedades e introduce cuestiones fundamentales en el funcionamiento económico, excluidas del discurso predominante en la etapa neoliberal, tales como la función de la estructura relacional de los grupos sociales y económicos, de la cooperación entre los individuos o colectivos, de los valores éticos de la sociedad, así como de la política a través de la calidad del marco institucional.

La investigación se ha centrado en analizar el papel del capital social como factor de relevancia para el desarrollo sostenible y equitativo porque subraya la importancia del territorio y sus rasgos culturales y sociales, incorpora como elementos clave del mismo proceso de desarrollo valores éticos imprescindibles para la cohesión social y la equidad, tales como la confianza, la reciprocidad, el compromiso cívico o la solidaridad, e incluye la capacidad y calidad del marco institucional, en el que tanto las organizaciones sociales y empresariales como las instituciones actúan de forma transparente, eficiente y eficaz para alcanzar el desarrollo económico y el bienestar social.

El análisis efectuado ha evidenciado que era y es necesario seguir avanzando en el conocimiento del concepto de capital social y de los beneficios que de él se pueden derivar para poder encauzar el crecimiento hacia un desarrollo social sostenible y equitativo, en el que se primen las inversiones productivas e innovadoras, la cooperación competitiva entre los agentes, el compromiso y la cohesión social.

Para lograr este desarrollo es necesario crear y poner en valor el capital social de un territorio, más aún en un contexto tan complejo como el de la economía actual, caracterizado por la incertidumbre, las múltiples interacciones entre los agentes, la preponderancia del individualismo y la escasa apreciación de los valores de equidad, solidaridad y cooperación, los innumerables casos de corrupción y de especulación y, por consiguiente, la falta de confianza de la ciudadanía en el sistema económico y político.

En función de este objetivo principal, esta investigación ha combinado el análisis conceptual, metodológico y empírico para responder a los 6 objetivos específicos planteados.

### **Objetivo 1. Sistematizar los distintos enfoques teóricos sobre el capital social y los procesos de desarrollo.**

A pesar de que las investigaciones sobre el capital social son recientes, la revisión de la literatura existente ha puesto de manifiesto que el corpus científico es ya bastante amplio debido a su estudio desde múltiples disciplinas: economía, empresa, geografía, sociología, antropología, psicología, ciencias políticas, ciencias del trabajo o ciencias de la salud.

También son numerosas las diferentes teorías que incluyen el capital social o sus componentes como parte de su análisis del crecimiento, desarrollo o aumento del bienestar: teorías del crecimiento endógeno, teorías neoinstitucionalistas del desarrollo, teoría microsociológica de redes, teoría de juegos, teorías evolucionistas de la innovación, teorías de la localización y aglomeración industrial o teorías de recursos y capacidades.

Por ello, la aproximación al concepto de capital social superadora de las limitaciones analíticas existentes requería de un enfoque interdisciplinar que integrara todas estas diferentes perspectivas sobre el capital social puesto que la mayoría de las investigaciones sobre el capital social se han limitado al estudio del mismo desde un único enfoque o teoría, perdiendo la capacidad de ampliar los conocimientos existentes sobre el capital social mediante la unión de diferentes perspectivas y áreas de investigación en torno al capital social. Así, las definiciones más conocidas del capital social, las de Bourdieu y Waquant (1992), Coleman (1988) y Putnam (1993), o las propias definiciones de organismos internacionales como la OCDE (2001) o el Banco Mundial (1998a), resultan al final restrictivas pues no incorporan todas las dimensiones del capital social.

El objetivo primero de esta tesis ha sido, por consiguiente, reunir todas estas teorías desde diferentes disciplinas y descubrir cuáles han sido las principales aportaciones de cada una de ellas al corpus de conocimiento del capital social. Para ello, se ha analizado la definición propuesta por cada una de las teorías o enfoques, sus logros más importantes en su ámbito de estudio y los déficits que presentan. Este estudio ha evidenciado como principales contribuciones realizadas desde las distintas teorías los siguientes elementos:

- El estudio del papel del capital social de unión (*bonding social capital*) para hacer frente a la pobreza y exclusión social desde el enfoque comunitario del desarrollo en el nivel microeconómico.
- El análisis de las redes y recursos a los que se accede a través de ellas y la incorporación de los conceptos de cohesión (Coleman, 1988), incrustación (Granovetter, 1973) y diversidad (Burt, 1992), dando lugar a la introducción del capital social de aproximación (*bridging social capital*) y de vinculación (*linking social capital*) por el enfoque sociológico de redes.
- La profundización en los conceptos de cooperación, confianza y reciprocidad en las interacciones sociales desde la teoría de juegos.
- El conocimiento sobre la utilización del capital social por las organizaciones para acceder a recursos externos y aumentar sus capacidades y ventajas competitivas por parte de las teorías empresariales desde la dirección estratégica.
- La investigación de la nueva economía institucional sobre la importancia del marco institucional y las interrelaciones entre las instituciones formales e informales.
- La diferenciación de los resultados de distintas combinaciones del capital social dependiendo de la fase de desarrollo por parte de los análisis macroeconómicos del desarrollo desde el enfoque sinérgico.
- La importancia de las interacciones sociales en la generación de conocimientos e introducción de innovaciones desde las nuevas teorías de la innovación.
- La profundización en la función que desempeñan las infraestructuras sociales y los valores de un territorio en la competitividad de los sistemas productivos realizada por las teorías de la localización y aglomeración industrial.

Esta sistematización de las teorías no solo ha contribuido a un conocimiento más profundo sobre el capital social sino también a la consecución del objetivo 4 de esta tesis, el planteamiento de una definición amplia y operativa del capital social como un constructo multidimensional que contribuye a la innovación y al desarrollo. De este modo, la definición propuesta en el capítulo 4 ha incorporado los aportes más relevantes desde cada enfoque teórico, integrando componentes del capital social, mecanismos de actuación y resultados del capital social formulados por distintas teorías.

### **Objetivo 2. Reflexionar sobre los resultados de los trabajos empíricos sobre el capital social y el desarrollo y bienestar.**

Como complemento al objetivo 1, se han analizado los resultados de las investigaciones empíricas sobre el capital social en distintos campos: la relación entre el capital social y el capital humano; el capital social como activo principal en la obtención de empleo y en la promoción profesional; el papel del capital social como promotor y sustentador de las sociedades democráticas y la gobernanza; la reducción de los conflictos sociales o la mayor equidad en las comunidades con capital social; el mejor estado de salud tanto física como psicológica de las personas; así como el papel del capital social en la promoción de la innovación y el crecimiento tanto en el tejido empresarial como en el desarrollo de pequeñas comunidades, de países y regiones.

Esta revisión empírica ha permitido, por un lado, conocer el estado actual de los avances empíricos sobre el capital social. Y, por otro, contrastar las teorías del capital social con los resultados obtenidos en los estudios empíricos que las aplican, pudiendo de este modo discernir qué variables del capital social empleadas en las investigaciones son las que muestran una relación significativa con el desarrollo, tanto en el nivel macroeconómico como meso y micro.

Sin embargo, la heterogeneidad encontrada en los resultados ha revelado una vez más el problema de la utilización de diferentes definiciones, enfoques y componentes del capital social y de la carencia de un marco de medición homogéneo comúnmente aceptado, déficits que esta investigación pretendía solventar a través del cumplimiento de los siguientes objetivos.

### **Objetivo 3. Determinar los progresos obtenidos en la medición del stock de capital social y señalar los avances que harían falta para poder medirlo de forma rigurosa y omnicompreensiva.**

Puesto que la revisión teórica y empírica de la literatura sobre capital social muestra también un déficit en su medición, se ha realizado un estudio de las metodologías utilizadas para medir el stock de capital social. Las medidas del capital social empleadas incluyen desde sistemas o baterías de indicadores completos hasta pequeños módulos o ítems sobre algunos componentes del capital social en encuestas sociales, pasando por indicadores más refinados desde el análisis de redes.

La revisión efectuada abarca tanto herramientas de medición de la dotación de capital social individual como del colectivo y estudios internacionales, nacionales, regionales o en comunidades. Además se han recopilado de forma sistemática los indicadores utilizados más frecuentemente y se han señalado los déficits existentes en el desarrollo metodológico de la medición del stock de capital social, planteando los pasos necesarios para avanzar en su medida.

Esta revisión de las metodologías de medición e indicadores utilizados en la investigación sobre el capital social ha servido también de base para la propuesta de un sistema de indicadores de medición de la dotación de capital social del tejido productivo en un espacio regional, formulada en el capítulo 4.

#### **Objetivo 4. Plantear una definición operativa del capital social y una batería de indicadores que posibilite su medición.**

La consecución de este objetivo supone la aportación más importante de la tesis pues se ha presentado una definición y propuesta teórica de medición del stock de capital social y de su importancia en la innovación y desarrollo del tejido productivo de un territorio.

Gracias al estudio transdisciplinar del capital social realizado en la primera parte de la tesis, el marco conceptual ha podido incorporar los aportes de los diferentes enfoques teóricos a la definición del capital social y los diversos elementos que lo componen, las relaciones entre ellos y los mecanismos a través de los que actúa y afecta a los procesos de desarrollo.

Se ha definido así el capital social como un constructo multidimensional compuesto por tres dimensiones: el capital social estructural (redes y recursos), el capital social cognitivo (normas informales y valores) y el capital social institucional. La medida y consideración conjunta de esas dimensiones constituye una contribución señalada de esta tesis, pues las investigaciones previas se han centrado casi exclusivamente en algunas de las dimensiones del capital social. La mayoría de los estudios del capital social incluyen únicamente las dimensiones estructurales y cognitivas del capital social, mientras que esta propuesta ha añadido el capital social institucional como componente fundamental del capital social, al incorporar el enfoque de la nueva economía institucional.

El concepto de capital social institucional que se ha incluido en esta definición parte de que esta dimensión y los indicadores propuestos para su medición deben recoger la calidad y efectividad de los poderes públicos en su rol activo de suministro de información, promoción, regulación y fortalecimiento de la actividad económica, al contrario que una corriente importante del neoinstitucionalismo que defiende que una mayor calidad institucional significa un papel menos regulatorio e intervencionista del Estado.

Otra novedad de este marco conceptual ha sido incluir dentro del capital social estructural no solo características de las redes como su densidad o tipología sino también sus cualidades, esto es, su utilidad y efectividad para acceder a recursos externos a cada organización. De manera que tanto el concepto de capital social estructural propuesto como su medición integran distintas definiciones, por un lado la estructura de la red como proponen Coleman y Burt, por otro las características y tipología de las redes y, en tercer lugar, la utilidad de las redes en el acceso a recursos, incorporando el enfoque de redes.

Asimismo, esta definición, al igual que la nueva economía institucional, considera que la capacidad de los grupos sociales para movilizarse depende de la calidad del marco institucional en el cual están insertos, esto es, el capital social estructural y cognitivo se ven afectados por el capital social institucional. Las normas e instituciones informales que cada sociedad crea y las estructuras de interrelaciones entre sus miembros dependen de las instituciones formales. También el capital social institucional depende de su credibilidad y competencia, así como de su transparencia y responsabilidad ante la sociedad, viéndose afectado a su vez por los otros dos tipos de capital social.

La interacción de estos tres componentes del capital social facilita el aumento de la productividad y la innovación mediante la reducción en los costes de acceso a la información y la mayor generación de conocimientos; la disminución de la incertidumbre y de los comportamientos oportunistas; la reducción en los costes de negociación y control; el incremento en la toma de decisiones colectivas, las acciones conjuntas y la cooperación entre agentes; el acceso a recursos externos de otros agentes (tangibles e intangibles) y la utilización más eficiente de los recursos.

El capital social afecta, de este modo, los procesos de desarrollo de un territorio o sociedad a partir de la mejora en la productividad y la innovación resultantes de estos mecanismos, que a su vez conducen a una mejora en la competitividad del tejido productivo.

Asimismo, el marco conceptual planteado en esta tesis supone que la puesta en valor del capital social no sólo debe conducir a un desarrollo socialmente sostenible sino que el mismo concepto se basa en un desarrollo social cohesionador, en el que los agentes interactúan sobre la base de unos valores éticos compartidos y unas normas formales eficientes que sustentan el proceso de desarrollo. Por ello, una comunidad, región o país puede experimentar crecimiento económico sin tener capital social, pero si tiene un nivel suficiente de capital social y lo sabe utilizar, su crecimiento económico se verá acompañado de un desarrollo social cohesionador y más equitativo.

A partir de este marco conceptual que aúna los diferentes enfoques teóricos sobre el capital social, se ha construido una batería de indicadores que pueda ser aplicada de forma empírica y sirva para medir el stock de capital social

y los outputs y resultados a los que puede conducir su utilización por parte de los agentes empresariales. Se ha optado por proponer un sistema de indicadores pues su agregación en un único indicador limitaría el conocimiento obtenido de un concepto multidimensional y distorsionaría los resultados de las distintas dimensiones del capital social. Sobre todo, cuando los componentes del capital social son tan diferentes y, por tanto, las variables que los recojan pueden tener niveles muy distintos en una misma sociedad.

### **Objetivo 5. Realizar un estudio empírico de las dimensiones del capital social en el tejido empresarial andaluz.**

La tercera parte de la tesis ha desarrollado de forma empírica la propuesta teórica del capital social mediante su aplicación al estudio en Andalucía del uso del capital social por parte del tejido empresarial para mejorar su nivel de innovación y su desempeño.

El estudio empírico se ha realizado mediante una encuesta a una muestra significativa de 607 empresas de toda Andalucía y de todos los sectores de actividad exceptuando a la agricultura, la construcción, el comercio al por menor, las actividades recreativas y asociativas y el sector público.

En primer lugar, se efectuó un estudio exploratorio de los componentes del capital social del empresariado en Andalucía, incluyendo un análisis de redes sociales de la estructura relacional, que ha servido para caracterizar el capital social de las empresas andaluzas y examinar el nivel de cada indicador del capital social por separado, encontrando como principales resultados:

- La densidad de las redes empresariales es alta pero predominan las redes locales sobre redes más amplias. Las redes internacionales siguen siendo escasas, dificultando la absorción de conocimientos e innovaciones desde el exterior.
- La diversidad de las redes, siguiendo la definición de Burt, atendiendo a los distintos tipos de colaboradores es media, lo cual perjudica su acceso a una mayor variedad de recursos estratégicos.
- El análisis de redes muestra que las colaboraciones más importantes son todas en el ámbito local: clientes locales, proveedores locales, empresas competidoras locales, empresas auxiliares locales, empresas de servicios avanzados locales, centros de formación locales y asociaciones empresariales locales. En un segundo nivel se hallan las redes de ámbito andaluz, y más distantes las de ámbito nacional e internacional.

- Las redes empresariales son más densas que las redes institucionales, ya sean estas últimas con administraciones públicas, con centros de investigación o tecnológicos o con asociaciones del tercer sector. La relación entre el sector empresarial andaluz y los centros de investigación, elemento fundamental para aumentar la innovación, es mínima, solo las empresas industriales presentan un número más elevado de redes con centros de I+D.
- Las redes de las empresas andaluzas son más horizontales que verticales, caracterizando el capital social del empresariado andaluz como un capital social de unión y de aproximación, más que de vinculación.
- A pesar de estos déficits en la estructura de las redes, el empresariado es consciente de la importancia del capital social, y de la creación de redes en particular, pues los niveles de utilidad percibida son elevados, así como su proactividad en el establecimiento y consolidación de colaboraciones.
- La confianza social del empresariado andaluz es elevada en comparación con la confianza de la sociedad española en su conjunto. Pero, por encima de este nivel de confianza general, se encuentra, por este orden, la confianza particular en familiares y amigos y la confianza intraempresarial. Estos niveles medios de confianza facilitan la creación de redes, pero ésta se ve obstaculizada por una menor confianza interorganizacional.
- El nivel de reciprocidad es elevado, no así los niveles de los valores de cooperación, civismo y competencial leal en el mercado, que son medios.
- Los niveles de condena de comportamientos oportunistas son similares a la media de la población española, aunque muestran una mayor permisividad en el empresariado andaluz ante incumplimientos de las reglas formales, entorpeciendo la efectividad del marco institucional.
- Los indicadores de capital social institucional presentan valores medio-bajos, evidenciando deficiencias claras en la calidad del marco institucional andaluz.
- El capital social proporciona a las empresas ventajas importantes en la transferencia y generación de conocimientos que les permiten mejorar sus resultados de innovación.
- Las empresas con más redes y proyectos conjuntos acceden a más recursos externos, tanto físicos como financieros y humanos, relevantes para su estrategia y gestión empresarial.

### **Objetivo 6. Contrastar empíricamente las relaciones causales entre el capital social y el grado de innovación y rendimiento empresarial de las empresas en Andalucía.**

La modelización mediante ecuaciones estructurales ha permitido contrastar las relaciones causales planteadas entre el capital social y el crecimiento y expansión empresarial. En esta investigación se han construido y examinado distintos modelos de ecuaciones estructurales, incluyendo asimismo un análisis por grupos según la tipología de las empresas.

Para aplicar esta metodología, se realizó primero un análisis factorial con objeto de examinar las correlaciones existentes entre los diferentes indicadores y construir las variables latentes de los tres componentes en los que se subdivide el capital social y las tres dimensiones en las que se desagrega el rendimiento y competitividad empresarial: nivel de innovación, desempeño financiero y desempeño operativo.

Las principales Conclusiones extraídas del análisis factorial y del análisis de ecuaciones estructurales de las relaciones existentes entre los distintos componentes del capital social y la innovación y el desempeño empresarial son:

- Se confirma la inclusión de los indicadores propuestos de forma teórica dentro de cada componente del capital social.
- Asimismo, se ratifica la inclusión de la dimensión recursos dentro del capital social, como propone el enfoque de redes y la teoría empresarial de los recursos y capacidades. El capital social estructural está conformado por esta dimensión recursos y, en segundo lugar, por la densidad y diversidad, de las redes.
- El capital social cognitivo está compuesto tanto por valores de cooperación, civismo y competencia leal como por la confianza intraempresarial e interempresarial y la confianza general.
- A pesar de que el estudio exploratorio de los indicadores del capital social del empresariado andaluz mostraba un elevado nivel de capital social de unión, este tipo de capital social no es relevante en la actividad empresarial pues no se han encontrado correlaciones significativas entre los indicadores de este capital social con el resto de indicadores.
- Las empresas que utilizan en mayor medida su capital social innovan más, tanto en productos, como en innovación organizativa, comercial y tecnológica. La mayor contribución del capital social al rendimiento de las empresas se basa precisamente en su función de promoción de la innovación.

- Las empresas con más capital social aumentan en mayor medida su capacidad productiva y sus líneas de negocio.
- Las empresas con mayor capital social crecen más en cuanto a incremento de beneficios, incremento de facturación y productividad, si bien esta relación causal es la que menor peso presenta.
- El componente del capital social que tiene una mayor importancia en la innovación y el desempeño empresarial es el capital social estructural, seguido del cognitivo y del institucional. Si bien, se ha comprobado la relevancia de las tres dimensiones del capital social incluidas en la propuesta teórica.
- El capital social cognitivo y el institucional están relacionados, reforzándose mutuamente. No se muestra, sin embargo una correlación entre estos dos capitales y el capital social estructural tal y como plantea la teoría.
- Aunque las empresas más pequeñas tienen un menor número de redes, su utilidad es mayor para las empresas más pequeñas al disponer de menos recursos internos que las empresas de mayor tamaño.
- Las redes son más necesarias para las empresas fuera del área metropolitana al encontrarse más alejadas de los principales núcleos empresariales, a pesar de presentar una menor densidad empresarial.

En definitiva, el análisis empírico efectuado ha verificado el punto de partida de esta investigación, la importancia del capital social como variable a tener en cuenta en el desempeño y grado de innovación del tejido productivo de un territorio, así como la propuesta de los distintos componentes que integran el capital social y de los indicadores que recogen las características de este concepto multidimensional. Y al mismo tiempo ha mostrado, la relevancia que tiene la explotación del capital social para la obtención de ventajas competitivas por el tejido empresarial y ha realizado el primer examen empírico de la causalidad entre el capital social y el desarrollo regional.





## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS



## Referencias bibliográficas

- ▶ **ABRAMOVITZ, Moses (1986)**. "Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind". *The Journal of Economic History* 46 (29). Págs. 385-406.
- ▶ **ABREU, Dilip (1988)**. "On the Theory of Infinitely Repeated Games with Discounting". *Econometrica* 56 (2). Págs. 383-396.
- ▶ **ACEMOGLU, Daron; JOHNSON, Simon y James ROBINSON (2000)**. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation". NBER Working Paper N° 7771.
- (2002). "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution". *The Quarterly Journal of Economics* 117. Págs. 1231-1294.
- ▶ **ACEMOGLU, Daron y Fabrizio ZILIBOTTI (2001)**. "Productivity Differences". *The Quarterly Journal of Economics* 116. Págs. 563-606.
- ▶ **ACEMOGLU, Daron y Simon JOHNSON (2005)**. "Unbundling Institutions". *Journal of Political Economy* 113 (5). Págs. 949-995.
- ▶ **ACEMOGLU, Daron y Thierry VERDIER (2000)**. "The Choice between Market Failures and Corruption". *American Economic Review* 90 (1). Págs. 194-211.
- ▶ **ACS, Zoltan J. (2000)**. *Regional innovation, knowledge, and global change*. Londres: Pinter.
- ▶ **ADELMAN, Irma y Cynthia T. MORRIS (1967)**. *Society, Politics and Economic Development- A Quantitative Approach*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- ▶ **ADLER, Paul S. y Seok-Woo KWON (2000)**. "Social Capital: The Good, the Bad, and the Ugly" en Eric L. Lesser (ed.) *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications*. Boston, MA: Butterworth-Heinemann. Págs. 89-115.
- \_(2002). "Social Capital: Prospects for a New Concept". *Academy of Management Review* 27. Págs. 17-40.
- ▶ **AKÇOMAK, Semih (2009)**. "Bridges in social capital: A review of the definitions and the social capital of social capital researchers". Maastricht University, UNU-MERIT Working Paper 2009-002.
- ▶ **AKÇOMAK, Semih y Bas ter WEEL (2006)**. "Social Capital, Innovation and Growth: Evidence from Europe". Maastricht University, UNU-MERIT Working Paper N° 40.

\_ (2007). "How do social capital and government support affect innovation and growth? Evidence from the EU regional support programmes". Maastricht University, UNU-MERIT Working Paper 2007-009.

\_ (2009). "Social capital, innovation and growth: Evidence from Europe". *European Economic Review* 53 (5). Págs. 544-567.

▶ **ALBURQUERQUE, Francisco (2002)**. *Desarrollo económico territorial. Guía para agentes*. Sevilla: Instituto de Desarrollo Regional, Fundación Universitaria.

▶ **ALBURQUERQUE, Francisco; RODRÍGUEZ, Paula; ROMÁN, Carlos y Raquel RUIZ (1999)**. *Aprendiendo a innovar: regiones del conocimiento y capital cultural*. Sevilla: Instituto de Desarrollo Regional.

\_ (2001). "Learning to Innovate: Learning and Cultural Capital Regions" en Bruno della Chiesa (ed.) *Learning to Innovate: Learning Regions*. Sevilla: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Págs. 57-127.

▶ **ALDRICH, Howard E. y Jennifer E. CLIFF (2003)**. "The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective". *Journal of Business Venturing* 18 (5). Págs. 573-596.

▶ **ALDRIDGE, Stephen; HALPERN, David y Sarah FITZPATRICK (2002)**. "Social Capital. A Discussion Paper". Performance and Innovation Unit.

▶ **ALMOND, Gabriel A. y Sidney VERBA (1963)**. *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

▶ **AMABLE, Bruno; BARRÉ, Rémi y Robert BOYER (1997)**. "Diversity, coherence and transformations of innovation systems" en R. Barré, M. Gibbons, J. Maddox, B. Martin y P. Papon (eds.), *Science in Tomorrow's Europe*. París: Economica International. Págs. 33-49.

▶ **AMARA, Nabil; LANDRY, Réjean y Mathieu OUIMET (2005)**. "Milieux innovateurs: Determinants and policy implications". *European Planning Studies* 13 (6). Págs. 939-965.

▶ **ANGELUSZ, Róbert y Róbert TARDOS (1991)**. "The Strength and Weakness of Weak Ties" en Peter Somlai (ed.) *Values, Networks and Cultural Reproduction in Hungary*. Budapest: The Coordinating Council of Programs. Págs. 7-23.

\_ (2008). "Assessing Social Capital and Attainment Dynamics: Position Generator Applications in Hungary, 1987-2003" en Nan LIN y Bonnie H. ERICKSON (eds.) *Social capital. An International Research Program*. Oxford: Oxford University Press. Págs. 394-420.

- ▶ **ANHEIER, Helmut K., GERHARDS, Jürgen y Frank P. ROMO (1995)**. "Forms of capital and social structure in cultural fields: Examining Bourdieu's social topography". *The American Journal of Sociology* 100. Págs. 859-903.
- ▶ **ANNEN, Kurt (2003)**. "Social Capital, Inclusive Networks and Economic Performance". *Journal of Economic Behavior and Organization* 50. Págs. 449-463.
- ▶ **ARIAS, Benito (2008)**. "Desarrollo del un ejemplo de análisis factorial confirmatorio con LISREL, AMOS y SAS". *Seminario de Actualización en Investigación sobre Discapacidad SAID 2008*.
- ▶ **ARNOTT, Richard y Joseph E. STIGLITZ (1991)**. "The Welfare Economics of Moral Hazard". National Bureau of Economic Research, NBER Working Papers 3316.
- ▶ **ARREGLE, Jean-Luc; HITT, Michael A.; SIRMON, David .G. y Philippe VERY (2007)**. "The Development of Organizational Social Capital: Attributes of Family Firms". *Journal of Management Studies* 44 (1). Págs. 73-95.
- ▶ **ARRIBAS, José M<sup>a</sup> y Juan J. GONZÁLEZ (1987)**. *La juventud de los ochenta. Estudio sociológico de la juventud en Castilla y León*. Valladolid: Junta de Castilla y León.
- ▶ **ARROW, Kenneth J. (1969)**. "Classificatory Notes on the Production and Transmission of Technological Knowledge". *American Economic Review* 59 (2). Págs. 29-35.
- \_ (2000). "Observations on Social Capital" en Partha Dasgupta e Ismail Serageldin (eds.) *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. Washington, D.C.: World Bank. Págs. 3-5.
- ▶ **ASHEIM, Bjørn T. y Meric GERTLER (2005)**. "The Geography of Innovation: Regional Innovation Systems" en J. Fagerberg, D. Mowery y R. Nelson (eds.), *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford: Oxford University Press. Págs.: 291-317.
- ▶ **ASHEIM, Bjørn T. y Sverre J. HERSTAD (2003)**. "Regional Innovation Systems and the Globalising World Economy". *Spaces* 2003-12, Philipps-University of Marburg, Germany.
- ▶ **ASTONE, Nan M.; NATHANSON, Constance; SCHOEN, Robert y Kim YOUNG (1999)**. "Family Demography, Social Theory and Investment in Social Capital". *Population and Development Review* 25 (1). Págs. 1-31.

▶ **AUSTRALIAN BUREAU OF STATISTICS (2002)**. "Social Capital and Social Well-being". Conferencia Internacional de la OCDE-ONS sobre Medición del Capital Social, Londres, 25-27 de septiembre de 2002.

▶ **AXELROD, Robert (1984)**. *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, New York.

\_ (1997). *The Complexity of Cooperation: Agent-Based Models of Competition and Collaboration*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

▶ **BACHMANN, Reinhard y Akbar ZAHEER (2006)**. *Handbook of Trust Research*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

▶ **BADESCU, Gabriel y Eric M. USLANER (2003)**. *Social Capital and the Transition to Democracy*. London: Routledge.

▶ **BAIN, Kenneth y Norman HICKS (1998)**. "Building social capital and reaching out to excluded groups: The challenge of partnerships". CELAM meeting on The Struggle Against Poverty Towards the Turn of the Millenium, Washington, D.C.

▶ **BAKER, Wayne (1990)**. "Market networks and corporate behavior". *American Journal of Sociology* 96 (3). Págs. 589-625.

▶ **BANCO MUNDIAL (1998a)**. "The Initiative on Defining, Monitoring and Measuring Social Capital. Pverview and Program Description". Social Capital Initiative Working Paper 1, Washington, D.C.: World Bank.

\_ (1998b). *World Development 1996. Special issue on social capital* 24 (6). Washington, DC: World Bank.

\_ (2003). *World development report 2003 - sustainable development in a dynamic world: transforming institutions, growth, and quality of life*. Washington, DC: World Bank.

▶ **BARALDI, Enrico (2006)**. "The Places of Ikea: Using Space in Handling Resource Networks" en Enrico Baraldi, Hjalmar Fors y Anders Houltz (eds.) *Taking Place: The Spatial Contexts of Science, Technology and Business*. Sagamore Beach, MA: Watson Publishing International. Págs. 297-320.

▶ **BARBIERI, Paolo (2003)**. "Social Capital and Self-Employment". *International Sociology* 18 (4). Págs. 681-701.

▶ **BARBIERI, Paolo; RUSSELL, Helen y Serge PAUGAM (2000)**. "Social Capital and Exits from Unemployment" en D. Gallie y S. Paugam (eds.) *Welfare Regimes and the Experience of Unemployment in Europe*. Oxford: Oxford University Press.

► **BARDHAN, Pranab K. (1995)**. "Research on Poverty and Development-Twenty Years alter Redistribution with Growth" en M. Bruno and B. Pleskovic (eds.), *Annual Bank Conference on Development Economics*. Washington, D.C.: World Bank, 1995.

► **BARR, Abigail (1998)**. "Enterprise Performance and the Functional Diversity of Social Capital". Serie de Documentos de Trabajo 98-1, University of Oxford, Institute of Economics and Statistics.

► **BARRO, Robert J. (1997)**. "Determinants of economic growth: a cross-country empirical study". Development Discussion Paper 579, Harvard Institute for International Development.

\_ (2000). "Inequality and Growth in a Panel of Countries". *Journal of Economic Growth* 5 (1). Págs. 5-32.

► **BATES, Robert (1999)**. "Ethnicity, Capital Formation, and Conflict". Social Capital Initiative Working Paper 12. Washington, D.C.: World Bank, 1999.

► **BATHELT, Harald (2003)**. "Geographies of Production: Growth Regimes in Spatial Perspectives 1 - Innovation, Institutions and Social Systems. *Progress in Human Geography* 27 (6). Págs. 789-804.

\_ (2005). "Geographies of production: growth regimes in spatial perspective 2 – knowledge creation and growth in clusters". *Progress in Human Geography* 29 (2). Págs. 204-216.

\_ (2006). "Geographies of production: growth regimes in spatial perspective 3 – toward a relational view of economic action and policy". *Progress in Human Geography* 30 (2). Págs. 223-236.

► **BATISTA FOGUET, Joan Manuel y Germà COENDERS GALLART (2000)**. *Modelos de ecuaciones estructurales (modelos para el análisis de relaciones causales)*. Madrid: Ed. La Muralla /Ed. Hespérides.

► **BELL, Geoffrey G. (2005)**. "The Influence of Clusters and Networks on Canadian Mutual Fund Company Innovation". *Strategic Management Journal* 26 (3). Págs. 287-295.

► **BELLANDI, Marco (2001)**. "Local Development and Embedded Large Firms". *Entrepreneurship & Regional Development* 13. Págs. 189-210.

► **BERG, Joyce, DICKAUT, John, y Kevin McCABE (1995)**. "Trust, reciprocity and social history". *Games and Economic Behavior* 10. Págs. 122-142.

▶ **BERKMAN, Lisa y Lester BRESLOW (1979)**. *Health and Ways of Living: The Alameda County Study*. New York: Oxford University Press.

▶ **BEUGELSDIJK, Sjoerd (2006)**. "A note on the theory and measurement of trust in explaining differences in economic growth". *Cambridge Journal of Economics* 30 (3). Págs. 371-387.

\_ (2008). "Trust, institutions and the 'generally speaking question': a reply to Uslaner". *Cambridge Journal of Economics* 32 (4). Págs. 633-638.

▶ **BEUGELSDIJK, Sjoerd y Sjak SMULDERS (2003)**. "Bridging and Bonding Social Capital: which type is good for economic growth?." European Regional Science Association conference papers ersa03p517.

\_ (2009). "Bonding and Bridging Social Capital and Economic Growth". CentER Discussion Paper Series No. 2009-27.

▶ **BEUGELSDIJK, Sjoerd y Ton VAN SCHAİK (2001)**. "Social Capital and Regional Economic Growth". Tilburg University, Center for Economic Research, Discussion Paper 102.

\_ (2005). "Differences in Social Capital between 54 Western European Regions". *Regional Studies* 39 (8). Págs. 1053-1064.

▶ **BIAN, Yanjie (2008)**. "The Formation of Social Capital among Chinese Urbanites: Theoretical Explanation and Empirical Evidence" en Nan LIN y Bonnie H. ERICKSON (eds.) *Social capital. An International Research Program*. Oxford: Oxford University Press. Págs. 81-104.

▶ **BIEBER, Ulrich (2002)**. "Social Capital: Presentation of the major German statistics and the topics they cover". Conferencia Internacional de la OCDE-ONS sobre Medición del Capital Social, Londres, 25-27 de septiembre de 2002.

▶ **BJØRNSKOV, Christian (2007)**. "Economic Growth: A Social Capital Survey" en Gert Svendsen y Gunnar Svendsen (eds.) *Handbook of Social Capital*. Cheltenham: Edward Elgar, May 2007.

▶ **BJØRNSKOV, Christian y Gert T. SVENDSEN (2003)**. "Measuring Social Capital: Is There a Single Underlying Explanation?". *Working Paper* 03-5, Department of Economics, Aarhus School of Business, University of Aarhus.

▶ **BJØRNSKOV, Christian y Kim MANNERMAR (2010)**. "Is Social Capital a Good Concept?". *67th Annual National Meeting of the Midwest Political Science Association*. Chicago, 22-25 de abril.

►BLANCHFLOWER, David G. y Andrew J. OSWALD (2000). "Well-being over Time in Britain and the USA". *Working Paper 7487*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

►BLAXTER, Mildred; POLAND, Fiona y Mary CURRAN (2001). *Measuring Social Capital: Qualitative Study of how Older People relate Social Capital to Health*. Final Report to the Health Development Agency. Londres: Health Development Agency.

►BLAZER, Dan G. (1982). "Social support and mortality in an elderly population". *American Journal of Epidemiology* 115 (5). Págs. 684-689.

►BOIX, Carles y Daniel POSNER (1986): "Social Capital: Explaining Its Origins and Effects on Government Performance". *British Journal of Political Science* 28. Págs. 686-693.

\_ (1996). "Making Social Capital Work: A Review of Robert Putnam's *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*". Working Paper 96-04, Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University.

►BOSCHMA, Ron (2005). "Proximity and innovation: a critical assessment". *Regional Studies* 39 (1). Págs. 61-74.

►BOURDIEU, Pierre (1972). *Outline of a Theory of Practice*. Ambridge: Cambridge University Press.

\_ (1979). "Les trois états du capital culturel". *Actes de la recherche en sciences sociales* 30. Págs. 3-6.

\_ (1984). *Distinction: a Social Critique of the Judgment of Taste*. Boston: Harvard University Press.

\_ (1985). "The social space and the genesis of groups". *Social Science Information* 24 (2). Págs. 195-220.

\_ (1986). "The Forms of Capital" en J. Richardson (ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Westport, CT: Greenwood Press.

►BOURDIEU, Pierre y Loic J.D. WACQUANT (1992). *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago: University of Chicago Press.

►BOURDIEU, Pierre y Jean-Claude PASSERON (1970). *La reproduction. Eléments pour une théorie du système d'enseignement*. Paris: Editions de Minuit.

►BOWLES, Samuel y Herbert GINTIS (1988). "Contested Exchange: Political Economy and Modern Economic Theory." *American Economic Review* 78 (2). Págs. 145-50.

\_ (2002). "Social Capital and Community Governance". *Economic Journal* 112 (483). Págs. 419-436.

▶ **BOXMAN, Ed A. W.; DE GRAAF, Paul M. y Hendrik D. FLAP (1991)**. "The Impact of Social and Human Capital on the Income Attainment of Dutch Managers". *Social Networks* 13. Págs. 51-73.

▶ **BRACZYK, Hans-Joachim; COOKE, Philip y Martin HEIDENREICH (eds) (1998)**. *Regional Innovation Systems: the role of governances in a globalized world*. Londres: Routledge.

▶ **BRANSCOMB, Lewis; KODAMA, Fumio y Richard FLORIDA (eds.) (1999)**. *Industrializing Knowledge: University-Industry Links in Japan and the United States*. Cambridge: MIT Press.

▶ **BREHM, John y Wendy RAHN (1997)**. "Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital". *American Journal of Political Science* 41 (3). Págs. 999-1023.

▶ **BREUER, Janice y John MCDERMOTT (2009)**. "Trustworthiness and economic performance". MPRA Paper 16777.

▶ **BRIGGS, Xavier de Souza (1998)**. "Brown Kids in White Suburbs: Housing Mobility and the Multiple Faces of Social Capital". *Fannie Mae Foundation Housing Policy Debate* 9 (1).

▶ **BRITO, Carlos y Ricardo CORREIA (2010)**. "Regions as Networks: towards a Conceptual Framework of Territorial Dynamics". FEP Working Papers 357.

▶ **BROWN, George y Tirril HARRIS (1978)**. *Social Origins of Depression*. London: Tavistock.

▶ **BUENO, Eduardo (1998)**. *Corporate Governance (Del Informe Cadbury al Informe Olivencia)*. Madrid: Instituto Universitario Euroforum Escorial.

\_ (2002) "El capital social en el nuevo enfoque del capital intelectual de las organizaciones". *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones* 18 (2-3). Págs. 157-176.

▶ **BUENO, Eduardo; M<sup>a</sup> Paz SALMADOR y Oscar RODRÍGUEZ (2004)**. "The role of capital in today's economy". *Journal of Intellectual Capital* 5 (4). Págs. 556-574.

▶ **BUONANNO, Paolo; MONTOLIO, Daniel y Paolo VANIN (2009)**. "Does Social Capital Reduce Crime?". *Journal of Law & Economics* 52 (1). Págs. 145-170.

►BURKHART, Ross E. y Michael S. LEWIS-BECK (1994). "Comparative Democracy: the Economic Development Thesis". *American Political Science Review* 88 (4). Págs. 903-910.

►BURT, Ronald S. (1987). "Social Contagion and Innovation: Cohesion versus Structural Equivalence. The American Journal of Sociology 92 (6). Págs. 1287-1335.

\_ (1992). *Structural Holes, The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

\_ (1997a). "The Contingent Value of Social Capital". *Administrative Science Quarterly* 42. Págs. 339-65.

\_ (1997b). "A Note on Social Capital and Network Content". *Social Networks* 19 (4). Págs. 355-373.

\_ (1998). "The Gender of Social Capital". *Rationality and Society* 10 (1). Págs. 5-46.

►CALHOUN, Craig (1988). "Populist Politics, Communication Media and Large Scale Societal Integration". *Sociological Theory* 6. Págs. 219-241.

►CALVÓ-ARMENGOL, Antoni y Matthew O. JACKSON (2004). "The Effects of Social Networks on Employment and Inequality". *American Economic Review* 94 (3). Págs. 426-454.

►CAMAGNI, Roberto (2002). "On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading?". *Urban Studies* 39 (13). Págs. 2395-2411.

►CAMPBELL, Karen E.; MARSDEN, Peter y Jeanne S. HURLBERT (1986). "Social resources and socioeconomic status". *Social Networks* 8 (1). Págs. 97-117.

►CANTNER, Uwe; CONTI, Elisa y Andreas MEDER (2009). "Networks and innovation: the role of social assets in explaining firms' innovative capacity". *Jena Economic Research Paper* 40.

►CAPPELLARI, Lorenzo y Konstantinos TATSIRAMOS (2010). "Friends' Networks and Job Finding Rates". IZA Discussion Paper 5240, Institute for the Study of Labor. [en línea] [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1693337##](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1693337##) (Consulta 08/12/2010).

►CARAVACA, Inmaculada; Gema GONZÁLEZ, Ricardo MÉNDEZ y Rocío SILVA (2002). *Innovación y territorio. Análisis comparado de Sistemas Productivos Locales en Andalucía*. Sevilla: Consejería de Economía y Hacienda.

- ▶ **CARPENTER, Jeffrey P. y Erika SEKI (2005)**. "Competitive Work Environments and Social Preferences: Field Experimental Evidence from a Japanese Fishing Community". IZA Discussion Paper 1691, Institute for the Study of Labor.
- ▶ **CARROLL, Michael y James R. STANFIELD (2003)**. "Social Capital, Karl Polanyi, and American Social and Institutional Economics". *Journal of Economic Issues* 37. Págs. 395-404.
- ▶ **CASANUEVA, Cristóbal, GALÁN, José Luis e Ignacio CASTRO (2006)**. "Capital social, confianza e innovación. El caso de un sistema productivo local tradicional". *Cooperación, Innovación y Conocimiento I Madri+d* 36.
- ▶ **CASSEL, John (1976)**. "The Contribution of the social environment to host resistance". *American Journal of Epidemiology* 104 (2). Págs. 107-123.
- ▶ **CASSON, Mark y Marina DELLA GIUSTA (2007)**. "Entrepreneurship and Social Capital". *International Small Business Journal* 25 (3). Págs. 220-244.
- ▶ **CASTAÑO, M<sup>a</sup> Soledad (2005)**. "Los valores éticos del capital social y su influencia en el crecimiento económico". *Revista Información Comercial Española* 823. Págs. 131-140.
- ▶ **CASTRO, Ignacio (2005)**. El capital social en las redes interorganizativas: un estudio en el sector español de la construcción. Tesis doctoral no publicada, Universidad de Sevilla.
- ▶ **CHANG, Ha-Joon (2010)**. "Institutions and economic development: theory, policy and history". *Journal of Institutional Economics*. FirstView. Págs. 1-26.
- ▶ **CHESBROUGH, Henry W. (2003)** "The Era of Open Innovation". *Sloan Management Review* 44 (3). Págs. 35-41.
- ▶ **CHOU, Tzu-Chuan; CHEN, Jau-Rong y Shan L. PAN (2006)**. "The Impacts of Social Capital on Information Technology Outsourcing Decisions". *International Journal of Information Management* 26. Págs. 249-256.
- ▶ **CHUNG, Lai Hong y Patrick GIBBONS (1997)**. "Corporate entrepreneurship: The roles of ideology and social capital". *Group and Organization Management* 22 (1). Págs. 10-30.
- ▶ **COASE, Ronald H. (1937)**. "The Nature of the Firm." *Economica* 4 (16). Págs. 386-405.
- ▶ **COE, Neil M. y Tim BUNNELL (2003)**. "'Spatializing' knowledge communities: towards a conceptualisation of transnational innovation networks". *Global Networks* 3 (4). Págs. 437-456.

- **COFFÉ, Hilde y Benny GEYS (2006)**. "Towards an Empirical Characterization of 'Bridging' and 'Bonding' Social Capital". Social Science Research Center Berlin, Working Paper Series SP II 2006 – 11.
- **COLE, Harold L; MAILATH, George J y Andrew POSTLEWAITE (1992)**. "Social Norms, Savings Behavior, and Growth". *Journal of Political Economy* 100 (6). Págs.: 1092-1125.
- **COLEMAN, James S. (1987)**. "Norms as Social Capital" en G. Radnitzky y P. Bernholz (eds.) *Economic Imperialism: The Economic Method Applied Outside the Field of Economics*. New York: Paragon House Publishers.
- \_ (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital". *American Journal of Sociology* 94 (suplemento). Págs. S95-S120.
- \_ (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- \_ (2000). "Social capital in the creation of human capital" en P. Dasgupta e I. Serageldin (eds.) *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. Washington, D.C.: World Bank. Págs. 13-39.
- **COLETTA, Nat J. y Michael L. CULLEN (2000)**. "The Nexus between Violent Conflict, Social Capital and Social Cohesion: Case Studies from Cambodia and Rwanda". Social Capital Initiative Working Paper 23. Washington, D.C.: World Bank.
- **COLLIER, Paul (1998)**. "Social Capital and Poverty". Social Capital Initiative Working Paper 4 (noviembre). Washington, D.C.: World Bank.
- \_ (1999). "The Political Economy of Ethnicity" en Boris Pleskovic y Joseph E. Stiglitz (eds.) *Annual World Bank Conference on Development Economics 1998*. Washington, D.C.: World Bank.
- **COLLIER, Paul y Jan W. GUNNING (1999)**. "Explaining African Economic Performance". *Journal of Economic Literature* 37 (marzo). Págs. 64-111.
- **COMBES, Pierre-Philippe; DURANTON, Gilles; PUGA, Diego y Sébastien ROUX (2009)**. "The productivity advantages of large cities: Distinguishing agglomeration from firm selection". Working Papers tecipa-353, University of Toronto, Department of Economics.
- **CONTINI, Bruno (2010)**. "Youth Employment in Europe: Institutions and Social Capital Explain Better than Mainstream Economics". IZA Discussion Paper N° 4718.

▶ **COOKE, Philip (2002)**. "Industrial Innovation and Learning Systems: Sector Strategies for Value Chain Linkage in Less Favoured Regional Economies Regional Industrial Research Report 32, Centre for Advanced Studies, University of Cardiff.

▶ **COOKE, Philip; BOEKHOLT, Ptries y Franz Todtling (2000)**. *The governance of innovation in Europe: Regional perspectives on global competitiveness*. Londres: Pinter.

▶ **COOKE, Philip y Kevin MORGAN (1998)**. *The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation*. Oxford: Oxford University Press.

▶ **COOKE, Philip y Nick CLIFTON (2002a)**. "Spatial Variation in Social Capital among United Kingdom Small and Medium Enterprises". Regional Industrial Research Report 35, Centre for Advanced Studies, University of Cardiff.

\_ (2002b). "Social Capital and the Knowledge Economy". Regional Industrial Research Report 39, Centre for Advanced Studies, University of Cardiff.

▶ **COOKE, Philip y David WILLS (1999)**. "Small Firms, Social Capital and the Enhancement of Business Performance Through Innovation Programmes". *Small Business Economics* 13 (3). Págs. 219-234.

▶ **COPLIN, William D. y Michael K. O'LEARY (1999)**. *Political Risk Services Methodology*. Syracuse, NY: Political Risk Services.

▶ **CROSS, Jennifer L.M. y Nan LIN (2008)**. "Access to Social Capital and Status Attainment in the United States: Racial/Ethnic and Gender Differences" en Nan LIN y Bonnie H. ERICKSON (eds.) *Social capital. An International Research Program*. Oxford: Oxford University Press. Págs. 364-379.

▶ **CUÉLLAR, M<sup>a</sup> Mercedes (2000)**. *Colombia un Proyecto Inconcluso: valores, instituciones y capital social*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

▶ **DAKHLI, Mourad y Dirk DE CLERCQ (2004)**. "Human Capital, Social Capital, and Innovation: A Multi-country Study". *Entrepreneurship & Regional Development* 16 (2). Págs. 107-128.

▶ **DASGUPTA, Partha (1988)**. "Trust as a Commodity" en D. Gambetta (ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell Limited.

\_ (2000). "Economic Progress and the Idea of Social Capital" en P. Dasgupta e I. Serageldin (eds.) *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, DC: World Bank. Págs. 325-424.

\_ (2005). "The Economics of Social Capital". *Economic Record* 81 (S1). Págs. S2-S21.

- ▶ **DEARMON, Jacob y Kevin GRIER (2009)**. "Trust and Development". *Journal of Economic Behavior & Organizations* 71 (2). Págs. 210-220.
- ▶ **DE BLASIO, Guido y Giorgio NUZZO (2006)**. "The Legacy of History for Development: The Case of Putnam's Social Capital". Bank of Italy Working Paper 591.
- ▶ **DE GRAAF, Nan D. y Hendrik D. FLAP (1988)**. "With a Little Help from My Friends". *Social Forces* 67 (2). Págs. 452-472.
- ▶ **DE LA MOTHE, John y Gilles PAQUET (1998)**. "Local and Regional Systems of Innovation as Learning Socio-economies" en John de la Mothe y Gilles Paquet (eds.), *Local and Regional Systems of Innovation*. Londres: Kluwer Academic Publishers. Págs. 1-16.
- ▶ **DELLA PORTA, Donatella (2000)**. "Social Capital, Beliefs in Government, and Political Corruption" en Susan J. Pharr y Robert D. Putnam (eds.) *Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Countries?*. Princeton NJ: Princeton University Press. Págs. 202-228.
- ▶ **DEL PINO, Juan y Eduardo BERICAT (1998)**. *Valores sociales en la cultura andaluza. Encuesta Mundial de Valores*. Andalucía 1996. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- ▶ **DE SOTO, Hernando (1989)**. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere*. New York: Basic Books.
- ▶ **DICKEN, Peter y Anders MALMBERG (2001)**. "Firms in Territories: A Relational Perspective". *Economic Geography* 77 (4). Págs. 345-363.
- ▶ **DODGSON, Mark (1991)**. *The Management of Technological Learning*. Berlin: De Gruyter.
- ▶ **DOERINGER, Peter B. y Michael J. PIORE (1985)**. *Mercados Internos de trabajo y análisis laboral*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- ▶ **DOH, Soogwan y Zoltan J. ACS (2009)**. "Innovation and Social Capital: A Cross-country Investigation". *Jena Economic Research Papers* 2009 – 082.
- ▶ **DORE, Ronald (1983)**. "Goodwill and the spirit of market capitalism". *British Journal of Sociology* 34 (4). Págs. 459-482.
- ▶ **DOSI, Giovanni (1988)**. "Sources, Procedures, and Microeconomics Effects of Innovation". *Journal of Economic Literature* 26. Págs. 1120-1171.
- ▶ **DURANTON, Gilles; RODRÍGUEZ-POSE, Andrés y SANDALL (2008)**. "Family types and the persistence of regional disparities in Europe". Imdea Working Paper

Series in Economics and Social Sciences 2008/07.

▶ **DURLAUF, Steven N. (1999)**. "The Case against Social Capital". *Focus* 20 (3). Págs. 1-5.

\_ (2002a). "Bowling Alone: A Review Essay". *The Journal of Economic Behavior & Organization* 47. Págs. 259-273.

\_ (2002b). "On The Empirics of Social Capital". *The Economic Journal* 112 (483). Págs. F459-F479.

▶ **DURLAUF, Steven N. y Stephen FAFCHAMPS (2005)**. "Social Capital" en P. Aghion y S. N. Durlauf (eds.) *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1, Part 2. Amsterdam: North Holland. Págs. 1639-1699.

▶ **EASTERLY, William (2000)**. "Happy Societies: The Middle Class Consensus and Economic Development". Documento de trabajo N° 2346. Grupo de Investigaciones sobre Desarrollo. Washington, D.C.: World Bank.

▶ **EASTERLY, William y Ross LEVINE (2003)**. "Tropics, germs, and crops: how endowments influence economic development". *Journal of Monetary Economics* 50 (1). Págs. 3-39.

▶ **EDQUIST, Charles (1997)**. *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*. Londres: Pinter.

\_ (2004). "Systems of Innovation: Perspectives and Challenges" en Fagerberg, Jan; Mowery, David y Richard R. Nelson (eds.), *Oxford Handbook of Innovation*. Oxford: Oxford University Press. Págs. 181-208.

▶ **EDQUIST, Charles y Leif HOMMEN (1999)**. "Systems of innovation: theory and policy for the demand side". *Technology in Society* 21 (1). Págs. 63-79.

▶ **EDVINSSON, Leif (2002)**. *Corporate Longitude, Navigating the knowledge Economy*. Estocolmo: Bookhouse Publishing.

▶ **EDVINSSON, Leif y Michael S. MALONE (1997)**. *Intellectual Capital. Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower*. Harper Collins Publishers, Inc., 1ª Ed.

▶ **EDVINSSON, Leif y Patrick H. SULLIVAN (1996)**. "Developing a Model for Managing Intellectual Capital". *European Management Journal* 14 (4). Págs. 356-364.

▶ **ELLISON, Glenn (1994)**. "Cooperation in the Prisoner Dilemma with Anonymous Random Matching". *The Review of Economic Studies* 61. Págs. 567-588.

- ▶ERICKSON, Bonnie H. (1996). "Culture, Class and Connections". *American Journal of Sociology* 102 (1). Págs. 217-251.
- ▶ETZIONI, Amitai (1988). *The Moral Dimension: Towards A New Economics*. New York: The Free Press.
- ▶ETZKOWITZ, Henry (2003). "Innovation in Innovation: The Triple Helix of University-Industry-Government Relations". *Social Science Information* 42 (3). Págs. 293-337.
- ▶EUROPEAN FOUNDATION FOR THE IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS (2009). *Second European Quality of Life Survey Overview*. Luxemburgo: Office for Official Publications of the European Communities.
- ▶EVANS, Peter (1992). "The State as a Problem and Solution: Predation, Embedded Autonomy and Structural Change" en Stephen Haggard y Robert Kaufman (eds.), *The Politics of Economic Adjustment: International Constraints, Distributive Conflicts and the State*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- \_ (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- \_ (1996). "Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy" en *World Development* 24 (6). *Special issue on social capital*. Págs. 1.119-1.132.
- ▶EVANS, Geoffrey y Natalia LETKI (2005). "Endogenizing Social Trust: Democratization in East-Central Europe". *British Journal of Political Science* 35 (3). Págs. 515-529.
- ▶FAFCHAMPS, Marcel y Bart MINTEN (1999). "Social Capital and the Firm: Evidence from Agricultural Trade". *Social Capital Initiative Working Paper* 17. Washington, D.C.: World Bank.
- ▶FALK, Ian y Sue KILPATRICK (2000). "What is social capital? A study of interaction in a rural community". *Sociologia Ruralis* 1 (40). Págs. 87-110.
- ▶FARREL, Gilda y Samuel THIRION (2005). "Social capital and rural development: from win-lose to win-win with the LEADER initiative" en Doris Schmied (ed.), *Winning and Losing: The Changing Geography of Europe's Rural Areas*. Aldershot, UK: Ashgate. Págs. 281-297.
- ▶FEHR, Ernst; GACHTER, Simon y Georg KIRCHSTEIGER (1997). "Reciprocity as a Contract Enforcement Device: Experimental Evidence". *Econometrica* 65 (4). Págs. 833-860.

▶ **FEHR, Ernst y Simon GACHTER (2000)**. "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity". *Journal of Economic Perspectives* 14 (3). Págs. 159-181.

▶ **FINE, Ben (1999)**. "The Developmental State is Dead - Long Live Social Capital". *Development and Change* 30. Págs. 1-19.

\_ (2001). *Social Capital versus Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium*. New York: Routledge.

\_ (2002). "They F\*\*K You up Those Social Capitalists". *Antipode* 34. Págs. 796-799.

▶ **FIORILLO, Damiano y Fabio SABATINI (2010)**. "An exploratory analysis of the relationship between social interactions, income and health in Italy." Munich Personal RePEc Archive Paper 29777.

▶ **FLAP, Henk D. (2002)**. "No Man is an Island: The Research Program of a Social Capital Theory" en O. Favereau y E. Lazega (eds.) *Conventions and Structures in Economic Organization: Markets, Networks and Hierarchies*. Chelheham: Elgar. Págs 29-59.

▶ **FLAP, Henk D. y Nan D. de GRAAF (1986)**. "Social Capital and Attained Occupational Status". *Netherlands Journal of Sociology* 22. Págs. 145-161.

▶ **FLAP, Henk D.; SNIJDERS, Tom; VÖLKER, Beate y Martin VAN DER GAAG (1999)**. "Measurement instruments for social capital of individuals".

▶ **FLAP, Henk D. y Beate VÖLKER (eds.) (2004)**. *Creation and Returns of Social Capital. A new research program*. Londres: Routledge.

▶ **FLORIDA, Richard (2002)**. *The Rise of the Creative Class*. New York: Basic Books.

▶ **FOLEY, Michael W. y Bob EDWARDS (1999)**. "Is it Time to Disinvest in Social Capital?". *Journal of Public Policy* 19 (2). Págs. 141-173.

▶ **FOUNTAIN, Jane E. (1999)**. "Social Capital: A Key Enabler of Innovation" en Lewis Branscomb and James Keller (Eds.), *Investing in Innovation: Creating a Research and Innovation Policy That Works*. Cambridge, MA: The MIT Press.

▶ **FOUNTAIN, Jane E. y Robert D. ATKINSON (1998)**. "Innovation, Social Capital, and the New Economy". *Progressive Policy Institute (PPI) Briefing* July 1.

▶ **FOX, Jonathan (1992)**. "Democratic Rural Development: Leadership Accountability in Regional Peasant Organizations". *Development and Change* 23 (2). Págs. 1-36.

\_ (1996). "How does civil society thicken? The political construction of social capital in rural Mexico". *World Development* 24 (6). Págs. 1089-1103.

▶ **FOX, Jonathan y L. David BROWN (eds.) (1998).** *The Struggle for Accountability: The World Bank, NGOs and Grassroots Movements*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

▶ **FRATIGLIONI, Laura; WANG, Hui-Xin; ERICSSON, Kjerstin; MAYTAN, Margaret y Bengt WINBLAD (2000).** "Influence of Social Network on Occurrence of Dementia: A Community-based Longitudinal Study". *The Lancet*, vol. 355, N° 9212.

▶ **FRASER INSTITUTE (2010).** *Economic Freedom of the World Annual Reports* [en línea] <http://www.freetheworld.com> (Consulta 09/05/2010).

▶ **FREEDOM HOUSE.** *Freedom in the World Reports*. [en línea] [www.freedomhouse.org](http://www.freedomhouse.org) (Consulta 10/05/2010).

▶ **FREEMAN, Christopher (1987).** *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. Londres: Pinter Pub Ltd.

\_ (1991). "The Nature of Innovation and the Evolution of the Productive System" en OCDE (ed.) *Technology and Productivity: The Challenge for Economic Policy*. París: OECD. Págs. 303-312.

▶ **FREY, Bruno S. (1997).** "A Constitution for Knaves Crowds Out Civic Virtues". *Economic Journal* 107 (443). Págs. 1043-53.

▶ **FRYE, Timothy y Andrei SHLEIFER (1997).** "The Invisible Hand and the Grabbing Hand". *American Economic Review* 87 (2). Págs. 354-58.

▶ **FUDENBERG, Drew y Eric MASKIN (1986).** "The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting or with Incomplete Information". *Econometrica* 54. Págs. 533-556.

▶ **FUKUYAMA, Francis (1995).** *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.

\_ (1999). *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order*. New York: Free Press.

\_ (2000). "Social Capital and Civil Society". *IMF Working Paper* WP/00/74, Abril 2000.

\_ (2002). "Social Capital and Development: The Coming Agenda". *SAIS Review* XXII (1). Págs. 23-37.

▶ **FUNDACIÓN BBVA (2006)**. "Capital social: confianza, redes y asociacionismo en 13 países". Informe de Investigación de la Unidad de Estudios de Opinión Pública.

\_ (2007a). "El capital social en España y los países de la OCDE". Cuadernos de Divulgación *Capital y crecimiento* Nº 3.

\_ (2007b). "El capital social en las comunidades autónomas y provincias". Cuadernos de Divulgación *Capital y crecimiento* Nº 4.

▶ **FUNDACIÓN FOESSA (2010)**. *VI Informe FOESSA sobre exclusión y desarrollo social en España*.

▶ **GABBAY, Shaul M. y Ezra W. ZUCKERMAN (1998)**. "Social capital and opportunity in corporate R&D: The contingent effect of contact density on mobility expectations". *Social Science Research* 27. Págs. 189-217.

▶ **GALÁN, José Luis e Ignacio CASTRO (2004)**. "Las Relaciones Organizativas Como Fuente de Capital Social". *Universia Business Review* 2. Págs. 104-117.

▶ **GALÁN, José Luis; CASANUEVA, Cristóbal e Ignacio CASTRO (2006)**. "El Capital Social y su Incidencia en la Competitividad de las Empresas Españolas". *Claves de la Economía Mundial*. Págs. 140-148.

\_ (2007). "Capital Social e Innovación en Clusters Industriales" en Ayala, J.C. (coord.) *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*. Págs. 2961-2977.

▶ **GALASKEWICZ, Joseph y Akbar ZAHEER (1999)**. "Networks of competitive advantage" en S. Andrews y D. Knoke (eds.), *Research in the Sociology of Organizations*. Greenwich, CT: JAI Press. Págs. 237-261.

▶ **GALEOTTI, Andrea y Luca P. MERLINO (2010)**. "Endogenous Job Contact Networks". ISER Working Paper 2010-14, University of Essex.

▶ **GANT, John; ICHNIOWSKI, Casey y Kathryn SHAW (2002)**. "Social capital and organisational change in high-involvement and traditional work organizations". *Journal of Economics and Management* 11 (2). Págs. 289-328.

▶ **GARGIULO, Martin y Mario BENASSI (2000)**. "Trapped in Your Own Net? Network Cohesion, Structural Holes, and the Adaptation of Social Capital". *Organizational Science* 11 (2). Págs. 183-196.

▶ **GAROFALO, Giuseppe y Fabio SABATINI (2008)**. *Homo Oeconomicus? Dinamiche imprenditoriali in laboratorio*. Bologna: Il Mulino.

- ▶ **GERTLER, Meric S. y David A. WOLFE (2002)**. "Local social management: Community actors, institutions and multilevel governance in regional foresight exercises". Paper prepared for the STRATA – ETAN Expert Group Action on "Mobilising the regional foresight potential for an enlarged European Union". European Commission Research DG.
- ▶ **GITTELL, Ross y Avis VIDAL (1998)**. *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy*. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- ▶ **GIULIANI, Elisa (2007)**. "The selective nature of knowledge networks in clusters: evidence from the wine industry". *Journal of Economic Geography* 7 (2). Págs. 139-168.
- ▶ **GLAESER, Edward L.; LAIBSON, David; SCHEINKMAN, Jose y Christine SOUTTER (2000)**. "Measuring Trust". *Quarterly Journal of Economics* 115 (3). Págs. 811-846.
- ▶ **GLAESER, Edward L., LAIBSON, David I. y Bruce SACERDOTE (2001)**. "The Economic Approach to Social Capital". Harvard Institute of Economic Research Paper N° 1916.
- ▶ **GLANVILLE, Jennifer L. y Elisa J. BIENENSTOCK (2009)**. "A Typology for Understanding the Connections among Different Forms of Social Capital". *American Behavioral Scientist* 52 (11). Págs. 1507-1530.
- ▶ **GORZ, André (1994)**. "Salir de la Sociedad Salarial". *Debats* 50. Págs. 74-83.
- ▶ **GOULDNER, Alvin W. (1960)**. "The norm of reciprocity: A preliminary statement". *American Sociological Review* 25 (2). Págs. 161-178.
- ▶ **GRAÇA, João Carlos; MARQUES, Rafael y João Carlos LOPES (2010)**. "Beliefs, values and attitudes of Portuguese populations and their relationship with human and social capital". School of Economics and Management Working Paper N° 26. Technical University of Lisbon.
- ▶ **GRANOVETTER, Mark (1973)**. "The Strength of Weak Ties". *American Journal of Sociology* 78. Págs. 1360-80.
- \_ (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology* 91 (3). Págs. 481-510.
- \_ (1995). "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs" en Alejandro Portes (ed.) *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation.

▶GREIF, Avner (1989). "Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders". *The Journal of Economic History* 49 (4). Págs. 857-882.

\_ (1992). "Institutions and International Trade: Lessons from the Commercial Revolution". *The American Economic Review* 82 (2). Págs. 128-133.

▶GREVE, Arent; BENASSI, Mario y Arne DAG STI (2006). "Exploring the Contributions of Human and Social Capital to Productivity". SUNBELT XXVI, Vancouver, 25-30/04/2006.

▶GRIER, Kevin B. y Gordon TULLOCK (1989). "An empirical analysis of cross-national economic growth, 1951-1980". *Journal of Monetary Economics* 24 (2). Págs. 259-276.

▶GROOT, Wim; MAASSEN, Henriette y B. M. S. VAN PRAAG (2007). "The Compensating Income Variation of Social Capital". IZA Discussion Paper 2529; CESifo Working Paper 1889.

▶GROOTAERT, Christiaan (1997). "Social Capital: The Missing Link?" en *Expanding the Measure of Wealth: Indicators of Environmentally Sustainable Development*. Washington, D.C.: World Bank.

\_ (1998). "Social Capital: The Missing Link?". Social Capital Initiative Working Paper N° 3. Washington, D.C.: World Bank.

\_ (1999). "Social Capital, Household Welfare and Poverty in Indonesia". Working Paper on Local Institutions, Department of Social Development. Washington, D.C.: World Bank.

\_ (2001). "Does Social Capital Help the Poor? A Synthesis of Findings from the Local Level Institutions Studies in Bolivia, Burkina Faso and Indonesia". Local Level Institutions Working Papers 10, Social Development Department. Washington, D.C.: World Bank.

▶GROOTAERT, Christiaan y Deepa NARAYAN (2000). "Local Institutions, Poverty, and Household Welfare in Bolivia". Working Paper N° 9, Social Development Department. Washington, D.C.: World Bank.

▶GROOTAERT, Christiaan y Thierry van BASTELAER (2000). "Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative". Social Capital Initiative Working Paper N° 24. Washington, D.C.: World Bank.

\_ (2002). *Understanding and Measuring Social Capital. A Multidisciplinary Tool for Practitioners*. Washington, D.C.: The World Bank.

- GROOTAERT, Christiaan; OH, Gi-Taik y Anand SWAMY (1999). "Social Capital and development Outcomes in Burkina Faso". Working Paper N° 7, Department of Social Development. Washington, D.C.: World Bank.
- GROVES, Rick; MIDDLETON, Alan; MURIE, Alan y Kevin BROUGHTON (2003). *Neighbourhoods that Work: A Study of the Bournville Estate, Birmingham*. Bristol: The Policy Press for the Joseph Rowntree Foundation.
- GROWIEC, Jakub y Katarzyna GROWIEC (2009a). "Social Capital, Well-Being, and Earnings: Theory and Evidence from Poland". *European Societies* 12 (2). Págs. 231-255.
- GROWIEC, Katarzyna y Jakub GROWIEC (2009b). "Social Capital, Trust, and Multiple Equilibria in Economic Performance". Munich Personal RePEc Archive Paper 19518.
- GUI, Benedetto (2000). "Beyond Transactions: On the Interpersonal Dimension of Economic Reality". *Annals of Public and Cooperative Economics* 71 (2). Págs. 139-169.
- GUIA, Jaume (2000). *Implicaciones del Capital Social para la Ventaja Competitiva de la Empresa en un Contexto Evolutivo*. Tesis Doctoral, Departamento de Administración de Empresas y Marketing, Facultad de Ciencias Jurídicas y Económicas, Universitat Jaume I, octubre.
- GUISAN, M<sup>a</sup> Carmen (2009). "Government Effectiveness, Education, Economic Development and Well-Being: Analysis of European Countries in Comparison with the United States and Canada, 2000-2007". *Applied Econometrics and International Development* 9 (1). Págs. 39-55.
- GUIISO, Luigi; SAPIENZA, Paola y Luigi ZINGALES (2004). "The Role Of Social Capital In Financial Development". *American Economic Review* 94 (3). Págs. 526-556.
- GULATI, Ranjay (1995a). "Does familiarity breed trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances". *Academy of Management Journal* 38 (1). Págs. 85-112.
- \_ (1995b). "Social structure and alliance formation patterns: a longitudinal analysis". *Administrative Science Quarterly* 40. Págs. 619-652.
- \_ (1998). "Alliances and networks". *Strategic Management Journal* 19 (4). Págs. 293-317.
- \_ (1999). "Network Location and Learning: The Influence of Network Resources and Firm Capabilities on Alliance Formation". *Strategic Management Journal* 20

(5). Págs. 397-420.

▶ **GUTIÉRREZ SÁNCHEZ, Ramón (2010)**. *Análisis multivariante para sociólogos mediante SPSS*.

▶ **HAANES, Knut y Øystein FJELDSTAD (2000)**. "Linking intangible resources and competition". *European Management Journal* 18 (1). Págs. 52-62.

▶ **HÅKANSSON, Lars (2005)**. "Epistemic Communities and Cluster Dynamics: On the Role of Knowledge in Industrial Districts". *Industry and Innovation* 12 (4). Págs. 433-463.

▶ **HALL, Peter A. (2003)**. "El capital social en Gran Bretaña" en Robert D. Putnam (ed.) *El declive del capital social. Un estudio sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Galaxia Gutenberg. Págs. 35-92.

▶ **HALL, Robert y Charles JONES (1999)**. "Why Do Some Countries Produce so much Output per Worker than Others". *Quarterly Journal of Economics* 114 (1). Págs. 83-116.

▶ **HALPERN, David (2005)**. *Social Capital*. Cambridge: Polity.

▶ **HANNEMAN, Robert A. y Mark RIDDLE (2005)**. *Introduction to social network methods*. Riverside, CA: University of California.

▶ **HANIFAN, Lyda J. (1916)**. "The Rural School Community Center". *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 67. Págs. 130-138.

\_ (1920). *The Community Center*. Boston: Silver, Burdett.

▶ **HANNERZ, Ulf (1969)**. *Soulside: Inquiries into Ghetto Culture and Community*. New York: Columbia University Press.

▶ **HANSEN, Morten T. (1998)**. "Combining network centrality and re- lated knowledge: Explaining effective knowledge sharing in multiunit firms". Working paper, Harvard Business School, Boston.

\_ (1999). "The Search-Transfer Problem: The Role of Weak Ties in Sharing Knowledge across Organization Subunits". *Administrative Science Quarterly* 44 (1). Págs. 82-111.

▶ **HARDIN, Garrett (1968)**. "The Tragedy of the Commons". *Science* 162. Págs. 1243-1248.

▶ **HARPER, Rosalyn (2001)**. *The measurement of Social Capital in the United Kingdom*. Social Analysis and Reporting Division, Office for National Statistics.

- ▶ **HARRISON, Benett (1994)**. *Lean and mean*. New York: Basic Book.
- ▶ **HARRISS, John (2002)**. *Depoliticizing Development: The World Bank and Social Capital*. Londres: Anthem Press.
- ▶ **HAYNES, Paul (2009)**. "Before Going Any Further With Social Capital: Eight Key Criticisms to Address". INGENIO (CSIC-UPV) Working Paper 2009/02. Universidad Politécnica de Venezuela.
- ▶ **HELPER, Susan (1990)**. "Comparative supplier relations in the U.S. and Japanese auto industries: An exit voice approach". *Business Economic History* 19. Págs. 153-162.
- ▶ **HELLER, Patrick (1996)**. "Social Capital as a Product of Class Mobilization and State Intervention: Industrial Workers in Kerala, India". *World Development* 24 (6). Págs. 1055-1071.
- ▶ **HELLIWELL, John F. (1994)**. "Empirical Linkages Between Democracy and Economic Growth". National Bureau of Economic Research Working Paper 4066.
- \_ (1996). "Economic Growth and Social Capital in Asia". National Bureau of Economic Research Working Paper 5470.
- \_ (2001). "Social Capital, the Economy and Well-Being". *The Review of Economic Performance and Social Progress*. Págs. 43-60.
- \_ (2007). "Well-being and social capital: Does Suicide Pose a Puzzle?". *Social Indicators Research* 81. Págs. 455-96.
- ▶ **HELLIWELL, John F. y Christopher P. BARRINGTON-LEIGH (2010)**. "How Much Is Social Capital Worth?". National Bureau of Economic Research Working Paper N° 16025.
- ▶ **HELLIWELL, John F. y Robert D. PUTNAM (2000)**. "Economic Growth and Social Capital in Italy" en P. Dasgupta e I. Serageldin (eds.) *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, DC: World Bank. Págs. 253-268.
- ▶ **HERITAGE FOUNDATION (2010)**. *Index of Economic Freedom*. The Heritage Foundation & Wall Street Journal [en línea] (<http://www.heritage.org/index/Download.aspx>) (Consulta 12/05/2010).
- ▶ **HERREROS VÁZQUEZ, Francisco (2002)**. "¿Son las relaciones sociales una fuente de recursos? Una definición del capital social". *Universidad Autónoma de Barcelona Papers* 67.

▶ **HESSELS, Jolanda (2008)**. *International Entrepreneurship: Value Creation across National Borders*. Erasmus Research Institute of Management (ERIM) PhD Series in Research in Management 144. Rotterdam: Erasmus University.

▶ **HIRSCHMAN, Albert O. (1968)**. *Journeys toward Progress: Studies of Economic Policy-Making in Press*. New York: Greenwood Publishing Group.

▶ **HJERPPE, Reino (1998)**. "Social Capital and Economic Growth". Government Institute for Economic Research (VATT) Discussion Paper 183.

\_ (2003). "Social Capital and Economic Growth". Presentation on the International Conference on social capital, Economic and Social Research Institute of the Cabinet Office of the Japanese Government. Tokyo, 24-25/03/2003.

▶ **HOMANS, George (1961)**. *Social Behavior: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt, Brace and World.

▶ **HOOGHE, Marc (2003)**. "Voluntary Associations and Democratic Attitudes: Value Congruence as a Social Mechanism" en Marc Hooghe y Dietlind Stolle(eds.) *Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*. New York: Palgrave MacMillan. Págs. 89-112.

▶ **HOUSE, James; LANDIS, Karl R. y Debra UMBERSON (1988)**. "Social relationships and health". *Science* 241 (4865). Págs. 540-545.

▶ **HUCK, Steffen; KÜBLER, Dorothea y Jörgen W. WEIBULL (2001)**. "Social Norms and Optimal Incentives in Firms". The Research Institute of Industrial Economics, Working Paper 565.

▶ **HUMPHREY, John y Herbert SCHMITZ (1998)**. "Trust and Inter-firm Relations in Developing and Transition Economies". *The Journal of Development Studies* 34 (4). Págs. 32-45.

▶ **HUNTER, Boyd H. (2000)**. "Social exclusion, social capital, and Indigenous Australians: Measuring the social costs of unemployment". Centre for Aboriginal Economic Policy Research Discussion Paper 204.

▶ **IBAÑEZ, Marta (1999)**. "El uso de las relaciones sociales en el acceso y mantenimiento del empleo". *Revista Internacional de Sociología* 22. Págs. 129-152.

▶ **IGLIC, Hajdeja (2003)**. "Trust networks and democratic transitions: Yugoslavia in the mid-1980s" en G. Badescu y E. Uslaner *Social Capital and the Transition to Democracy*. London: Routledge. Pág. 10-27.

▶ **INGLEHART, Ronald (1988)**. "Cultura política y democracia estable". *Revista española de investigaciones sociológicas* 42. Págs. 45-66.

\_ (1997). *Modernization and Posmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

\_ (2005). "Modernización y cambio cultural: la persistencia de los valores tradicionales". *Quaderns de la Mediterrània* 5. Págs. 21-32.

► **INGLEHART, Ronald y Wayne E. BAKER (2000)**. "Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values". *American Sociological Review*, 65 (1). Págs. 19-51.

► **INGLEHART, Ronald; FOA, Roberto; PETERSON, Christopher y Christian WELZEL (2008)**. "Development, Freedom, and Rising Happiness. A Global Perspective (1981–2007)". *Perspectives on Psychological Science* 3 (4). Págs. 264-285.

► **INKPEN, Andrew C. y Eric W. K. TSANG (2005)**. "Social Capital, Networks, and Knowledge Transfer". *Academy of Management Review* 30 (1). Págs. 146-165.

► **IOANNIDES, Yannis M. y Linda D. LOURY (2004)**. "Job Information Networks, Neighborhood Effects, and Inequality". *Journal of Economic Literature* 42 (4). Págs. 1.056–1.093.

► **ISHAM, Jonathan; KAUFMANN, Daniel y Lant H. PRITCHETT (1997)**. "Civil Liberties, Democracy, and the Performance of Government Projects". *World Bank Economic Review* 11 (2). Págs. 219-242.

► **ISHAM, Jonathan; KELLY, Thomas y Sunder RAMASWAMY (2002)**. "Social capital and well-being in developing countries: an introduction" en Isham, Kelly y Ramaswamy (eds.) *Social Capital and Economic Development. Well-being in Developing Countries*. Cheltenham: Edward Elgar Pub. Págs. 3-17.

► **IVIE (2003)**. *Capital Humano. Observatorio de la Inserción Laboral de los Jóvenes: 1996-2002*. Valencia: Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y Bancaja.

► **JACOBS, Jane (1961)**. *The Life and Death of Great American Cities*. New York: Random House.

► **JALILIAN, Hossein; KIRKPATRICK, Colin y David PARKER (2007)**. "The Impact of Regulation on Economic Growth in Developing Countries: A Cross-Country Analysis". *World Development* 35 (1). Págs. 87-103.

► **JOHNSON, Björn (1992)**. "Institutional Learning" en Lundvall, B.A. (ed.), *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter Publishers.

▶ **JOHNSON, Catherine (2008)**. "Access to Social Capital and the Structure of Inequality in Ulaanbaatar, Mongolia" en Nan LIN y Bonnie H. ERICKSON (eds.) *Social capital. An International Research Program*. Oxford: Oxford University Press. Págs. 380-393.

▶ **JOHNSON, Simon; KAUFMANN, Daniel y Pablo ZOIDO-LOBATÓN (1998)**. "Regulatory Discretion and the Unofficial Economy". *American Economic Review* 88 (2). Págs. 387-392.

▶ **JORESKOG, Karl G. (1973)**. "A General Method for Estimating a Linear Structural Equation System" en A. Goldberger y O. Duncan (eds.), *Structural Equation Models in the Social Sciences*. New York: Seminar Press.

\_ (1977). "Factor analysis by least squares and maximum-likelihood methods" en Kurt Enslin, Anthony Ralston y Herbert S. Wilf, *Statistical methods for digital computers*. New York: John Wiley & Sons. Págs. 125-153.

▶ **KAASA, Anneli (2007)**. "Effects of Different Dimensions of Social Capital on Innovation: Evidence from Europe at the Regional Level". University of Tartu Faculty of Economics and Business Administration Working Paper N° 69.

▶ **KAASA, Anneli; KALDARU, Helje y Eve Parts (2007)**. "Social Capital and Institutional Quality as Factors of Innovation: Evidence from Europe". University of Tartu Faculty of Economics and Business Administration Working Paper N° 55.

▶ **KALDARU, Helje y Eve PARTS (2005)**. "The Effect of Macro-level Social Capital on Sustainable Economic Development". University of Tartu Faculty of Economics and Business Administration Working Paper N° 42.

▶ **KANDEL, Eugene y Edward P. LAZEAR (1992)**. "Peer Pressure and Partnerships". *Journal of Political Economy* 100 (4). Págs. 801-817.

▶ **KANDORI, Michihiro (1992)**. "Social Norms and Community Enforcement". *Review of Economic Studies* 56. Págs. 63-80.

▶ **KAPLAN, Berton H.; CASSEL, John C. y Susan GORE (1977)**. "Social support and health". *Medical Care* 15 (5). Págs. 47-58.

▶ **KAPLAN, Robert y David P. NORTON (1996)**. *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Harvard Business School Press.

▶ **KAUFMANN, Daniel; KRAAY, Aart y Massimo MASTRUZZI (2003)**. "Governance Matters III: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996-2002". World Bank Policy Research Working Paper N° 3106, World Bank Development Research Group.

\_ (2005). "Measuring Governance Using Cross-Country Perceptions Data". World Bank Policy Research Working Paper, World Bank Development Research Group.

\_ (2006). "Governance Matters V: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996-2005". World Bank Policy Research Working Paper N° 4012, World Bank Development Research Group.

\_ (2007). "Governance Matters VI: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996-2006". World Bank Policy Research Working Paper N° 4280, World Bank Development Research Group.

\_ (2008). "Governance Matters VII: Aggregate and Individual Governance Indicators, 1996-2007". World Bank Policy Research Working Paper N° 4654, World Bank Development Research Group.

\_ (2009). "Governance Matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators, 1996-2008". World Bank Policy Research Working Paper N° 4978, World Bank Development Research Group.

►KAWACHI, Ichiro (1999). "Social capital and community effects on population and individual health". *Annals of New York Academy of Sciences* 896. Págs. 120-130.

►KAWACHI, Ichiro; KENNEDY, Bruce P.; LOCHNER, Kimberly y Deborah PROTHROW-STITH (1997). "Social Capital, Income Inequality, and Mortality". *American Journal of Public Health* 87 (9). Págs. 1491-1499.

►KAWACHI, Ichiro; KENNEDY, Bruce P. y Roberta GLASS (1999). "Social capital and self-rated health: a contextual analysis". *American Journal of Public Health* 89 (8). Págs. 1187-93.

►KAWACHI, Ichiro; SUBRAMANIAN S. V. y Daniel KIM (2008). *Social Capital and Health*. New York: Springer.

►KAWACHI, Ichiro y Lisa F. BERKMAN (2000). "Social cohesion, social capital and health" en L. Berkman y I. Kawachi (eds.), *Social Epidemiology*. Oxford: Oxford University Press. Págs. 174-190.

►KECK, Margaret y Kathryn SIKKINK (1998). *Activists beyond Borders: Advocacy Networks in International Politics*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

►KEEFER, Philip y Stephen KNACK (2003). "Social capital, social norms and the New Institutional Economics". MPRA Paper N° 25025.

►KEESLING, J. W. (1972). "Maximum Likelihood Approaches to Causal Analysis". Tesis doctoral Universidad de Chicago.

▶ **KENWORTHY, Lane (1997)**. "Civic Engagement, Social Capital, and Economic Cooperation". *American Behavioral Scientist* 40 (5). Págs. 645-656.

▶ **KIRKPATRICK, Colin; PARKER, David y Yin-Fang ZHANG (2006)**. "Foreign direct investment in infrastructure in developing countries: does regulation make a difference?". *Transnational Corporations* 15 (1). Págs. 143-171.

▶ **KLAPWIJK, Anthon y Paul VAN LANGE (2009)**. "Promoting Cooperation and Trust in "Noisy" Situations: The Power of Generosity". *Journal of Personality and Social Psychology* 96 (1). Págs. 83-103.

▶ **KLINE, Stephen y Nathan ROSENBERG (1986)**. "An Overview of Innovation" en Landau et al. (eds.) *The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth*. Washington: National Academy Press.

▶ **KNACK, Stephen (1992)**. "Civic Norms, Social Sanctions, and Voter Turnout". *Rationality and Society* 4. Págs. 133-56.

\_ (1999). "Social Capital, Growth and Poverty: A Survey and Extensions". *Social Capital Initiative Working Paper* 7. Washington, D.C.: World Bank.

\_ (2002). "Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States". *American Journal of Political Science* 46 (4). Págs. 772-785.

▶ **KNACK, Stephen y Philip KEEFER (1995)**. "Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures". *Economics and Politics* 7 (3). Págs. 202-227.

\_ (1997). "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation". *Quarterly Journal of Economics* 112 (4). Págs. 1251-1288.

▶ **KNUDSEN, Brian; FLORIDA, Richard y Denise ROUSSEAU (2005)**. *Bridging and bonding: a multi-dimensional approach to regional social capital*. Martin Prosperity Institute, Joseph L. Rotman School of Management, University of Toronto.

▶ **KOKA, Balaji R. y John E. PRESCOTT (2002)**. "Strategic alliances as social capital: a multidimensional view". *Strategic Management Journal* 23 (9). Págs. 795-816.

▶ **KORKUT, Umut (2005)**. "The position of interest groups in Eastern European democracies: Maturing servicemen or Trojan horses?" en Sigrid Roßteutscher (ed.), *Democracy and the role of associations. Political, organizational and social contexts*. Londres: Routledge. Págs. 113-132.

▶ **KORMENDI, Roger C. y Philip G. MEGUIRE (1985)**. "Macroeconomic determinants of growth: Cross-country evidence". *Journal of Monetary Economics* 16 (2). Págs. 141-163.

\_ (1990). "A Multicountry Characterization of the Nonstationarity of Aggregate Output". *Journal of Money, Credit and Banking* 22 (1). Págs. 77-93.

►KOSTOVA, Tatiana y Kendall ROTH (2003). "Social capital in multinational corporations and a micro-macro model of its formation". *Academy of Management Review* 28 (2). Págs. 297-317.

►KOZEL, Valerie y Barbara PARKER (2000). "Integrated Approaches to Poverty Assessment in India" en Michael Bamberger (ed.), *Integrating Quantitative and Qualitative Research in Development Projects*. Washington, D.C.: World Bank.

►KRAMER, Roderick (1999). "Trust and Distrust in Organizations: Emerging Perspectives, Enduring Questions". *Annual Review of Psychology* 50. Págs.569-598.

►KRAMER, Roderick; BREWER, Marilyn y Benjamin HANNA (1996). "Collective Trust and Collective Action" en Kramer y Tyler (eds.), *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*. Thousand Oaks, CA: Sage. Págs. 357-388.

►KRANTON, Rachel E. (1996). "Reciprocal Exchange: a self-sustaining System". *American Economic Review* 86 (4). Págs. 830-851.

►KRANTON, Rachel E. y Deborah F. MINEHART (2002). "Competition for Goods in Buyer-seller Networks" en Bhaskar Dutta y Matthew O. Jackson (eds.), *Networks and Groups. Models of Strategic Formation*. Springer-Verlag.

►KRAATZ, Matthew S. (1998). "Learning by association? Interorganizational networks and adaptation to environmental change". *Academy of Management Journal* 41 (6). Págs. 621-643.

►KRACKHARDT, David y HANSON, Jeffrey R. (1993). "Informal networks: The company behind the chart". *Harvard Business Review* 71 (4). Págs. 104-111.

►KREPS, David M. y Robert WILSON (1982). "Reputation and imperfect competition in the finitely repeated prisoner's dilemma". *Journal of Economic Theory* 27. Págs. 253-279.

►KRISHNA, Anirudh y Norman UPHOFF (1999). "Mapping and Measuring Social Capital: A Conceptual Study of Collective Action for Conserving and Developing Watersheds in Rajasthan, India". Social Capital Initiative Working Paper 13. Washington, D.C.: World Bank.

\_ (2002). "Mapping and Measuring Social Capital" en Christian Grootaert y Thierry van Bastelaer (eds.), *The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*. New York: Cambridge University Press.

▶ **KUKLINSKI, Antoni (2007)**. "Towards a New Model of Regional Policy" en M. Landabaso, A. Kuklinski, y C. Román (eds.), *Europe. Reflections on Social Capital, Innovation and Regional Development: The Ostuni Consensus*. Nowy Sacz: Wyższa Szkoła Biznesu – National-Louis University. Págs. 45-52.

▶ **LANCEE, Bram (2005)**. *Information distance: towards a network model for analyzing and measuring social capital. A case study in the north of Chuquisaca, Bolivia*. Tesis de Master en la Universidad de Amsterdam.

▶ **LANDABASO, Mikel; KUKLINSKI, Antoni y Carlos ROMÁN (eds.) (2007)**. *Europe. Reflections on Social Capital, Innovation and Regional Development: The Ostuni Consensus*. Nowy Sacz: Wyższa Szkoła Biznesu – National-Louis University.

▶ **LANDRY, Réjean; AMARA, Nabil y Moktara LAMARI (2001)**. "Social Capital: Innovation and Public Policy". *Canadian Journal of Public Research* 2 (2). Págs. 73-79.

\_ (2002). "Does Social Capital Determine Innovation? To What Extent?". *Technological Forecasting & Social Change* 69. Págs. 681-701.

▶ **LANG, Robert E. y Steven B. HORNBERG (1998)**. "What is social capital and why is it important for social policy?." *Housing Policy Debate* 9 (1). Págs. 1-16.

▶ **LA PORTA, Rafael; LÓPEZ DE SILANES, Florencio; SHLEIFER, Andrei y Robert VISHNY (1997)**. "Trust in Large Organisations". *American Economic Review, Papers and Proceedings* 87 (2). Págs. 333-338.

▶ **LA PORTA, Rafael; LÓPEZ DE SILANES, Florencio y Andrei SHLEIFER (2008)**. "The Economic Consequences of Legal Origins". *Journal of Economic Literature* 46 (2) Págs. 285-332.

▶ **LAURSEN, Keld y Ammon SALTER (2006)**. "Open for Innovation: The role of openness in explaining innovative performance among UK manufacturing firms". *Strategic Management Journal* 27 (2). Págs. 131-150.

▶ **LEE, Jangwoo y Danny MILLER (1996)**. "Strategy, Environment and Performance in Two Technological Contexts: Contingency Theory in Korea". *Organization Studies* 17. Págs. 729-750. doi:10.1177/017084069601700503

▶ **LENGRAND, Louis e Isabelle CHATRIE (1999)**. *Business networks in the knowledge-Driven Economy*. Luxemburgo: Office for Official Publications of the European Communities.

▶ **LESSER, Eric L. (2000)**. "Leveraging Social Capital in Organizations" en Eric Lesser (ed.) *Knowledge and Social Capital*. Boston, MA: Butterworth Heinemann. Págs. 3-16.

- LEVY, Brian y Francis FUKUYAMA (2010). "Development Strategies: Integrating Governance and Growth". World Bank Policy Research Working Paper N° 5196.
- LIN, Nan (1982). "Social Resources and Instrumental Action" en Peter V. Marsden y Nan Lin (eds.) *Social Structure and Network Analysis*. Beverly Hills, CA: Sage. Págs. 131-45.
- \_ (1999). "Building a Network Theory of Social Capital". *CONNECTIONS* 22 (1). Págs. 28-51.
- \_ (2001). *Social capital: a theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LIN, Nan; ENSEL, Walter M. y John C. VAUGHN (1981). "Social Resources and Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment". *American Sociological Review* 46 (4). Págs. 393-405.
- LIN, Nan; FU, Yang-Shi y Ray-May HSUNG (1998). "Position Generator: A Measurement for Social Capital". *Social Networks and Social Capital*. Universidad de Duke.
- \_ (2001). "The Position Generator: a measurement instrument for social capital" en L. Nan, K. Cook y R. Burt (eds.) *Social Capital: Theory and Research*. New York: Aldine de Gruyter. Págs. 57-81.
- LIN, Nan; YE, Xiaolan y Walter M. ENSEL (1999). "Social support and depressed mood: A structural analysis". *Journal of Health and Social Behavior* 40 (4). Págs. 344-359.
- LIN, Nan y Bonnie H. ERICKSON (2008). *Social Capital. An International Research Program*. Oxford: Oxford University Press.
- LIN, Nan y Mary DUMIN (1986). "Access to Occupations through Social Ties". *Social Networks* 8. Págs. 365-385.
- LIN, Nan y Yanjie BIAN (1991). "Getting ahead in urban China". *The American Journal of Sociology* 97(3). Págs. 657-88.
- LIPSET, Seymour M. (1959). "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy". *The American Political Science Review* 53 (1). Págs. 69-105.
- LOCHNER, Kimberly; KAWACHI, Ichiro y Bruce P. KENNEDY (1999). "Social capital: a guide to its measurement". *Health & Place* 5 (4). Págs. 259-70.

▶ **LOURY, Glenn C. (1977)**. "A dynamic theory of racial income differences" en P. A. Wallace y Le Mund (eds.) *Women, minorities, and employment discrimination*. Lexington, Mass.: Lexington Books.

\_ (1987). "Why Should we Care about Group Inequality?". *Social Philosophy and Policy* 5 (1). Págs. 249-271.

▶ **LUNDVALL, Bengt-Åke (1988)**. "Innovation as an Interactive Process - from User-Producer Interaction to National Systems of Innovation" en G. Dosi (ed.), *Technology and Economic Theory*. Londres: Pinter Publishers.

\_ (ed.) (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Londres: Pinter Publishers.

\_ (ed.) (1996). "National systems of innovation and input-output analysis" en C. deBresson (ed.), *Economic Interdependence and innovative activity*. Cheltenham: Edward Elgar. Págs. 356-363.

▶ **LYBERAKI, Antigone (2000)**. "Difficult Transitions and Eccentricities on the Road to Economic Convergence: availability of resources and dissonance between institutions, mind-frames and behaviour in the case of Greece". Seminarios del Egeo, Paros/Tesalónica.

▶ **LYBERAKI, Antigone y Christos J. PARASKEVOPOULOS (2002)**. "Social Capital Measurement in Greece", Conferencia Internacional de la OCDE-ONS sobre Medición del Capital Social, Londres, 25-27 de septiembre de 2002.

▶ **LYON, Thomas P. (2005)**. "Making Capitalism Work: Social Capital and Economic Growth in Italy, 1970-1995". FEEM Working Paper 70.05.

▶ **MAGGE, Marc P. (2008)**. "Civic Participation and Social Capital: A Social Network Analysis in Two American Countries" en Nan LIN y Bonnie H. ERICKSON (eds.) *Social capital. An International Research Program*. Oxford: Oxford University Press. Págs. 308-327.

▶ **MAILLAT, Denis (1995)**. "Territorial Dynamic, Innovative Milieu and Regional Policy". *Entrepreneurship and Regional Development* 7. Págs. 157-165.

\_ (1998). "Innovative Milieux and New Generations of Regional Policies". *Entrepreneurship and Regional Development* 10. Págs. 1-16.

▶ **MAILLAT, Denis y Bruno LECOQ (1992)**. "New Technologies and Transformation of Regional Structures in Europe: The Role of the Milieu". *Entrepreneurship and Regional Development*, 4. Págs. 1-20.

- **MALECKI, Edward J. (1998)**. "How development occurs: local knowledge, social capital and institutional embeddedness". *Annual Meeting of Southern Regional Science Association*, Savannah, Abril.
- **MALMBERG, Anders y Peter MASKELL (1997)**. "Towards an Explanation of Regional Specialisation and Industry Agglomeration" en H. Eskelinen (ed.), *Regional specialisation and local environment - Learning and competitiveness*. Págs. 14-39. Estocolmo: NordREFO.
- \_ (1999). "Towards an explanation of industry agglomeration and regional specialization" en C. Edquist y M. McKelvey (eds.), *Systems of Innovation. Growth, Competitiveness and Employment*. Cheltenham: Edward Elgar.
- **MANDL, Irene; OBERHOLZNER, Thomas y Céline DÖRFLINGER (2007)**. *Social capital and job creation in rural Europe*. Luxemburgo: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Office for Official Publications of the European Communities.
- **MARSDEN, Peter V. y Jeanne S. HURLBERT (1988)**. "Social Resources and Mobility Outcomes: A Replication and Extension". *Social Forces* 66 (4). Págs. 1.038-59.
- **MARSH, Christopher (2000)**. "Social capital and democracy in Russia". *Communist and Post-Communist Studies* 33. Págs. 183-199.
- **MARTÍNEZ, Ricardo (2009)**. "Las relaciones interorganizativas y la generación de capital social en parques científicos y tecnológicos". Tesis doctoral del Depto. De Administración de Empresas. Cuenca: Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha.
- **MARUYAMA, Geoffrey M. (1998)**. *Basics of Structural Equation Modeling*. California: Sage Publications.
- **MASKELL, Peter (2000)**. "Social Capital, Innovation, and Competitiveness" en Stephen Baron, John Field y Tom Schuller (eds.). *Social Capital: Critical Perspectives*. Oxford: Oxford University Press.
- **MASKELL, Peter y Anders MALMBERG (1999)**. "Localised Learning and Industrial Competitiveness". *Cambridge Journal of Economics*, 23. Págs. 167-185.
- **MASSEY, Douglas (1998)**. "March of Folly: U.S. Immigration Policy after NAFTA". *The American Prospect* 37. Págs. 22-33.
- **MASSEY, Douglas y Karin ESPINOSA (1997)**. "What's Driving Mexico-U.S. Migration? A Theoretical, Empirical, and Policy Analysis". *American Journal of Sociology* 102 (4). Págs. 939-999.

- ▶ **MAURO, Paolo (1995)**. "Corruption and Growth". *The Quarterly Journal of Economics* 110 (3). Págs. 681-712.
- ▶ **McCALLISTER, Linne y Claude S. FISCHER (1978)**. "A procedure for surveying personal networks". *Sociological Methods and Research* 7. Págs. 131-148.
- ▶ **McELROY, Mark W. (2001)**. *Social Innovation Capital*. Macroinnovation Associates, Windsor, Vermont.
- ▶ **MEINZEN, Dick; SUSEELA, Ruth; REIDINGER, Richard y Andrew MANZARDO (1995)**. *Participation in Irrigation*. Environment Department Participation Series. Washington, D.C.: World Bank.
- ▶ **MÉON, Pierre-Guillaume y Khalid SEKKAT (2004)**. "Does the Quality of Institutions Limit the MENA's Integration in the World Economy?". *The World Economy* 27 (9). Págs. 1475-1498.
- ▶ **MÉON, Pierre-Guillaume y Laurent WEILL (2005)**. "Does better governance foster efficiency? An aggregate frontier analysis". ULB Institutional Repository 2013/8368, ULB -- Université Libre de Bruxelles.
- ▶ **MESSICK, Richard E. (1996)**. *Economic Freedom 1995-1996*. New Jersey: Freedom House.
- ▶ **MILGRAM, Juliette (2010)**. "¿Aprenden las empresas españolas de las empresas localizadas a su alrededor?". *Revista Principios, Estudios de Economía Política* 18.
- ▶ **MILLER, Warren E. (1992)**. "The Puzzle Transformed: Explaining Declining Turnout". *Political Behavior* 14. Págs. 1-43.
- ▶ **MINKLER, Lanse (2004)**. "Shirking and motivations in firms: survey evidence on worker attitudes". *International Journal of Industrial Organization* 22 (6). Págs. 863-884.
- ▶ **MICUCCI, Giacinto y Giorgio NUZZO (2003)**. "La misurazione del capitale sociale: evidenze da un'analisi sul territorio italiano", Banca d'Italia.
- ▶ **MISZTAL, Barbara A. (1996)**. *Trust in Modern Societies*. Cambridge: Polity Press.
- ▶ **MIYATA, Kakuko; IKEDA, Ken'ichi y Tetsuro KOBAYASHI (2008)**. "The Internet, Social Capital, Civic Engagement and gender in Japan" en Nan LIN y Bonnie H. ERICKSON (eds.) *Social capital. An International Research Program*. Oxford: Oxford University Press. Págs. 206-233

- **MOLENAERS, Nadia (2005)**. "Tracing the contradictions: Associational life versus informal networks in a Third World context" en Sigrid Roßteutscher (ed.) *Democracy and the role of associations. Political, organizational and social contexts*. Londres: Routledge. Págs. 153-167.
- **MOLINA GONZÁLEZ, José Luis (2005)**. "El estudio de las redes personales: contribuciones, métodos y perspectivas". *EMPIRIA, Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, 10. Págs. 71-105.
- **MONTESINOS, Vicente; SERRANO, Lorenzo; FERNÁNDEZ, Juan y Francisco PÉREZ (2005)**. *La medición del capital social. Una aproximación económica*. Bilbao: Fundación BBVA.
- **MONTGOMERY, James D. (1991)**. "Social Networks and Labor-Market Outcomes: Toward an Economic Analysis". *American Economic Review* 81 (5). Págs. 1.408–1.418.
- **MORENO, Isidoro (1993)**. "Andalucía: Identidad y Cultura" en *Cuadernos Andaluces*. Madrid: Editorial Librería Ágora.
- **MORGAN, Kevin (1997)**. "The Learning Region: Institutions, Innovation and Regional Renewal". *Regional Studies* 31 (5). Págs. 491-503.
- **MORROW, Virginia (1999)**. "Conceptualising social capital in relation to the well-being of children and young people: a critical review". *Sociological Review* 47 (4). Págs. 744-765.
- **MOUTON, Benedicte (2003)**. "Social capital for regional innovation promotion: Empirical evidence from Innovative Actions of the European Regional Development Fund (1994-2003)", Escuela de Verano Internacional de la OCDE *Rethinking regional development policies: the role of social capital in promoting competitiveness in less favoured regions*. Ostuni (Italia), 2-5 julio.
- **MYERS, David G. (1999)**. "Close Relationships and Quality of Life" en D. Kahneman, E. Diener y E. Schwartz (eds.) *Well-being: The Foundations of Hedonic Psychology*. New York: Russell Sage Foundation.
- **NAHAPIET, Janine y Sumantra GHOSHAL (1998)**. "Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage". *Academy of Management Review* 23 (2). Págs. 242-266.
- **NARAYAN, Deepa (1999)**. "Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty". Documento de Trabajo N° 2167. Red de Gestión Económica y de Gestión de la Pobreza. Washington, D.C.: World Bank.

▶ **NARAYAN, Deepa; PATEL, Raj; SCHAFFT, Kai; RADEMACHER, Anne y Sarah KOCH-SCHULTE (2000).** *Voices of the Poor. Can Anyone Hear Us? Voices from 46 Countries.* Washington, D.C.: World Bank.

▶ **NARAYAN, Deepa y David NYAMWAYA (1996).** "Learning from the Poor: A Participatory Poverty Assessment in Kenya". Documentos del Departamento Medioambiental, División de Reasentamiento y Política Social, Serie de Participación N° 34. Washington, D.C.: World Bank, procesado.

▶ **NARAYAN, Deepa y Michael F. CASSIDY (2001).** "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory". *Current Sociology* 49 (2). Págs. 59-102.

▶ **NARAYAN, Deepa y Talat SHAH (1999).** "Gender Inequity, Poverty and Social Capital". Documento de antecedentes elaborado para el Informe sobre Investigación de Políticas sobre Género y Desarrollo, Grupo de Investigaciones Económicas. Washington, D.C.: World Bank.

▶ **NEBUS, James (2006)** "Building collegial information networks: A theory of advice network generation". *Academy of Management Review* 31 (3). Págs. 615-637.

▶ **NEIRA, Isabel; CADAVAL, María y Marta PORTELA (2010).** "Ayuda al Desarrollo, Capital Humano, Capital Social y Crecimiento: una visión de la situación en Latinoamérica". *XIX Jornadas de la Asociación de Economía de la Educación*, 8-9/07/2010, Zaragoza.

▶ **NELSON, Richard R. (1993).** *National Innovation Systems: a Comparative Analysis.* Oxford: Oxford University Press.

▶ **NICHOLS, Thomas M. (1996).** "Russian Democracy and Social Capital in Trends and Developments". *Social Sciences Information* 35(4). Págs. 629-642.

▶ **NIOSI, Jorge; SAVIOTTI, Paolo; BELLON, Bertrand y Michael CROW (1993).** "National Systems of Innovation: in search of a workable concept". *Technology in Society* 15 (2). Págs. 207-27.

▶ **NORTH, Douglas (1981).** *Structure and Change in Economic History.* New York: W. W. Norton.

\_ (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance.* New York: Cambridge University Press.

▶ **NUNES, Richard J.; HEITOR, Manuel y Pedro CONCEIÇÃO (2007).** Technological Change and the Challenges for Regional Development: Building 'Social Capital' in Less-Favoured Regions" en M. Landabaso, A. Kuklinski, y C. Román (eds.),

*Europe. Reflections on Social Capital, Innovation and Regional Development: The Ostuni Consensus*. Nowy Sacz: Wyższa Szkoła Biznesu – National-Louis University. Págs. 152-161.

► **OCAMPO, José Antonio (2003)**. "Capital social y agenda del desarrollo" en Raúl Atria y Marcelo Siles (comp.) *Capital social y reducción de la pobreza: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago de Chile: CEPAL y Universidad del Estado de Michigan.

► **OCDE (2001)**. *The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital*. Paris: OCDE.

► **O'CONNOR, Kathleen M. y Stephen J. SAUER (2006)**. "Recognizing Social Capital in Social Networks: Experimental Results". Johnson School Research Paper Series, 18-06.

► **OLSON, Mancur (1982)**. *The Rise and Decline of Nations*. New Haven: Yale University Press.

► **OLSON, Mancur; SARNA, Naveen y Anand V. SWAMY (2000)**. "Governance and Growth: A Simple Hypothesis Explaining Cross-Country Differences in Productivity Growth". *Public Choice* 102 (3/4). Págs. 341-364.

► **OMORI, Takashi (2001)**. "Balancing Economic Growth with Well-being: Implication of the Japanese Experience" en J.F. Helliwell (ed.) *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being: International Symposium Report*. Human Resources Development Canada y OCDE.

► **OMORI, Takashi y Akiyoshi YONEZAWA (2002)**. "Measurement of Social Capital in Japan". *Conferencia Internacional de la OCDE-ONS sobre Medición del Capital Social*. Londres, 25-27 de septiembre de 2002.

► **ONYX, Jenny y Paul BULLEN (1997)**. "Measuring Social Capital in Five Communities in NSW: An Analysis". *Working Paper N° 41 Centre for Australian Community Organisations and Management*.

— (2000). "Measuring Social Capital in Five Communities in NSW". *Journal of Applied Behavioural Science* 36 (1). Págs. 23-42.

► **OSTERLOH, Margit y Bruno S. FREY (2000)**. "Motivation, Knowledge Transfer, and Organizational Firms". *Organization Science* 11. Págs. 538-550.

► **OSTERMAN, Paul (1983)**. *Getting started: the youth labour market*. Cambridge: MIT Press.

▶ **OSTERMAN, Paul (1984)**. "Introduction: The nature and importance of internal labor markets" en Paul Osterman (ed.) *Internal Labor Markets*. Cambridge, MA: MIT Press. Págs. 1-22.

\_ (1989). "The Job Market for Adolescents" en David Stern y Dorothy Eichorn (eds.) *Adolescence and Work. Influences of Social Structure, Labour Markets and Culture*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Inc. Págs. 235-258.

▶ **OSTROM, Elinor (1990)**. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York: Cambridge University Press.

\_ (1995). "Incentives, Rules of the Game, and Development" en M. Bruno y B. Pleskovic (eds.) *Annual Bank Conference on Development Economics 1995*. Washington, D.C.: World Bank.

\_ (2007). "The Meaning of Social Capital and Its Link to Collective Action".

▶ **OSTROM, Elinor; GARDNER, Roy y James WALKER (1994)**. *Rules, Games and Common Pool Resources*. Michigan: University of Michigan.

▶ **OSTROM, Elinor y T.K. AHN (2003)**. "Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva". *Revista Mexicana de Sociología* 65 (1). Págs. 155-233.

▶ **PALDAM, Martin y Gert Tinggaard SVENDSEN (2000)**. "Missing social capital and the transition in Eastern Europe". Working Papers 00-5, University of Aarhus, Aarhus School of Business, Department of Economics.

▶ **PANTOJA, Enrique (1999)**. "Exploring the Concept of Social Capital and its Relevance for Community-Based development: The Case of Coal Mining Areas in Orissa, India". Social Capital Initiative Working Paper 18. Washington, D.C.: World Bank.

▶ **PARDO, Antonio y Miguel Ángel RUIZ (2001)**. SPSS 10.0. *Guía para el análisis de datos*. Universidad Autónoma de Barcelona.

▶ **PARISSAKI, Marili y Eileen HUMPHREYS (2005)**. *Regional social capital in Europe*. Luxemburgo: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Office for Official Publications of the European Communities.

▶ **PAXTON, Pamela (1999)**. "Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment". *American Journal of Sociology* 105 (1). Págs. 88-127.

▶ **PENNINGS, Johannes M., LEE, Kyungmook y Arjen VAN WITTELOOSTUIJN (1998)**. "Human capital, social capital, and firm dissolution". *Academy of Management Journal* 41 (4). Págs. 425-440.

► **PÉREZ YRUELA, Manuel (2002)**. "Para una nueva teoría de Andalucía: cambio y modernización en la sociedad andaluza" en Moyano Estrada, E. y M. Pérez Yruela (coords.) *La Sociedad Andaluza 2000*. Córdoba: Instituto de Estudios Sociales de Andalucía.

► **PETTY, Richard y James GUTHRIE (2000)**. "Intellectual capital literature review: Measurement, reporting and management". *Journal of Intellectual Capital* 1 (2). Págs. 155-176.

► **PEZZINI, Mario (2007)**. "Trends and Policy Challenges for OECD Regions" en M. Landabaso, A. Kuklinski, y C. Román (eds.), *Europe. Reflections on Social Capital, Innovation and Regional Development: The Ostuni Consensus*. Nowy Sacz: Wyzsza Szkola Biznesu – National-Louis University. Págs. 25-37.

► **PISANI, Elena y Giorgio FRANCESCHETTI (2011)**. "Evaluation of social capital promotion in rural development programmes: a methodological approach". *European Association of Agricultural Economists 122 Seminar*, 17-18/02/2011, Ancona, Italia.

► **PODOLNY, Joel M. y Karen L. PAGE (1998)**. "Network Forms of Organization". *Annual Reviews in Sociology* 24. Págs. 57-76.

► **PORTER, Michael E. (1980)**. *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*. New York: Free Press.

\_ (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.

\_ (1998). *On Competition*. Boston: Harvard Business School Press.

\_ (2000). "Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy". *Economic Development Quarterly* 14 (1). Págs. 15-34.

\_ (2008). *On Competition Updated and Expanded Edition*. Boston: Harvard Business School Press.

► **PORTES, Alejandro (1997)**. "Neoliberalism and the Sociology of Development". *Population and Development Review*, 23 (2). Págs. 229-59.

\_ (1998). "Social Capital: Its Origins and Applications in Contemporary Sociology". *Annual Review of Sociology* 24. Págs. 1-24.

\_ (ed.) (1995). *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation.

► **PORTES, Alejandro y Patricia LANDOLT (1996)**. "The Downside of Social Capital". *The American Prospect* 26 (94). Págs. 18-21.

▶ **PORTES, Alejandro y Julia SENSENBRENNER (1993)**. "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action". *American Journal of Sociology* 98 (6). Págs. 1320-50.

▶ **PUTNAM, Robert D. (1993)**. "The Prosperous Community. Social Capital and Public Life". *The American Prospect* 13. Págs. 35-42.

\_ (1995a). "Bowling Alone: America's Declining Social Capital". *Journal of Democracy* 6. Págs. 65-78.

\_ (1995b). "Tuning in. Tuning out: The Strange Disappearance of Social Capital in America". *Political Science and Politics* 28. Págs. 664-83.

\_ (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.

\_ (2001). "Social Capital: Measurement and Consequences" en J.F. Helliwell (ed.) *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being: International Symposium Report*. Human Resources Development Canada y OCDE.

\_ (ed.) (2003). *El declive del capital social. Un estudio sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Galaxia Gutenberg.

▶ **PUTNAM, Robert D.; LEONARDI, R. y R. NANETTI (1993)**. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

▶ **QUINN, James B. (1979)**. "Technological Innovation, Entrepreneurship and Strategy". *Sloan Management Review* 20 (3). Págs. 19-30.

▶ **RAISER, Martin (1997)**. "Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition: Reflections on a Neglected Dimension". European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper 25.

\_ (1999). "Trust in Transition". European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper 39.

▶ **RAISER, Martin; HAERPFER, Christian; NOWOTNY, Thomas y Claire WALLACE (2001)**. "Social Capital in Transition: A First Look at the Evidence". European Bank for Reconstruction and Development, Working paper 62.

▶ **RAJAN, Raghuram G. y Luigi ZINGALES (2000)**. "The Governance of the New Enterprise" en X. Vives (ed.) *Corporate Governance*. Cambridge, MA: Cambridge University Press. Págs. 201-229.

▶ **RECIO, Albert (2000)**. "Empresa red, distribución de la renta y relaciones

laborales". Universidad de Castilla-La Mancha.

►REES, Albert (1966). "Labor Economics: Effects of More Knowledge. Information Network in Labor Markets". *American Economic Association* 56 (1/2). Págs. 559-566.

►REES, Daniel I.; ZAX, Jeffrey S. y Joshua HERRIES (2003). "Interdependence in worker productivity". *Journal of Applied Econometrics* 18 (5). Págs. 585-604.

►REQUENA, Félix (1991). *Redes sociales y mercado de trabajo*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

►RIEDL, Arno y Frans Van WINDEN (2004). "Information and the Creation and Return of Social Capital" en Henk Flap y Beate Völker (eds.) *Creation and Returns of Social Capital. A new research program*. Londres: Routledge. Págs. 77-103.

►RING, Peter S. y Andrew H. VAN DE VEN (1992). "Structuring cooperative relationships between organizations". *Strategic Management Journal* 13. Págs. 483-498.

►ROßTEUTSCHER, Sigrid (2002). "Advocate or reflection? Associations and political culture". *Political Studies* 50 (3). Págs. 514-528.

\_ (2010). "Social Capital Worldwide: Potential for Democratization or Stabilizer of Authoritarian Rule?". *American Behavioral Scientist* 53 (5). Págs. 737-757.

►ROBINSON, Lindon J.; SCHMID, A. Allan y Marcelo E. SILES (2002). "Is Social Capital really Capital?". *Review of Social Economy* 60 (1). Págs. 1-21.

►ROCHA, Hector O. (2004). "Entrepreneurship and Development: The Role of Clusters. A Literature Review". *Small Business Economics* 23 (5). Págs. 363-400.

►ROCHA, Hector O. y Rolf STERNBERG (2005). "Entrepreneurship: The Role of Clusters Theoretical Perspectives and Empirical Evidence from Germany". *Small Business Economics* 24 (3). Págs. 267-292.

►RODRÍGUEZ, Paula (2004a). "El capital social en el nuevo institucionalismo económico". Actas del 2º Evento Internacional *Desarrollo económico e instituciones*. Grupo Eumed, Universidad de Málaga, 15 de marzo al 2 de abril.

\_ (2004b). Trabajo de Investigación "El capital social en el desarrollo económico" en el Programa de Doctorado en Economía Regional del Departamento de Economía Aplicada II, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla.

►RODRÍGUEZ, Paula y Carlos ROMÁN (2005). "El capital social como factor de competitividad y desarrollo empresarial". *Ekonomiaz* 59, Revista Vasca de

Economía. Págs. 214-231.

▶ **RODRÍGUEZ-POSE, Andres y Michael STORPER (2006)**. "Better Rules or Stronger Communities? On the Social Foundations of Institutional Change and Its Economic Effects". *Economic Geography* 82 (1). Págs. 1-25.

▶ **RODRÍK, Dani (1999a)**. *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*. Baltimore: John Hopkins University Press.

\_ (1999b). "Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses". *Journal of Economic Growth* 4. Págs. 385-412.

▶ **RODRÍK, Dani; SUBRAMANIAN, Arvind y Francesco TREBBI (2004)**. "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development". *Journal of Economic Growth* 9 (2). Págs. 131-165.

▶ **RODRÍK, Dani y Arvind SUBRAMANIAN (2003)**. "The Primacy of Institutions (and what this does and does not mean)". *Finance and Development* 40 (2). Págs. 31-34.

▶ **ROGERS, Everett (1995)**. *Diffusion of Innovations*. New York: The Free Press.

▶ **ROMÁN, Carlos (2001)**. *Aprendiendo a innovar. El papel del capital social*. Sevilla: Instituto de Desarrollo Regional.

▶ **ROMÁN, Carlos y RODRÍGUEZ, Paula (coords.) (2004)**. Proyecto de investigación "La contribución del capital social a la creación de empleo en Andalucía" financiado por la Consejería de Empleo. Sevilla: Instituto de Desarrollo Regional.

\_ (2005). Proyecto de investigación "Modelos de búsqueda de empleo: Las redes sociales y la intermediación laboral" financiado por la Consejería de Empleo. Sevilla: Instituto de Desarrollo Regional.

\_ (2006). Proyecto de investigación "El capital social y el capital intelectual: recursos estratégicos para el fomento del empleo en Andalucía" financiado por la Consejería de Empleo. Sevilla: Instituto de Desarrollo Regional.

▶ **ROMO, Frank P. y Michael SCHWARTZ (1995)**. "Structural embeddedness of business decisions: A sociological assessment of the migration behavior of plants in New York State between 1960 and 1985". *American Sociological Review* 60. Págs. 874- 907.

▶ **ROSE, Richard (1998)**. "Getting Things Done in Anti-Modern Society: Social Capital Networks in Russia". Social Capital Initiative Working Paper 6. Washington, D.C.: World Bank.

\_ (2000). "How Much Does Social Capital Add to Individual Health? A Survey Study of Russians". *Social Science and Medicine* 51. Págs. 1421-35.

▶ROSENFELD, Stuart A. (1997). "Bringing business clusters into the mainstream of economic development". *European Planning Studies* 5 (1). Págs. 3-23.

▶ROSENFELD, Richard; MESSNER, Steven F. y Eric P. BAUMER (2001). "Social Capital and Homicide". *Social Forces* 80 (1). Págs. 283-309.

▶ROSENTHAL, Elizabeth (1997). "Social networks and team performance". *Team Performance Management* 3 (4). Págs. 288-294.

▶ROUSSEAU, Jean-Marie (2007). "The Social Dimension: an Essential Factor in Sustainable Regional Development" en M. Landabaso, A. Kuklinski, y C. Román (eds.), *Europe. Reflections on Social Capital, Innovation and Regional Development: The Ostuni Consensus*. Nowy Sacz: Wyzsza Szkoła Biznesu – National-Louis University. Págs. 53-63.

▶ROUTLEDGE, Bryan R. y Joachim von AMSBERG (2003). "Social Capital and Growth". *Journal of Monetary Economics* 50 (1). Págs. 167-193.

▶RUBIO, Mauricio (1997). "Perverse Social Capital: Some Evidence from Colombia". *Journal of Economic Issues* 31 (3). Págs. 805-816.

▶SABATINI, Fabio (2005). "An Inquiry into the Empirics of Social Capital and Economic Development". Tesis Doctoral en el Departamento de Economía Pública, Universidad de Roma La Sapienza.

\_ (2006). "The Empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective". *FEEM Working Paper No. 15*.

\_ (2007a). "The Empirics of Social Capital and Economic Development: a Critical Perspective" en Osborne, M., Sankey, K. y Wilson, B. (eds), *Social Capital, Lifelong Learning Regions and the Management of Place: an international perspective*. London y New York: Routledge. Págs. 76-94.

\_ (2007b). "Un atlante del capitale sociale italiano". *QA, Rivista dell'Associazione Rossi Doria*, N° 1/2007. Págs. 41-73.

\_ (2008a). "Does Social Capital Improve Labour Productivity in Small and Medium Enterprises?". *International Journal of Management and Decision Making, Special Issue on Social Capital and Organisations* 9 (5). Págs. 454-480.

\_ (2008b). "Does Social Capital Mitigate Precariousness?". *FEEM Working Paper N° 4.2008*.

\_ (2010). "Questionnaire and Guide Book for the Measurement of Social Capital". Munich Personal RePEc Archive Paper 21355.

▶ **SABEL, Charles F. (1985)**. Trabajo y política. *La división del trabajo en la industria*. Madrid: Ministerio de Trabajo.

▶ **SACHS, Jeffrey D. y Andrew M. WARNER (1995)**. "Economic Reform and the Process of Global Integration". *Brookings Papers on Economic Activity* 1. Págs. 1-118.

▶ **SAKO, Mari (1992)**. *Prices, Quality and Trust: Interfirm Relations in Britain and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press.

▶ **SAMPSON, Robert (1995)**. "The Community" en J. Wilson y J. Petersilia (eds.), *Crime*. San Francisco: Institute for Contemporary Press. Págs. 193-216.

▶ **SAMPSON, Robert y Jeffrey D. MORENHOFF (1997)**. "Ecological Perspectives on the Neighborhood Context of Urban Poverty: Past and Present" en J. Brooks-Gunn, G. Duncan y J.L. Aber (eds.), *Neighborhood Poverty*, vol. II. New York: Russell Sage Foundation. Págs. 1-22.

▶ **SAMPSON, Robert; RAUDENBUSH, Stephen y Felton EARLS (1997)**. "Crime: A Multilevel Study of Collective Efficacy". *Science* 277. Págs. 918-24.

▶ **SANDEFUR, Rebecca y Edward O. LAUMANN (1998)**. "A Paradigm for Social Capital". *Rationality and Society* 10 (4). Págs. 481-501.

▶ **SAXENIAN, Anna Lee (1994)**. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

▶ **SCHIFF, Maurice (1992)**. "Social capital, labor mobility, and welfare: The impact of uniting states". *Rationality and Society* 4 (2). Págs. 157-175.

▶ **SCHULLER, Tom; BARON, Stephen y John FIELD (2000)**. "Social Capital: a review and critique" en Baron, Field y Schuller (eds.) *Social Capital: critical perspectives*. Oxford: Oxford University Press. Págs. 1-38.

▶ **SCHUMACKER, Randall E. y Richard G. LOMAX (1996)**. *A beginner's guide to structural equation modeling*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.

▶ **SCOTT, Allen J. y Michael STORPER (2003)**. "Regions, Globalization, Development". *Regional Studies* 37 (6&7). Págs. 579-593.

▶ **SCULLY, Gerald W. (1988)**. "The institutional framework and economic development". *Journal of Political Economy* 96 (2). Págs. 653-662.

\_ (1992). "Economic freedom, government policy and the trade-off between equity and economic growth". *Public Choice* 113 (1-2). Págs. 77-96.

►SEELY, John R.; SIM, Alexander R. y Elizabeth W. LOOSLEY (1956). *Crestwood Heights: A Study of the Culture of Suburban Life*. New York: Basic Books.

►SELIGSON, Amber L. (1999). "Civic Association and Democratic Participation in Central America". *Comparative Political Studies* 32 (3). Págs. 342-362.

►SELIGSON, Mitchell A. (2000). "Toward a Model of Democratic Stability: Political Culture in Central America". *Estudios interdisciplinarios de América Latina y el Caribe* 11 (2). Págs. 5-29.

\_ (2004). "Can Social Capital Be Constructed? Decentralization and Social Capital Formation in Latin America". Paper presented at the Culture Matters Conference, Tufts University, Marzo 26-28.

►SEMITIEL, María (2006). *Social capital, networks, and economic development: an analysis of regional productive systems*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

►SERAGELDIN, Ismail y Christiaan GROOTAERT (2000). "Defining Social Capital: an integrating view" en P. Dasgupta e I. Serageldin (eds.) *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. Washington, D.C.: World Bank. Págs. 40-58.

►SHANKAR, Shylashri y Raghav GAIHA (2011). "Networks and Anti-Poverty Programs: The NREG Experience". *ASARC Working Paper 2011/05*.

►SHIMADA, Haruo (1992). "Japan's Industrial Culture and Labor-Management Relations" en Shumpei Kumon y Henry Rosovsky (eds.), *The Political Economy of Japan vol.3: Cultural and Social Dynamics*. Stanford: Stanford University Press. Págs. 267-291.

►SHLEIFER, Andrei y Robert W. VISHNY (1993). "Corruption". *The Quarterly Journal of Economics* 108 (3). Págs. 599-617.

\_ (1994). "Politicians and Firms". *The Quarterly Journal of Economics* 109 (4). Págs. 995-1025.

►SIDDIQUI, Danish A. y Qazi M. AHMED (2009a). "Institutionalized Social Technologies Index: A Global Perspective". *MPRA Paper 19746*.

\_ (2009b). "Institutions and Economic Growth: A Cross country Evidence". *MPRA Paper 19747*.

►SIRVEN, Nicolas y Thierry DEBRAND (2011). "Social Capital and Health of Older Europeans. From Reverse Causality to Health Inequalities". *Institut de recherche*

*et documentation en économie de la santé DT 40.*

▶ **SKOCPOL, Theda (1995).** *Protecting Soldiers and Mothers: The Political Origins of Social Policy in the United States.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

\_ (1996). "Unraveling from Above". *The American Prospect* 25. Págs. 20-25.

▶ **SMITH, Adam (1759).** *The Theory of Moral Sentiments.* Reprints of Economics Classics. New York: Augustus M. Kelley, publ, 1966.

▶ **SMITH-DOERR, Laurel y Walter W. POWELL (2005).** "Networks and Economic Life" en N.J. Smelser y R. Swedberg *The Handbook of Economic Sociology*, 2ª ed. Princeton, NJ: Russell Sage Foundation/Princeton University Press. Págs. 379-402.

▶ **SNIJEDERS, Tom A.B. (1999).** "Prologue to the measurement of social capital". *La Revue Tocqueville* 20. Págs. 27-44.

▶ **SOETE, Luc; VERSPAGEN, Bart y Bas TER WEEL (2009).** "Systems of innovation". UNU-Merit Working Papers, nº 2009-062.

▶ **SOLOW, Robert M. (2000).** "Notes on Social Capital and Economic Performance" en P. Dasgupta y I. Serageldin (eds.) *Social Capital. A Multifaceted Perspective.* Washington, D.C.: World Bank. Págs. 6-10.

▶ **SPRENGERS, Maarten; TAZELAAR, Frits y Henk D. FLAP (1988).** "Social Resources, Situational Constraints, and Re employment". *The Netherlands Journal of Sociology* 24, (2). Págs. 98-116.

▶ **STIGLITZ, Joseph E. (2000).** "Formal and Informal Institutions" en Partha Dasgupta e Ismail Serageldin (eds.) *Social Capital: A Multifaceted Perspective.* Washington D.C.: The World Bank. Págs. 59-70.

▶ **STOLLE, Dietlind (2003).** "The sources of social capital" en M. Hooghe y D. Stolle (eds.) *Generating social capital. Civil society and institutions in comparative perspective.* New York: Palgrave Macmillan. Págs. 19-42.

▶ **STOLLE, Dietlind y Marc HOOGHE (2005).** "Review Article: 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* 35 (1). Págs. 149-67.

▶ **STOLLE, Dietlind y Thomas R. ROCHON (1998).** "Are All Associations Alike? Member Diversity, Associational Type, and the Creation of Social Capital". *American Behavioural Scientist* 42 (1). Págs. 47-65.

▶ **STONE, Wendy (2001).** "Measuring Social Capital: Towards a theoretically informed

measurement framework for researching social capital in family and community life". *Australian Institute of Family Studies Research Paper* 24.

► **STONE, Wendy y Jody HUGHES (2002a)**. "Measuring Social Capital: Towards a standardised approach". *2002 Australasian Evaluation Society International Conference*, Wollongong, Australia, Octubre/Noviembre 2002.

\_ (2002b). "Social Capital: Empirical Meaning and Measurement Validity". *Australian Institute of Family Studies Research Paper* 27.

► **STORPER, Michael (1992)**. "The limits to globalization: technology districts and international trade". *Economic Geography* 68. Págs. 60-93.

\_ (1995). "The Resurgence of Regional Economies, Ten Years Later: The Region as a Nexus of Untraded Interdependencies". *European Urban and Regional Studies* 2. Págs. 191-221.

\_ (1997). *The regional world: territorial development in a global economy*. New York: Guilford Press.

\_ (2009). "Regional context and global trade". *Economic Geography* 85 (1). Págs. 1-21.

► **SUGDEN, Robert (2000)**. "Team Preferences". *Economics and Philosophy* 16 (2). Págs. 175-204.

► **SUIRE, Raphael y Jérôme VICENTE (2009)**. "Why do some places succeed when others decline? A social interaction model of cluster viability". *Journal of Economic Geography* 9 (3). Págs. 381-404.

► **SVENDSEN, Gunnar L. y Gert T. SVENDSEN (2004)**. *The Creation and Destruction of Social Capital. Entrepreneurship, Co-operative Movements and Institutions*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Pub.

► **SVEIBY, Karl-Erik (1997)**. *The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Intangible Assets*. San Francisco: Berrett-Koehler.

► **SZRETER, Simon (2000)**. "Social capital, the Economy, and Education in Historical Perspective" en Baron, Field y Schuller (eds.) *Social Capital. Critical Perspectives*. Oxford: Oxford University Press. Págs. 56-77.

► **TEMPLE, Jonathan (1998)**. "Initial Conditions, Social Capital and Growth in Africa". *Journal of African Economies* 7 (3). Págs. 309-47.

\_ (2000). "Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD Countries". *OECD Economics Department Working Papers* N° 263.

\_ (2001). "Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD Countries". *OECD Economic Studies* N° 33, 2001/II.

▶ **TEMPLE, Jonathan y Paul JOHNSON (1998)**. "Social Capability and Economic Growth". *Quarterly Journal of Economics* 113 (3). Págs. 965-90.

▶ **THÖNI, Christian; TYRAN, Jean-Robert y Erik WENGSTRÖM (2009)**. "Microfoundations of Social Capital". Univ. of Copenhagen Dept. of Economics Discussion Paper N° 09-24.

▶ **TINDALL, D.B. y Jeffrey J. CORMIER (2008)**. "Gender, Network Capital, Social Capital and Political Capital: The Consequences of Personal Network Diversity for Environmentalists in British Columbia" en Nan LIN y Bonnie H. ERICKSON (eds.) *Social capital. An International Research Program*. Oxford: Oxford University Press. Págs. 282-307.

▶ **TINIOS, Platon (2002)**. "From the Bank of Greece to European Central Bank". *Economic Courier* 4.

▶ **TORCAL, Mariano y José Ramón MONTERO (2002)**. "La formación y consecuencias del capital social en España". *Revista Española de Ciencia Política* 1 (2). Págs. 79-121.

▶ **TORPE, Lars (2003)**. "Social Capital in Denmark: A Deviant Case?". *Scandinavian Political Studies* 26 (1). Págs. 27-48.

▶ **TRY, Sverre (2005)**. "The use of job search strategies among university graduates". *The Journal of Socio-Economics* 34. Págs. 223-243.

▶ **TSAI, Wenpin y Sumantra GHOSHAL (1998)**. "Social capital and value creation: The role of intrafirm networks". *Academy of Management Journal* 41 (4). Págs. 464-478.

▶ **TULLOCK, Gordon (1967)**. "The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft". *Western Economic Journal* 5. Págs. 224-232.

▶ **UPHOFF, Norman (1992)**. *Learning from Gal Oya: Possibilities for Participatory Development and Post-Newtonian Social Science*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

\_ (2000). "Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Interpretation" en Partha Dasgupta e Ismail Serageldin (eds.) *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. Washington, D.C.: World Bank. Págs. 215-249.

▶ **USAI, Alessandro; DELMESTRI, Giuseppe y Fabrizio MONTANARI (2001)**. "Human Capital, Social Capital and Performance: An Empirical Test from an Entrepreneurial Project-Based Industry". SDA Bocconi, Research Division Working

Paper 01-44.

► **USLANER, Eric M. (2002).** *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.

► **UZZI, Brian (1996).** "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect". *American Sociological Review* 61 (4). Págs. 674-698.

\_ (1997). "Social Structure and Social Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness". *Administrative Science Quarterly* 42 (1). Págs. 35-67.

\_ (1999). "Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing". *American Sociological Review* 64. Págs. 481-505.

► **VAN DER GAAG, Martin P.J. y Tom A.B. SNIJDERS (2004).** "Proposals for the measurement of individual social capital" en Henk Flap y Beate Völker (eds.) *Creation and returns of Social Capital*. Londres: Routledge. Págs. 199-218.

► **VAN DER GAAG, Martin P.J. y Tom A.B. SNIJDERS (2005)** "The Resource Generator: measurement of individual social capital with concrete items". *Social Networks* 27. Págs. 1-29.

► **VAN DER GAAG, Martin P.J.; SNIJDERS, Tom A.B. y Henk D. FLAP (2008).** "Position Generator measures and their relationship to other social capital measures" en Nan Lin y Bonnie Erickson (eds.) *Social capital. An International Research Program*. Oxford: Oxford University Press. Págs. 27-48.

► **VAN DETH, Jan W. (2008).** "Measuring Social Capital" en Dario Castiglione, Jan W. van Deth y Guglielmo Wolleb (eds.) *Handbook of Social Capital*. Oxford: Oxford University Press. Págs. 150-176.

► **VARSHNEY, Ashutosh (2000).** *Ethnic Conflict and Civic Life: Hindus and Muslims in India*. New Haven, Conn.: Yale University Press.

► **VEENSTRA, Gerry (2002).** "Social capital and health (plus wealth, income inequality and regional health governance)". *Social Science and Medicine* 54. Págs. 849-858.

► **VEGA REDONDO, Fernando (2003).** "Building Up Social Capital in a Changing World: A Network Approach". FEEM Working Paper 53.2003.

► **VENKATRAMAN, N. y Vasudevan RAMANUJAM (1986).** "Measurement of Business Performance in Strategy Research: A Comparison of Approaches". *The Academy of Management Review* 11 (4). Págs. 801-814.

- ▶ **VIEDMA, José M<sup>a</sup> (2004)**. "SCBS Social Capital Benchmarking System. Profiting from social capital when building network organizations". *Journal of Intellectual Capital* 5 (3). Págs. 426-442.
- ▶ **VOLKER, Beate y Henk Flap (1996)**. "Getting Ahead in the GDR: Human Capital and Social Capital in the Status Attainment Process Under Communism". Universidad de Utrecht, Holanda.
- ▶ **VOLLAND, Benjamin (2010)**. "Trust, Confidence and Economic Growth. An Evaluation of the Beugelsdijk Hypothesis". Jena Economic Research Papers 2010-080.
- ▶ **WALKER, Gordon; KOGUT, Bruce y Weijian SHAN (1997)**. "Social Capital, Structural Holes and the Formation of an Industry Network". *Organization Science* 8 (2). Págs. 109-125.
- ▶ **WALUSZEWSKI, Alexandra (2004)**. "A competing or co-operating cluster or seven decades of combinatory resources? What's behind a prospering biotech valley?". *Scandinavian Journal of Management* 20. Págs. 125-150.
- ▶ **WALL, Ellen; FERRAZZI, Gabriele y Frans SCHRYER (1998)**. "Getting the Goods on Social Capital". *Rural Sociology* 63 (2). Págs. 300-322.
- ▶ **WARREN, Bennis (1999)**. "The Leadership Advantage" *Leader to Leader* 12. Págs. 18-23.
- ▶ **WEBBER, Martin P. y Peter J. HUXLEY (2007)**. "Measuring access to social capital: The validity and reliability of the Resource Generator-UK and its association with common mental disorder". *Social Science & Medicine* 65. Págs. 481-492.
- ▶ **WELLHOFER, Spencer E. (2005)**. "Democracy, fascism and civil society" en Sigrid Roßteutscher (ed.) *Democracy and the role of associations. Political, organizational and social contexts* vol 1. Londres: Routledge. Págs. 19-45.
- ▶ **WESTLUND, Hans (2006)**. *Social Capital in the Knowledge Economy. Theory and Empirics*. Berlin: Springer.
- ▶ **WESTLUND, Hans y Roger BOLTON (2003)**. "Local Social Capital and Entrepreneurship". *Small Business Economics* 21 (2). Págs. 77-113.
- ▶ **WHITELEY, Paul F. (2000)**. "Economic Growth and Social Capital". *Political Studies* 48 (3). Págs. 443-466.
- ▶ **WILEY, D. E. (1973)**. "The Identification Problem for Structural Equation Models with Unmeasured Variables" en A. Goldberger y O. Duncan (eds.), *Structural Equation Models in the Social Sciences*. New York: Seminar Press. Págs. 69-83.

► **WILLIAMSON, Oliver E. (1981)**. "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach". *The American Journal of Sociology* 87 (3). Págs. 548-577.

\_ (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.

► **WILLMS, J. Douglas (2001)**. "Three Hypotheses about Community Effects" en J.F. Helliwell (ed.) *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being: International Symposium Report*, Human Resources Development Canada y OCDE.

► **WOLLEB, Guglielmo (2008)**. "Introduction: Social Capital and Economic Development" en Dario Castiglione, Jan W. van Deth y Guglielmo Wolleb (eds.) *Handbook of Social Capital*. Oxford: Oxford University Press. Págs. 373-385.

► **WOOLCOCK, Michael (1998)**. "Social Capital and Economic Development: Towards a Theoretical Synthesis and Policy Framework". *Theory and Society* 27 (2). Págs. 151-208.

\_ (2001). "The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes" en J.F.Helliwell (ed.) *The Contribution of Human and Social Capital to sustained Economic Growth and Well-being: International Symposium Report*, Human Resources Development Canada y OCDE.

► **WOOLCOCK, Michael y Deepa NARAYAN (2000)**. "Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy". *World Bank Research Observer* 15 (2). Págs. 225-249.

► **WOOLCOCK, Michael y Veronica NYHAN (2008)**. "Using Mixed Methods to Assess Social Capital in Low Income Countries: A Practical Guide". Brooks World Poverty Institute Working Paper N° 12.

► **WRIGHT, Lindsay M. (1982)**. "A Comparative Survey of Economic Freedoms" en Raymond Gastil (ed.) *Freedom in the World: Political Rights and Civil Liberties*. New York: Freedom House.

► **WUTHNOW, Robert (2002)**. "Religious Involvement and Status-Bridging Social Capital". *Journal for the Scientific Study of Religion* 41 (4). Págs. 669-684.

► **ZAK, Paul y Stephen KNACK (1998)**. "Trust and Growth". Working Paper Series. (Septiembre 18, 1998).

\_ (2001). "Trust and Growth". *Economic Journal* 111 (470). Págs. 295-321.

► **ZINGALES, Luigi (2000)**. "In search of new foundations". *Journal of Finance* 55. Págs. 1623-1653.



## Anexos



**ANEXO 1:**

**MUESTRA DE LA ENCUESTA A EMPRESAS ANDALUZAS**



## Anexo 1: Muestra de la encuesta a empresas andaluzas

Este anexo resume la selección de la muestra y método de muestreo de la Encuesta a empresas andaluzas realizada en el 2004 dentro del Proyecto de Investigación “La contribución del capital social a la creación de empleo en Andalucía” realizado por un equipo de investigación, coordinado por Carlos Román y Paula Rodríguez, del Instituto de Desarrollo Regional, Universidad de Sevilla y financiado por la Consejería de Empleo.

**Ámbito:** Regional, Comunidad Autónoma de Andalucía.

**Universo:** 167.859 establecimientos empresariales, ubicados en Andalucía, con asalariados y para todos los sectores de actividad exceptuando el sector agrícola, de la construcción, comercio al por menor y sector público (incluyendo fundaciones y empresas), según datos del *Directorio Central de Empresas* (INE, 2004).

**Tamaño de la muestra:** El tamaño de la muestra total fue de 625 establecimientos. En nuestro estudio hemos seleccionado sólo 607 al excluir también actividades de organizaciones empresariales, profesionales y patronales, actividades sindicales y actividades recreativas, culturales y deportivas.

**Error muestral:** para una población de 167.859 establecimientos y una muestra de 607 unidades, el margen de error es de  $\pm 4,05\%$  aplicando un nivel de confianza del 95,44% ( $\sigma K= 2$ ) y una varianza poblacional de  $p = 0,50$  (opción más pesimista), lo cual nos asegura estimaciones significativas incluso en el caso de que la población sea completamente heterogénea. Este error permite obtener buenas estimaciones extrapolables al ámbito regional.

**Método de muestreo:** *Polietápico*: Para la encuesta se utilizó el *Muestreo aleatorio estratificado* en dos etapas. Este tipo de muestreo se asienta sobre la base de un buen conocimiento de los estratos de la población, además suele reducir el error muestral para un tamaño dado de la muestra<sup>109</sup>. Las variables tenidas en cuenta en la estratificación de la muestra fueron: en primer lugar, el *tamaño de las empresas* (según número de empleados), y en segundo lugar la *provincia* y la *actividad económica* de la empresa (según sección de actividad de CNAE-93).

<sup>109</sup> Lo que se pretende con este tipo de muestreo es asegurarse de que todos los estratos de interés estarán representados adecuadamente en la muestra. Cada estrato funciona independientemente, pudiendo aplicarse dentro de ellos el muestreo aleatorio simple o el estratificado para elegir los elementos concretos que formarán parte de la muestra. Este tipo de muestreo exige un conocimiento detallado de la población que en nuestro caso nos lo proporciona, por una parte, el DIRCE para Andalucía, que relaciona la población objetivo con las descripciones necesarias para la estratificación de las empresas tanto por su actividad económica (según CNAE-93), su tamaño, como por su localización a nivel provincial.

**Afijación:** La estratificación por número de empleados se estableció en 4 categorías de la siguiente manera: microempresas (de 1 a 9 asalariados), pequeñas empresas (de 10 a 49 asalariados), medianas empresas (de 50 a 99 asalariados) y grandes empresas (100 o más asalariados), asignando a cada una de las categorías una cuota concreta de entrevistas a realizar con el fin de evitar perder la representatividad de las mismas. La afijación no fue proporcional porque se buscaba tener casos en los cuatro estratos. La muestra seleccionada para este estudio según el nº de asalariados quedaría de la siguiente forma (Tabla A.1. 1).

*Tabla A.1. 1: Población y muestra efectiva atendiendo al tamaño de los establecimientos por tramos de empleo.*

Tramos de empleo	Universo		Muestra efectiva	
	Nº	%	Nº	%
De 1 a 9 asalariados	148.546	88,50%	271	45%
De 10 a 49 asalariados	16.824	10,02%	219	36%
De 50 a 100 asalariados	1.419	0,85%	63	10%
100 o más asalariados	1.067	0,64%	54	9%
<b>TOTAL</b>	<b>167.856</b>	<b>100%</b>	<b>607</b>	<b>100%</b>

Fuente: DIRCE, INE 2004 y muestra seleccionada.

En una segunda etapa, las unidades de la muestra sobre la base de estos cuatro estratos de nº de asalariados se distribuyeron según subsector de actividad y provincia andaluza siguiendo en esta etapa el criterio de proporcionalidad correspondiente al número de establecimientos empresariales en cada subsector y en cada provincia según estrato de asalariados, exceptuando como hemos comentado, los subsectores excluidos.

*Tabla A.1. 2: Población y muestra efectiva atendiendo al tamaño de los establecimientos por tramos de empleo y subsector de actividad.*

Sector de actividad	De 1 a 9 asalariados		De 10 a 49 asalariados		De 50 a 99 asalariados		De 100 o más asalariados	
	Universo	Muestra	Universo	Muestra	Universo	Muestra	Universo	Muestra
Industria y energía	20.385	40	4.288	68	354	24	264	24
Comercio y reparación	25.289	44	3.317	44	205	10	125	10
Hostelería	25.468	38	1.458	29	141	6	84	6
Transporte y comunicaciones	15.749	28	1.388	21	74	4	58	5
Intermediación financiera, inmobiliaria y serv. empr.	37.686	56	3.975	43	337	11	316	12
Educación, sanidad, serv. sociales y otros	23.969	36	2.398	28	308	9	220	11
<b>Total</b>	<b>148.546</b>	<b>242</b>	<b>16.824</b>	<b>233</b>	<b>1.419</b>	<b>64</b>	<b>1.067</b>	<b>68</b>

Fuente: DIRCE, INE 2004 y muestra seleccionada.

Para tabular conjuntamente los datos es necesario proceder a la ponderación. Para ello, se incluyen los coeficientes de ponderación y los elevadores utilizados en este análisis en las siguientes dos tablas (Tablas A.1.3 y A.1.4).

*Tabla A.1. 3: Coeficientes de ponderación por tramos de empleo y sector de actividad.*

Sectores de actividad	Coeficientes de ponderación			
	De 1 a 9 asalariados	De 10 a 49 asalariados	De 50 a 99 asalariados	De 100 o más asalariados
Industria y energía	1,843	0,228	0,053	0,040
Comercio y reparación	2,078	0,273	0,074	0,045
Hostelería	2,424	0,182	0,085	0,051
Transporte y comunicaciones	2,034	0,239	0,067	0,042
Intermediación financiera, inmobiliaria y serv. empr.	2,434	0,334	0,111	0,095
Educación, sanidad, serv. sociales y otros	2,408	0,310	0,124	0,072

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.1. 4: Elevadores por tramos de empleo y sector de actividad.*

Sectores de actividad	Elevadores			
	De 1 a 9 asalariados	De 10 a 49 asalariados	De 50 a 99 asalariados	De 100 o más asalariados
Industria y energía	510	63	15	11
Comercio y reparación	575	75	21	13
Hostelería	670	50	24	14
Transporte y comunicaciones	562	66	19	12
Intermediación financiera, inmobiliaria y serv. empr.	673	92	31	26
Educación, sanidad, serv. sociales y otros	666	86	34	20

Fuente: Elaboración propia.

**Tipo de recogida de datos:** cuestionario estructurado aplicado personalmente a los gerentes o directores de las empresas seleccionadas.

**Selección de los elementos de la muestra:** a partir de los datos de empresas, clasificadas por estratos de asalariados, actividad y provincia, se extrajeron las unidades mediante muestreo aleatorio simple.

**Puntos de muestreo:** Las 607 entrevistas realizadas han sido realizadas en 68 localidades andaluzas.





**ANEXO 2:**

**ESTADÍSTICOS DEL ANÁLISIS DEL CAPITAL SOCIAL**



## Anexo 2. Estadísticos del análisis del capital social

Este anexo contiene los estadísticos del análisis efectuado en el capítulo 5 sobre las dimensiones del capital social.

*Tabla A.2. 1: Redes con clientes y utilidad.*

Cientes	Locales	Andaluces	Nacionales	Internacio- nales	Total
N					
Válidos	160	104	40	13	169
Perdidos	447	503	567	595	438
Media	15,03	7,97	9,44	6,37	21,87
Error típ. de la media	2,402	1,055	3,116	3,238	2,610
Desv. típ.	30,348	10,772	19,798	11,462	33,906
Varianza	921,024	116,031	391,961	131,388	1149,606
Mínimo	1	1	1	1	1
Máximo	240	70	200	80	240
Utilidad media	8,79	8,37	7,57	7,11	8,46

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.2. 2: Redes con proveedores y utilidad.*

Proveedores	Locales	Andaluces	Nacionales	Internacio- nales	Total
N					
Válidos	174	104	54	15	194
Perdidos	433	503	553	592	413
Media	8,17	6,07	12,25	5,00	14,42
Error típ. de la media	,826	,670	2,571	1,731	1,384
Desv. típ.	10,898	6,841	18,948	6,679	19,267
Varianza	118,759	46,806	359,040	44,604	371,226
Mínimo	1	1	1	1	1
Máximo	170	100	200	40	210
Utilidad media	8,24	8,34	8,52	8,50	8,32

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.2. 3: Redes con empresas competidoras y utilidad.

Competidoras	Locales	Andaluces	Nacionales	Internacio- nales	Total
N					
Válidos	165	89	25	8	168
Perdidos	442	518	582	599	439
Media	5,72	6,01	8,40	4,26	10,23
Error típ. de la media	,561	,901	2,952	1,155	1,128
Desv. típ.	7,207	8,488	14,837	3,226	14,636
Varianza	51,940	72,042	220,136	10,407	214,211
Mínimo	1	1	1	1	1
Máximo	60	60	60	15	125
Utilidad media	7,51	7,96	6,96	4,02	7,34

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.2. 4: Redes con empresas auxiliares y utilidad.

Auxiliares	Locales	Andaluces	Nacionales	Internacio- nales	Total
N					
Válidos	162	102	27	14	170
Perdidos	445	505	580	593	437
Media	4,71	5,31	4,74	3,27	8,68
Error típ. de la media	,308	,418	,987	1,808	,659
Desv. típ.	3,912	4,218	5,100	6,692	8,592
Varianza	15,304	17,793	26,007	44,781	73,824
Mínimo	1	1	1	1	1
Máximo	40	25	80	101	134
Utilidad media	7,91	7,76	7,76	7,25	7,78

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.2. 5: Redes con empresas de servicios empresariales avanzados y utilidad.*

<b>Empresas Servicios Empresariales</b>	<b>Locales</b>	<b>Andaluces</b>	<b>Nacionales</b>	<b>Internacionales</b>	<b>Total</b>
N Válidos	123	64	19	7	131
Perdidos	485	543	588	600	476
Media	2,50	3,06	2,76	2,49	4,37
Error típ. de la media	,188	,240	,516	,634	,407
Desv. típ.	2,081	1,927	2,222	1,647	4,654
Varianza	4,332	3,712	4,937	2,713	21,658
Mínimo	1	1	1	1	1
Máximo	22	20	20	15	60
Utilidad media	7,85	7,85	7,04	6,55	7,81

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.2. 6: Redes con asociaciones empresariales y utilidad.*

<b>Asociaciones Empresariales</b>	<b>Locales</b>	<b>Andaluces</b>	<b>Nacionales</b>	<b>Internacionales</b>	<b>Total</b>
N Válidos	111	70	17	3	123
Perdidos	496	537	590	605	485
Media	2,58	3,02	2,69	3,68	4,51
Error típ. de la media	,207	,304	2,189	1,099	,536
Desv. típ.	2,180	2,539	8,969	1,748	5,930
Varianza	4,751	6,445	80,450	3,057	35,168
Mínimo	1	1	1	1	1
Máximo	16	20	70	10	94
Utilidad media	7,67	7,82	7,04	3,07	7,54

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.2. 7: Redes con centros de formación y utilidad.

Centros Formación	Locales	Andaluces	Nacionales	Internacio- nales	Total
N					
Válidos	105	58	8	3	110
Perdidos	502	549	599	605	497
Media	3,00	3,30	3,89	5,07	5,01
Error típ. de la media	,224	,228	1,144	2,659	,406
Desv. típ.	2,298	1,743	3,142	4,214	4,258
Varianza	5,279	3,036	9,874	17,755	18,130
Mínimo	1	1	1	2	1
Máximo	15	13	15	27	46
Utilidad media	7,79	7,49	4,60	6,18	7,60

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.2. 8: Redes con centros de I+D y tecnológicos.

Centros I+D	Locales	Andaluces	Nacionales	Internacio- nales	Total
N					
Válidos	21	11	6	5	24
Perdidos	586	596	601	602	583
Media	2,79	2,86	2,17	2,36	4,77
Error típ. de la media	,727	,812	1,741	3,235	1,632
Desv. típ.	3,318	2,641	4,228	7,187	7,935
Varianza	11,011	6,975	17,878	51,660	62,960
Mínimo	1	1	1	1	1
Máximo	20	14	17	72	113
Utilidad media	7,91	7,04	6,90	6,74	7,72

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.2. 9: Redes con administraciones públicas y utilidad.

Administraciones Públicas	Locales	Andaluces	Nacionales	Internacionales	Total
N Válidos	69	41	13	3	75
Perdidos	538	566	594	605	532
Media	2,38	1,95	2,58	6,12	3,93
Error típ. de la media	,309	,363	,759	1,618	,581
Desv. típ.	2,569	2,341	2,691	2,580	5,029
Varianza	6,601	5,479	7,239	6,657	25,295
Mínimo	1	1	1	1	1
Máximo	24	14	11	9	35
Utilidad media	7,45	7,24	7,09	7,21	7,32

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.2. 10: Redes con asociaciones y organizaciones del tercer sector y utilidad.

Sociedad Civil	Locales	Andaluces	Nacionales	Internacionales	Total
N Válidos	22	8	6	5	24
Perdidos	585	599	601	602	584
Media	3,44	3,46	1,98	4,10	5,79
Error típ. de la media	,943	2,716	,553	1,831	1,528
Desv. típ.	4,442	7,757	1,352	4,010	7,411
Varianza	19,730	60,176	1,829	16,077	54,927
Mínimo	1	1	1	1	1
Máximo	20	40	10	13	42
Utilidad media	7,74	6,74	7,73	7,08	7,51

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.2. 11: Grado de cohesión de la matriz de afiliación de las empresas.

2-Mode Cohesion	Densidad	Avg Dist	Radio	Diámetro	Fragmenta	Transitiv	Norm Dist
TOTAL	0.095	2.590	2.000	4.000	0.698	0.549	2.405
COLABORADORAS	0.183	2.590	2.000	4.000	0.000	0.549	0.695

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.2. 12: Medidas de centralidad de las redes de las empresas.

2-Mode Centrality Measures	Grado	Cercanía	Intermediación	Eigenvector
CLIENTES	0,2867	1,0113	0,0422	0,3877
PROVEEDORES	0,3311	1,1082	0,0612	0,4248
COMPETIDORES	0,2900	1,0179	0,0496	0,3793
AUXILIARES	0,2916	1,0212	0,0472	0,3887
FORMACIÓN	0,2356	0,9191	0,0338	0,3193
ID	0,0857	0,7251	0,0019	0,1403
SERVICIOS EMPRESARIALES	0,2356	0,9191	0,0250	0,3364
ASOC EMPRESARIALES	0,2339	0,9164	0,0411	0,2982
AAPP	0,1713	0,8245	0,0237	0,2061
SOCIEDAD CIVIL	0,0643	0,7038	0,0032	0,0900

Nota: El grado representa el nº de enlaces de un nodo, la cercanía (*closeness*) muestra la distancia geodésica media entre un vértice  $v$  y otros vértices alcanzables desde él, la intermediación (*betweenness*) es una medida de la centralidad que viene a indicar la frecuencia con la que un nodo aparece en el camino más corto que conecta otros dos nodos y la centralidad por autovalor (*eigenvalue*) indica la popularidad de un nodo, debido a que expresa el nodo de la red que posee una conexión más alta a otros nodos que están a su vez bien conectados.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.2. 13: Medidas de centralidad de los diferentes tipos de redes de las empresas.*

2-Mode Centrality Measures	Grado	Cercanía	Intermediación	Eigenvector
CLILOC	0,2685	0,9786	0,0325	0,3152
CLIAND	0,1664	0,8313	0,0099	0,2366
CLINAC	0,0824	0,7397	0,0058	0,1099
CLIINT	0,0264	0,6891	0,0005	0,0393
PROVLOC	0,2916	1,0193	0,0407	0,3280
PROVAND	0,1779	0,8457	0,0110	0,2502
PROVNAC	0,1054	0,7628	0,0100	0,1221
PROVINT	0,0313	0,6933	0,0031	0,0378
COMPLOC	0,2751	0,9899	0,0415	0,3036
COMPAND	0,1417	0,8021	0,0089	0,2069
COMPNAC	0,0560	0,7150	0,0013	0,0807
COMPINT	0,0181	0,6823	0,0019	0,0263
AUXLOC	0,2751	0,9899	0,0370	0,3159
AUXAND	0,1631	0,8273	0,0111	0,2271
AUXNAC	0,0544	0,7135	0,0021	0,0815
AUXINT	0,0198	0,6836	0,0007	0,0291
FORLOC	0,2257	0,9109	0,0313	0,2628
FORAND	0,1021	0,7594	0,0045	0,1543
FORNAC	0,0231	0,6864	0,0009	0,0365
FORINT	0,0082	0,6742	0,0000	0,0159
IDLOC	0,0725	0,7303	0,0014	0,1096
IDAND	0,0478	0,7076	0,0010	0,0786
IDNAC	0,0214	0,6850	0,0002	0,0327
IDINT	0,0099	0,6755	0,0000	0,0193
SERVLOC	0,2142	0,8943	0,0201	0,2689
SERVAND	0,1071	0,7645	0,0045	0,1692
SERVNAC	0,0428	0,7033	0,0015	0,0628
SERVINT	0,0115	0,6769	0,0000	0,0215
ASEMPLOC	0,2043	0,8805	0,0276	0,2314
ASEMPAND	0,1170	0,7749	0,0117	0,1601
ASEPNAC	0,0379	0,6990	0,0049	0,0400
ASEMPINT	0,0115	0,6769	0,0003	0,0163
AAPPLOC	0,1598	0,8233	0,0219	0,1518
AAPPAND	0,0972	0,7544	0,0055	0,1058
AAPPNAC	0,0395	0,7004	0,0005	0,0525
AAPPINT	0,0082	0,6742	0,0000	0,0132
SCLOC	0,0527	0,7121	0,0026	0,0650
SCAND	0,0181	0,6823	0,0001	0,0320
SCNAC	0,0198	0,6836	0,0003	0,0214
SCINT	0,0082	0,6742	0,0001	0,0116

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.2. 14: *Confianza particular en familiares y amigos.*

Confía en "Familiares y Amigos"		
N	Válidos	604
	Perdidos	3
Media		8,38
Error típ. de la media		0,070
Mediana		9,00
Moda		10
Desv. típ.		1,714
Varianza		2,938
Mínimo		1
Máximo		10

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.2. 15: *Confianza particular intraempresarial.*

Confía en "Empleados"		
N	Válidos	595
	Perdidos	12
Media		7,40
Error típ. de la media		0,077
Mediana		8,00
Moda		8
Desv. típ.		1,870
Varianza		3,496
Mínimo		1
Máximo		10

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.2. 16: Confianza particular inter-empresarial.*

Confía en "Colaboradores Externos de su Empresa"		
N	Válidos	580
	Perdidos	27
Media		6,02
Error típ. de la media		0,089
Mediana		6,00
Moda		7
Desv. típ.		2,156
Varianza		4,647
Mínimo		1
Máximo		10

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.2. 17: Nivel de cooperación.*

Nivel de Cooperación		
N	Válidos	542
	Perdidos	65
Media		5,62
Error típ. de la media		0,115
Mediana		6,00
Moda		5
Desv. típ.		2,683
Varianza		7,200
Mínimo		1
Máximo		10

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.2. 18: Nivel de reciprocidad.

Nivel de Reciprocidad		
N	Válidos	300
	Perdidos	307
Media		7,75
Error típ. de la media		0,101
Mediana		8,00
Moda		8
Desv. típ.		1,753
Varianza		3,072
Mínimo		1
Máximo		10

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.2. 19: Nivel de civismo:

Nivel de Civismo		
N	Válidos	603
	Perdidos	4
Media		5,86
Error típ. de la media		0,090
Mediana		6,00
Moda		5
Desv. típ.		2,214
Varianza		4,900
Mínimo		1
Máximo		10

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.2. 20: Nivel de competencia leal en el mercado en el que opera la empresa.*

Competencia Leal		
N	Válidos	602
	Perdidos	5
Media		5,72
Error típ. de la media		0,113
Mediana		6,00
Moda		5
Desv. típ.		2,778
Varianza		7,718
Mínimo		1
Máximo		10

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.2. 21: Nivel de condena social de infringir las normas formales.*

Nivel de Condena Social		Solicitar ayudas a AAPP sin cumplir los requisitos	Fraude fiscal	Impago de multas	Ser sobornado	Sobornar	Espionaje o utilización fraudulenta de información
N	Válidos	604	597	604	604	604	597
	Perdidos	3	10	3	3	3	10
Media		2,74	2,72	3,30	2,17	2,28	2,52
Error típ. de la media		0,095	0,086	0,098	0,079	0,079	0,092
Mediana		1,00	2,00	3,00	1,00	1,00	1,00
Moda		1	1	1	1	1	1
Desv. típ.		2,326	2,099	2,406	1,942	1,946	2,252
Varianza		5,410	4,408	5,787	3,770	3,788	5,072
Mínimo		1	1	1	1	1	1
Máximo		10	10	10	10	9	9

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.2. 22: Nivel de eficacia de las instituciones públicas.

Nivel de Eficacia		Información sobre planes y programas de intervención pública	Consultas a los agentes afectados	Hacer Participe en diseño de políticas públicas	Servicios a la comunidad de empresarios	Mediador de conflictos
N	Válidos	579	572	576	579	573
	Perdidos	28	35	31	28	34
Media		4,72	4,50	4,05	4,34	4,01
Error típ. de la media		0,098	0,102	0,102	0,102	0,108
Mediana		5,00	5,00	4,00	4,00	4,00
Moda		5	5	1	1	1
Desv. típ.		2,366	2,439	2,460	2,464	2,584
Varianza		5,599	5,947	6,051	6,073	6,676
Mínimo		1	1	1	1	1
Máximo		10	10	10	10	10

Fuente: Elaboración propia.





**ANEXO 3:**

**ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DEL MODELO**



### Anexo 3: Análisis de las variables del modelo

Tabla A.3. 1: Descriptivos de las variables de capital social. Tests de normalidad.

	Media	Dev. típ.	Asimetría	Error tip. de asimetría	Curtosis	Error tip. de curtosis
LRED	2,0921	1,79625	,308	,112	-1,188	,223
LCERED	2,7163	1,55982	-,244	,137	-,596	,273
IMPREDDES	7,67	1,515	-1,119	,134	2,050	,267
UPDRED	7,7652	1,69960	-1,564	,134	3,166	,267
EFRED	7,3458	1,47870	-1,246	,137	3,388	,274
EPREXT	1,50	1,051	2,181	,112	3,754	,223
DIVERS	4,33	2,697	,303	,134	-1,102	,268
UINFO	6,84	2,585	-,967	,123	,202	,245
URECURS	7,25	2,173	-1,255	,122	1,528	,244
UPRESINST	5,40	2,915	-,353	,125	-1,191	,249
UKFINAN	6,08	2,753	-,638	,124	-,653	,247
UKH	6,04	2,750	-,635	,123	-,634	,245
RECIPR	7,80	1,625	-,983	,136	2,128	,271
COOPERA	5,83	2,548	-,465	,115	-,579	,230
CIVISMO	6,11	2,172	-,442	,112	-,148	,224
COMPLEAL	5,85	2,612	-,369	,112	-,820	,224
CONGEN	6,57	1,854	-,751	,112	,672	,223
CONFEMPL	7,29	1,632	-,536	,112	,714	,224
CONFCOL	6,20	1,899	-,820	,114	1,017	,227
EFICAAPP	4,67	2,296	,065	,113	-,787	,226
CONFAAPP	5,43	2,135	-,410	,112	-,081	,224
CONFASOCS	5,59	2,236	-,494	,114	-,158	,228

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.3. 2: Descriptivos de las variables de desempeño empresarial. Tests de normalidad.*

	Media	Desv. tip.	Asimetría	Error tip. de asimetría	Curtosis	Error tip. de curtosis
INNOVA	,67	,472	-,706	,112	-1,508	,223
EINNOV	2,93	1,620	-,045	,114	-1,607	,227
NBIENES	6,75	2,544	-1,097	,137	,334	,272
NTEC	6,39	2,601	-,889	,137	-,135	,273
NPROCES	5,92	2,778	-,663	,138	-,696	,276
IINNTEC	7,75	2,061	-1,424	,113	2,387	,226
IOINN	7,48	2,100	-1,160	,115	1,608	,229
EPGID	1,62	1,241	1,922	,154	2,280	,306
EVFACT	3,63	1,410	-,652	,154	-,850	,306
EVPROD	2,83	1,633	,084	,154	-1,617	,307
EV BENF	3,71	1,412	-,679	,181	-,900	,360
EVCMER	2,51	,892	,807	,147	,760	,292
EEXPORT	1,79	1,273	1,538	,113	1,064	,226
EVAREMP	3,22	1,433	,134	,112	-1,601	,224
NMERC	6,47	2,725	-,869	,137	-,283	,273
POSIC	6,99	2,363	-1,022	,136	,657	,271
NLÍNEA	6,31	2,703	-,860	,137	-,308	,273

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A. 3: Correlaciones de indicadores de capital social y desempeño empresarial.

	LRED	LCERED	IMPRED	UPRED	EFRED	EPREXT	DIVERS	UINFO	URECURS	UPRESINS	UKFINAN	UKH	RECIPR	COOPERA
LRED	1													
LCERED	,987(**)	1												
IMPRED	,095	,250(**)	1											
UPRED	,184(**)	,311(**)	,815(**)	1										
EFRED	,097	,146(**)	,346(**)	,285(**)	1									
EPREXT	,324(**)	,126(**)	,026	-,024	,138(*)	1								
DIVERS	,684(**)	,689(**)	,058	,123(*)	-,006	-,023	1							
UINFO	,247(**)	,248(**)	,136(*)	,114(*)	,174(**)	,041	,322(**)	1						
URECURS	,172(**)	,084	,138(*)	,121(*)	,201(**)	,051	,234(**)	,494(**)	1					
UPRESINS	,141(**)	,215(**)	,186(**)	,149(**)	,129(*)	-,049	,318(**)	,453(**)	,380(**)	1				
UKFINAN	,256(**)	,372(**)	,197(**)	,243(**)	,215(**)	-,003	,344(**)	,360(**)	,354(**)	,532(**)	1			
UKH	,204(**)	,289(**)	,143(*)	,117(*)	,144(*)	,058	,270(**)	,480(**)	,604(**)	,604(**)	,569(**)	1		
RECIPR	,040	,089	,099	,077	,107	,067	,278(**)	,162(**)	,281(**)	,080	,112(*)	,147(**)	1	
COOPERA	,118(*)	,108	,163(**)	,130(*)	,247(*)	-,019	,131(*)	,119(*)	,421(**)	,303(**)	,239(**)	,329(**)	,071	1
CIVISMO	,098(*)	,076	,111(*)	,132(*)	,166(**)	,008	,180(**)	,133(**)	,100(*)	,347(**)	,214(**)	,218(**)	,149(**)	,388(**)
COMPLEAL	,187(**)	,144(*)	,063	,060	,139(*)	,008	,248(**)	,157(**)	,148(**)	,303(**)	,239(**)	,222(**)	,046	,370(**)
CONGENP	-,001	-,061	,006	,021	,062	-,014	,015	,096	,081	,279(**)	,166(**)	,224(**)	,006	,298(**)
CONFEMP	-,052	-,033	,075	,052	-,018	-,014	,063	,010	,043	-,010	-,005	,015	,178(**)	,038
CONFOL	,141(**)	,124(*)	,144(**)	,098	,059	,005	,205(**)	,207(**)	,186(**)	,189(**)	,120(*)	,211(**)	,123(*)	,192(**)
EFICAAPP	,205(**)	,251(**)	,219(**)	,191(**)	,155(**)	-,028	,393(**)	,265(**)	,212(**)	,444(**)	,236(**)	,341(**)	,198(**)	,397(**)
CONFAAPP	,123(**)	,071	,096	,070	,122(*)	,043	,193(**)	,076	,160(**)	,252(**)	,129(*)	,208(**)	,080	,199(**)
CONFASO	,017	,094	,214(**)	,184(**)	,077	,088	,233(**)	,128(*)	,190(**)	,214(**)	,135(**)	,205(**)	,087	,189(**)
INNOVA	,030	,044	-,008	,010	-,018	,082	,069	,050	,107(*)	,056	,021	,089	,095	-,025
EINNOV	,039	,108	,020	,041	,010	,082	,127(*)	,115(*)	,172(**)	,102	,056	,115(*)	,064	-,030
NBIENES	,268(**)	,296(**)	,162(**)	,196(**)	,078	,054	,327(*)	,299(**)	,370(**)	,291(**)	,367(**)	,312(**)	,179(**)	,131(*)
NTEC	,289(**)	,309(**)	,143(*)	,122(*)	,135(*)	,018	,326(**)	,380(**)	,379(**)	,355(**)	,405(**)	,419(**)	,197(**)	,165(**)
NPROCES	,259(**)	,262(**)	,135(*)	,084	,102	-,051	,289(**)	,356(**)	,242(**)	,547(**)	,363(**)	,477(**)	,133(*)	,326(**)
PRODUC	,267(**)	,289(**)	,145(**)	,158(**)	,165(**)	,091	,318(**)	,284(**)	,366(**)	,202(**)	,409(**)	,280(**)	,235(**)	,126(*)
NMERC	,237(**)	,253(**)	,095	,103	,148(**)	-,013	,273(**)	,339(**)	,375(**)	,332(**)	,481(**)	,414(**)	,211(**)	,221(**)
POSIC	,344(*)	,367(**)	,190(**)	,193(**)	,188(**)	,057	,280(**)	,342(**)	,193(**)	,344(**)	,404(**)	,375(**)	,253(*)	,166(**)
NLINEA	,277(**)	,284(**)	,131(*)	,145(**)	,170(**)	,098	,298(**)	,309(**)	,294(**)	,340(**)	,435(**)	,401(**)	,154(**)	,218(**)
IINNTFC	,047	,100	,181(**)	,116(*)	,211(**)	,124(**)	,068	,150(**)	,254(**)	,184(**)	,193(**)	,246(**)	,187(**)	,126(**)
IOJINN	,056	,182(**)	,137(*)	,092	,213(**)	,066	,160(**)	,127(*)	,201(**)	,174(**)	,205(**)	,244(**)	,173(**)	,233(**)
EYFACD	,149(*)	,099	-,100	-,003	-,029	,008	,203(**)	,073	,108	,102	,077	,166(*)	,018	,155(*)
EVPROD	,073	,051	,018	-,006	-,020	,047	,041	,052	-,028	,078	,055	,096	-,081	,122
EVBNF	,175(*)	,166(*)	,007	,015	,096	-,196(**)	,293(**)	,105	,026	,212(**)	,183(*)	,196(**)	-,032	,254(**)
EPGID	,144(*)	,126	-,034	-,052	-,021	,042	,160(*)	,067	-,079	,059	-,030	,047	,084	,126
EVGMER	,130(*)	,025	-,019	-,022	,149(*)	-,038	,107	,137(*)	,105	,051	,109	,066	,216(**)	-,095
EEPORT	-,043	,019	-,016	-,046	,061	,250(**)	-,040	,038	,014	,027	,043	,023	,048	-,038
EVAREMIP	,027	,039	-,010	,035	,008	-,129(*)	,112(*)	,046	,074	,081	,073	,109(*)	,099	-,012

	CIVISMO	COMP-LEAL	CONGEN	CONFEMP	CONFCOL	EFICAAPP	CONF-AAPP	CONFASO	INNOVA	EINNOV	NBIENES	NTEC	NPROCES	PRODUC
CIVISMO	1													
COMPLEAL	,505(**)	1												
CONGEN	,269(**)	,257(**)	1											
CONFEMP	,151(***)	,248(**)	,316(***)	1										
CONFCOL	,229(***)	,324(**)	,375(**)	,300(**)	1									
EFICAAPP	,377(***)	,409(**)	,236(**)	,097(*)	,300(**)	1								
CONFASO	,233(**)	,330(**)	,318(**)	,174(**)	,450(**)	,419(**)	1							
INNOVA	,234(**)	,274(**)	,219(**)	,120(*)	,330(**)	,442(**)	,536(**)	1						
EINNOV	-,108(*)	-,041	,009	-,034	-,003	-,090	-,052	-,080	1					
NBIENES	-,093(*)	-,040	,027	-,050	,009	-,047	-,004	,001	,871(**)	1				
NTEC	,131(*)	,164(**)	,241(**)	,041	,138(*)	,170(**)	,164(**)	,163(**)	,200(**)	,254(**)	1			
NPROCES	,182(**)	,161(**)	,101	-,010	,132(*)	,231(**)	,118(*)	,178(**)	,191(**)	,195(**)	,425(**)	1		
PRODUC	,310(**)	,231(**)	,296(**)	-,042	,254(**)	,359(**)	,256(**)	,240(**)	,187(**)	,198(**)	,450(**)	,595(**)	1	
NMERC	,131(*)	,116(*)	,213(**)	-,012	,130(*)	,237(**)	,242(**)	,218(**)	,130(*)	,199(**)	,516(**)	,423(**)	,364(**)	1
POSIC	,247(**)	,120(*)	,181(**)	,092	,169(**)	,186(**)	,155(**)	,184(**)	,114(*)	,138(*)	,578(**)	,562(**)	,530(**)	,417(**)
NLINEA	,087	,064	,026	,050	-,186(**)	,169(**)	-,159(**)	-,141(*)	,088	-,123(*)	,348(**)	,475(**)	,415(**)	,374(**)
IINNTEC	,273(**)	,176(**)	,214(**)	,014	,249(**)	,238(**)	,188(**)	,228(**)	,160(**)	,206(**)	,520(**)	,562(**)	,580(**)	,345(**)
IOINN	,063	,011	,027	,090	,170(**)	,137(**)	,063	,117(*)	,175(**)	,207(**)	,223(**)	,330(**)	,213(**)	,089
EVFACT	,137(**)	,044	,110(*)	,078	-,159(**)	,152(**)	,099(*)	,149(**)	,124(**)	,169(**)	,180(**)	,358(**)	,242(**)	,158(**)
EVPDOD	-,002	,003	-,001	-,082	-,182(**)	,083	,035	-,098	,124	,168(**)	,122	,185(*)	,152(*)	,207(**)
EVBEF	,035	,034	,000	-,089	-,119	,033	,025	-,073	,077	,043	,078	,065	,138	,062
EPGID	,084	,138	,064	-,069	-,090	,178(*)	,082	-,016	,021	,082	,097	,083	,159	,136
EVGMER	,143(*)	,135(*)	-,017	,042	-,018	-,159(*)	,041	,017	-,002	-,006	,006	,019	,016	-,060
EXPORT	,010	,115	,029	,022	,113	,101	,075	,097	,067	,061	,075	,063	,152(*)	,160(*)
EVAREMP	-,036	-,037	-,096(*)	-,036	-,001	-,074	-,028	,094(*)	,042	-,073	-,119(*)	,027	-,015	,044
	,036	,055	-,010	-,039	-,027	,070	,017	-,047	,072	,100(*)	,035	,110	-,007	,080

	NMERC	POSC	NLINEA	IINNTEC	IOINN	EVFACT	EVPROD	EVBNF	EPGID	EVCMER	EEXPORT	EVAREMP
NMERC	1											
POSC	,437(**)	1										
NLINEA	,666(**)	,514(**)	1									
IINNTEC	,209(**)	,177(**)	,208(**)	1								
IOINN	,270(**)	,242(**)	,314(**)	,659(**)	1							
EVFACT	,195(**)	,087	,026	,143(*)	,143(*)	1						
EVPROD	,121	-,005	,056	,030	,014	,518(**)	1					
EVBNF	,201(*)	,163(*)	,142	,179(*)	,197(**)	,529(**)	,225(**)	1				
EPGID	,092	,047	,061	,120	,109	,103	-,023	,042	1			
EVCMER	,139(*)	,107	,085	,052	,092	,215(**)	,216(**)	,155	,025	1		
EEXPORT	,031	,079	,005	,073	,110(*)	,009	,050	-,118	,127(*)	-,013	1	
EVAREMP	,094	,106	-,005	,052	,061	,295(**)	-,412(**)	,219(**)	,104	,098	-,026	1

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

\* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.3. 4: Análisis de multicolinealidad de indicadores del capital social estructural.*

	Tolerancia	FIV
LRED	0,002	651,493
LCERED	0,001	695,921
UPDRED	0,340	2,938
IMPREDES	0,053	18,907
DIVERS	0,441	2,267
UINFO	0,631	1,585
URECURS	0,723	1,384
UPRESINST	0,556	1,798
UKFINAN	0,594	1,682
UKH	0,565	1,771

Nota: Una regla empírica consiste en considerar que existen problemas de colinealidad si algún FIV es superior a 10, y  $T_i < 0,1$ .

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.3. 5: Análisis de multicolinealidad de indicadores del capital social.*

	Tolerancia	FIV
LRED	0,456	2,194
UPDRED	0,912	1,097
DIVERS	0,456	2,195
UINFO	0,632	1,583
URECURS	0,725	1,380
UPRESINST	0,566	1,765
UKFINAN	0,590	1,694
UKH	0,567	1,765
COOPERA	0,759	1,317
CIVISMO	0,697	1,435
COMPLEAL	0,707	1,415
CONGEN	0,771	1,297
CONFEMPL	0,820	1,220
CONFCOL	0,786	1,272
EFICAAPP	0,752	1,331
CONFAAPP	0,665	1,503
CONFASOCS	0,664	1,506

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.3. 6: Análisis de multicolinealidad de indicadores del desempeño empresarial.*

	Tolerancia	FIV
INNOVA	0,236	4,236
EINNOV	0,226	4,415
NBIENES	0,750	1,333
NTEC	0,580	1,725
NPROCES	0,605	1,652
IINNTEC	0,525	1,903
IOINN	0,522	1,915
EVFACT	0,608	1,644
EVPROD	0,790	1,266
EVBENF	0,731	1,369
NMERC	0,547	1,830
POSIC	0,724	1,382
NLÍNEA	0,494	2,024

Fuente: Elaboración propia.



## **ANEXO 4:**

### **RESULTADOS DEL ANÁLISIS FACTORIAL Y DE ECUACIONES ESTRUCTURALES**



#### Anexo 4: Resultados del análisis factorial y de ecuaciones estructurales

Tabla A.4. 1: Varianza total explicada. Análisis factorial 1 del capital social estructural.

Componente	Autovalores iniciales			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	4,013	30,873	30,873	2,786	21,428	21,428
2	1,784	13,725	44,598	2,617	20,127	41,555
3	1,721	13,235	57,834	2,065	15,885	57,441
4	1,093	8,408	66,242	1,144	8,801	66,242
5	,950	7,310	73,552			
6	,870	6,692	80,244			
7	,670	5,153	85,398			
8	,554	4,263	89,661			
9	,468	3,602	93,263			
10	,395	3,041	96,303			
11	,294	2,259	98,562			
12	,186	1,432	99,994			
13	,001	,006	100,000			

Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. KMO = 0,655.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.4. 2: Comunalidades. Análisis factorial 1 del capital social estructural.

	Inicial	Extracción
LRED	1,000	,949
LCERED	1,000	,957
EPREXT	1,000	,806
DIVERS	1,000	,741
IMPREDES	1,000	,837
UPDRED	1,000	,808
UINFO	1,000	,549
URECURS	1,000	,460
UPRESINST	1,000	,641
UKFINAN	1,000	,538
UKH	1,000	,560
EFPRED	1,000	,566
NASOCS	1,000	,200

Nota: Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 3: Matriz de componentes rotados. Análisis factorial 1 del capital social estructural.*

	Componente			
	1	2	3	4
UPRESINST	,786	,094		
UKH	,726	,175		
UINFO	,718	,180		
URECURS	,671	-,018		
UKFINAN	,658	,259		
ERED		,955		
ECERED		,931		
DIVERS	,302	,801		
IMPRED			,895	
UPDRED			,880	
NASOCS	,075	-,078	-,388	,193
EPREXT				,872
EPRED	,261	-,085	,453	,534

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 4: Varianza total explicada. Análisis factorial 2 del capital social estructural.*

Componente	Autovalores iniciales			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	3,903	35,485	35,485	2,815	25,594	25,594
2	1,694	15,400	50,885	2,499	22,718	48,312
3	1,618	14,711	65,596	1,901	17,284	65,596
4	,992	9,016	74,611			
5	,868	7,890	82,501			
6	,554	5,034	87,535			
7	,481	4,376	91,911			
8	,398	3,618	95,529			
9	,302	2,741	98,270			
10	,190	1,723	99,993			
11	,001	,007	100,000			

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. KMO = 0,642.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 5: Comunalidades. Análisis factorial 2 del capital social estructural.*

	Inicial	Extracción
LRED	1,000	,950
LCERED	1,000	,955
EPREXT	1,000	,089
DIVERS	1,000	,702
IMPRED	1,000	,889
UPDRED	1,000	,896
UINFO	1,000	,548
URECURS	1,000	,436
UPRESINST	1,000	,640
UKFINAN	1,000	,540
UKH	1,000	,570

Nota: Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 6: Matriz de componentes rotados. Análisis factorial 2 del capital social estructural.*

	Componente		
	1	2	3
UPRESINST	,790		
UKH	,740		
UINFO	,728		
UKFINAN	,670		
URECURS	,658		
LRED		,949	
ECERED		,921	
DIVERS	,355	,759	
EPREXT			
UPDRED			,937
IMPRED			,937

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. Se han eliminado de la tabla aquellas cargas factoriales inferiores a 0,3.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 7: Varianza total explicada. Análisis factorial 3 del capital social estructural.*

Componente	Autovalores iniciales			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	3,290	41,121	41,121	2,569	32,114	32,114
2	1,231	15,387	56,507	1,951	24,393	56,507
3	,962	12,023	68,531			
4	,840	10,497	79,027			
5	,537	6,709	85,736			
6	,483	6,036	91,772			
7	,402	5,029	96,801			
8	,256	3,199	100,000			

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. KMO = 0,751.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 8: Comunalidades. Análisis factorial 3 del capital social estructural.*

	Inicial	Extracción
LRED	1,000	,848
DIVERS	1,000	,746
UPDRED	1,000	,163
UINFO	1,000	,544
URECURS	1,000	,454
UPRESINST	1,000	,631
UKFINAN	1,000	,554
UKH	1,000	,581

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 9: Matriz de componentes rotados. Análisis factorial 3 del capital social estructural.*

	Componente	
	1	2
UPRESINST	,777	
UKH	,730	
UINFO	,706	
URECURS	,674	
UKFINAN	,641	,378
LRED		,917
DIVERS		,836
UPDRED		,387

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. La rotación ha convergido en 3 iteraciones. Se han eliminado de la tabla aquellas cargas factoriales inferiores a 0,3.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 10: Varianza total explicada. Análisis factorial 4 del capital social estructural.*

Componente	Autovalores iniciales			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	3,216	45,936	45,936	2,603	37,191	37,191
2	1,216	17,372	63,308	1,828	26,117	63,308
3	,866	12,371	75,679			
4	,547	7,818	83,497			
5	,489	6,987	90,484			
6	,406	5,801	96,284			
7	,260	3,716	100,000			

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. KMO = 0,749.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.4. 11 Comunalidades. Análisis factorial 4 del capital social estructural.

	Inicial	Extracción
LRED	1,000	,873
DIVERS	1,000	,806
UINFO	1,000	,542
URECURS	1,000	,444
UPRESINST	1,000	,634
UKFINAN	1,000	,547
UKH	1,000	,586

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.4. 12: Varianza total explicada. Análisis factorial 1 del capital social cognitivo.

Componente	Autovalores iniciales			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2,837	35,458	35,458	2,320	29,003	29,003
2	1,226	15,323	50,780	1,704	21,302	50,305
3	1,021	12,759	63,540	1,059	13,234	63,540
4	,775	9,681	73,221			
5	,630	7,880	81,101			
6	,584	7,304	88,405			
7	,501	6,260	94,666			
8	,427	5,334	100,000			

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. KMO = 0,766.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 13: Comunalidades. Análisis factorial 1 del capital social cognitivo.*

	Inicial	Extracción
CIVISMO	1,000	,613
COOP	1,000	,563
RECIPR	1,000	,869
VALORES	1,000	,469
CONGEN	1,000	,584
CONFEMPL	1,000	,766
CONFCOL	1,000	,586
COMPLEAL	1,000	,633

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 14: Matriz de componentes rotados. Análisis factorial 1 del capital social cognitivo.*

	Componente		
	1	2	3
COMPLEAL	,775		
CIVISMO	,753		
COOP	,739		
VALORES	-,610		-,312
CONFEMPL		,862	
CONFCOL		,716	
CONGEN	,410	,591	
RECIPR			,922

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. Se han eliminado de la tabla aquellas cargas factoriales inferiores a 0,3.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 15: Varianza total explicada. Análisis factorial 2 del capital social cognitivo.*

Componente	Autovalores iniciales			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2,417	40,275	40,275	1,945	32,418	32,418
2	1,158	19,306	59,582	1,630	27,163	59,582
3	,693	11,556	71,138			
4	,645	10,743	81,881			
5	,567	9,445	91,326			
6	,520	8,674	100,000			

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. KMO = 0,747.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 16: Comunalidades. Análisis factorial 2 del capital social cognitivo.*

	Inicial	Extracción
CIVISMO	1,000	,613
COOP	1,000	,591
CONGEN	1,000	,488
CONFEMPL	1,000	,708
CONFCOL	1,000	,575
COMPLEAL	1,000	,599

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 17: Varianza total explicada del análisis del capital social institucional.*

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	1,939	64,629	64,629	1,939	64,629	64,629
2	,594	19,809	84,438			
3	,467	15,562	100,000			

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. KMO = 0,673.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 18: Comunalidades del análisis del capital social institucional.*

	Inicial	Extracción
EFICAAPP	1,000	,585
CONFAAPP	1,000	,676
CONFASOCS	1,000	,678

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 19: Varianza total explicada. Análisis factorial 1 de la innovación.*

Componente	Autovalores iniciales			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2,769	34,617	34,617	1,984	24,802	24,802
2	1,629	20,365	54,983	1,876	23,453	48,254
3	1,179	14,736	69,718	1,717	21,464	69,718
4	,974	12,178	81,896			
5	,535	6,692	88,588			
6	,486	6,078	94,666			
7	,315	3,936	98,602			
8	,112	1,398	100,000			

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. KMO = 0,625.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 20: Comunalidades. Análisis factorial 1 de la innovación.*

	Inicial	Extracción
INNOVA	1,000	,928
EINNOV	1,000	,926
NBIENES	1,000	,619
NTEC	1,000	,647
NPROCES	1,000	,708
IINNTEC	1,000	,831
IOINN	1,000	,821
PGI+D	1,000	,098

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.4. 21: Matriz de componentes rotados. Análisis factorial 1 de la innovación.

	Componente		
	1	2	3
NPROCES	,838		
NTEC	,791		
NBIENES	,741		
INNOVA		,953	
EINNOV		,939	
PGI+D03			
IINNTEC			,895
IOINN			,893

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. Se han eliminado de la tabla aquellas cargas factoriales inferiores a 0,3.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.4. 22: Varianza total explicada. Análisis factorial 2 de la innovación.

Componente	Autovalores iniciales			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2,824	40,344	40,344	1,943	27,761	27,761
2	1,497	21,381	61,725	1,876	26,794	54,555
3	1,211	17,293	79,018	1,712	24,463	79,018
4	,626	8,942	87,959			
5	,400	5,712	93,671			
6	,320	4,566	98,237			
7	,123	1,763	100,000			

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. KMO = 0,634.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.4. 23: Comunalidades. Análisis factorial 2 de la innovación.

	Inicial	Extracción
INNOVA	1,000	,933
EINNOV	1,000	,936
NBIENES	1,000	,573
NTEC	1,000	,699
NPROCES	1,000	,726
IINNTEC	1,000	,824
IOINN	1,000	,840

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 24: Varianza total explicada. Análisis factorial del desempeño financiero.*

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	1,813	60,438	60,438	1,813	60,438	60,438
2	,777	25,896	86,334			
3	,410	13,666	100,000			

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. KMO = 0,571.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 25: Comunalidades. Análisis factorial del desempeño financiero.*

	Inicial	Extracción
EVFACT	1,000	,761
EVBNF	1,000	,563
EVPROD	1,000	,489

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 26: Varianza total explicada. Análisis factorial del desempeño operativo.*

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2,077	69,248	69,248	2,077	69,248	69,248
2	,598	19,936	89,184			
3	,324	10,816	100,000			

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales. KMO = 0,658.

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 27: Comunalidades. Análisis factorial del desempeño operativo.*

	Inicial	Extracción
NMERC	1,000	,720
POSIC	1,000	,575
NLÍNEA	1,000	,782

Nota: Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.4. 28: Estadísticos de colinealidad de los factores.

	Estadísticos de colinealidad	
	Tolerancia	FIV
CS ESTR1	0,747	1,339
CSESTR2	0,941	1,063
CSCOGN1	0,654	1,529
CSCOGN2	0,832	1,202
CSINST1	0,564	1,773
INNOV1	0,487	2,052
INNOV2	0,979	1,022
INNOV3	0,909	1,101
DESOP	0,454	2,201
DESFIN	0,888	1,126

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.4. 29: Correlaciones múltiples cuadradas del modelo SEM.

	Estimate
DESEMPEÑO EMPRESARIAL	,568
INNOVACIÓN	,790
DES OPERATIVO	,676
DES FINANCIERO	,122
CS INSTITUCIONAL	,185
CS COGNITIVO	,218
CS ESTRUCTURAL	,679

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.4. 30: Efectos totales estandarizados del modelo SEM.

	CAPITAL SOCIAL	DESEMPEÑO EMPRESARIAL
DESEMPEÑO EMPRESARIAL	,753	,000
INNOVACIÓN	,000	,889
DES OPERATIVO	,000	,822
DES FINANCIERO	,000	,349
CS INSTITUCIONAL	,430	,000
CS COGNITIVO	,467	,000
CS ESTRUCTURAL	,824	,000

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 31: Covarianzas del modelo SEM.*

	Estimate	S.E.	C.R.	P
CS COGNITIVO <--> CS INSTITUCIONAL	,245	,051	4,823	***

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla A.4. 32: Fiabilidad de las variables.*

	Fiabilidad
CS ESTRUCTURAL	,679
CS COGNITIVO	,218
CS INSTITUCIONAL	,185
DESEMPEÑO EMPRESARIAL	,568
INNOVACIÓN	,790
DES OPERATIVO	,676
DES FINANCIERO	,122

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.4. 33: Ajuste del modelo SEM.

CMIN	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	20	11,949	7	,102	1,707
Saturated model	27	,000	0		
Independence model	6	532,723	21	,000	25,368
Baseline Comparisons	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	,978	,933	,991	,971	,990
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

Parsimony-Adjusted Measures	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	,333	,326	,330
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1,000	,000	,000
NCP	NCP	LO 90	HI 90
Default model	4,949	,000	18,642
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	511,723	440,215	590,651

FMIN	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	,025	,010	,000	,039
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	1,114	1,071	,921	1,236
RMSEA	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,038	,000	,075	,653
Independence model	,226	,209	,243	,000
ECVI	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	,109	,098	,137	,110
Saturated model	,113	,113	,113	,115
Independence model	1,140	,990	1,305	1,140

AIC	AIC	BCC
Default model	51,949	52,543
Saturated model	54,000	54,803
Independence model	544,723	544,901
HOELTER	HOELTER .05	HOELTER .01
Default model	563	740
Independence model	30	35

Fuente: Elaboración propia.





## INDICE DE TABLAS Y FIGURAS



## Índice de Tablas y Figuras

Tabla 1. 1	Dimensiones del capital social en el nivel comunitario . . .	45
Tabla 3. 1	Ejemplo de un generador de posiciones . . . . .	109
Tabla 3. 2	Síntesis de indicadores de capital social más utilizados en los estudios empíricos . . . . .	129
Tabla 4. 1	Batería de indicadores . . . . .	147
Tabla 4. 2	Propuesta de indicadores de capital social . . . . .	172
Tabla 4. 3	Propuesta de indicadores de outputs del capital social . . .	178
Tabla 4. 4	Propuesta de indicadores de resultados del capital social .	179
Tabla 5. 1	Indicadores de capital social . . . . .	191
Tabla 5. 2	Indicadores de outputs del capital social. . . . .	194
Tabla 5. 3	Indicadores de resultados del capital social . . . . .	194
Tabla 5. 4	Autonomía . . . . .	195
Tabla 5. 5	Antigüedad de la actividad empresarial . . . . .	196
Tabla 5. 6	Intervalos de antigüedad de la actividad empresarial . . .	196
Tabla 5. 7	Nº de empleados/as, 2001 . . . . .	197
Tabla 5. 8	Proporción de empleados indefinidos y temporales, 2001	197
Tabla 5. 9	Distribución territorial por proximidad geográfica a la capital de provincia . . . . .	198
Tabla 5. 10	Grado de asociacionismo . . . . .	199
Tabla 5. 11	Tamaño de las redes. . . . .	201
Tabla 5. 12	Escala de utilidad de redes. . . . .	202
Tabla 5. 13	Número de redes según área geográfica . . . . .	203
Tabla 5. 14	Grado de utilidad de las redes según área geográfica . . .	203

Tabla 5. 15	Colaboradores equivalentes según amplitud de la red . . . . .	204
Tabla 5. 16	Utilidad ponderada según amplitud de la red . . . . .	204
Tabla 5. 17	Fuentes de información más importantes . . . . .	205
Tabla 5. 18	Utilidad de las redes para acceder a recursos . . . . .	206
Tabla 5. 19	Proactividad en la creación de las redes empresariales para el desempeño empresarial . . . . .	206
Tabla 5. 20	Grado de diversidad de las redes . . . . .	207
Tabla 5. 21	Porcentaje de empresas que colaboran según tipo de colaborador y utilidad . . . . .	208
Tabla 5. 22	Grado de eficacia de las redes según tipo de colaborador . . . . .	226
Tabla 5. 23	Utilidad contactos profesionales y personales para el desempeño empresarial . . . . .	230
Tabla 5. 24	Proyectos conjuntos según objetivo . . . . .	238
Tabla 5. 25	Tipo de acciones conjuntas informales. . . . .	239
Tabla 6. 1	Matriz de componentes rotados. Análisis factorial 4 del capital social estructural . . . . .	247
Tabla 6. 2	Matriz de componentes rotados. Análisis factorial 2 del capital social cognitivo. . . . .	250
Tabla 6. 3	Matriz de componentes. Análisis factorial del capital social institucional . . . . .	252
Tabla 6. 4	Matriz de componentes rotados. Análisis factorial 2 de la innovación. . . . .	253
Tabla 6. 5	Matriz de componentes. Análisis factorial del desempeño financiero. . . . .	254
Tabla 6. 6	Matriz de componentes. Análisis factorial del desempeño operativo . . . . .	254
Tabla 6. 7	Variables especificadas en el modelo . . . . .	257
Tabla 6. 8	Medidas de bondad del ajuste del modelo . . . . .	261

Tabla 6. 9	Fiabilidad de las variables . . . . .	262
Tabla 6. 10	Fiabilidad compuesta . . . . .	262
Tabla 6. 11	Coefficientes de regresión estandarizados del modelo por grupos según tamaño de la empresa . . . . .	264
Tabla 6. 12	Coefficientes de regresión estandarizados del modelo por grupos según antigüedad de la empresa . . . . .	265
Tabla 6. 13	Coefficientes de regresión estandarizados del modelo por grupos según localización de la empresa . . . . .	266

## Índice de Figuras

Figura 1. 1	Formas y ámbitos del capital social . . . . .	40
Figura 1. 2	Interrelación entre el capital social y el intelectual . . . . .	52
Figura 4. 1	Relaciones entre el capital social y el desarrollo empresarial . . . . .	143
Figura 5. 1	Muestra efectiva atendiendo al tamaño de los establecimientos por tramos de empleo . . . . .	188
Figura 5. 2	Muestra efectiva atendiendo a grandes sectores de actividad . . . . .	189
Figura 5. 3	Muestra efectiva atendiendo a ramas de actividad. Nº de empresas . . . . .	189
Figura 5. 4	Distribución por provincias . . . . .	198
Figura 5. 5	Probabilidad de cooperar según tamaño de la empresa . . . . .	201
Figura 5. 6	Frecuencia media de contactos con colaboradores . . . . .	207
Figura 5. 7	Grafo de las redes atendiendo al tipo de colaborador . . . . .	210
Figura 5. 8	Grafo de las redes atendiendo al tipo de colaborador y nº de redes . . . . .	211
Figura 5. 9	Grafo de las redes de industria y energía . . . . .	213
Figura 5. 10	Grafo de las redes de comercio y reparaciones . . . . .	213
Figura 5. 11	Grafo de las redes de hostelería . . . . .	214
Figura 5. 12	Grafo de las redes de transporte y comunicaciones . . . . .	214
Figura 5. 13	Grafo de las redes de interm. financ., serv. empresariales e inmobiliarios . . . . .	215
Figura 5. 14	Grafo de las redes de educación, sanidad y serv. sociales . . . . .	215
Figura 5. 15	Grafo de redes con clientes . . . . .	216
Figura 5. 16	Grafo de redes con proveedores . . . . .	217
Figura 5. 17	Grafo de redes con empresas competidoras . . . . .	218
Figura 5. 18	Grafo de redes con empresas auxiliares . . . . .	219

Figura 5. 19 Grafo de redes con empresas de servicios empresariales avanzados . . . . .	220
Figura 5. 20 Grafo de redes con asociaciones empresariales . . . . .	221
Figura 5. 21 Grafo de redes con centros formativos . . . . .	222
Figura 5. 22 Grafo de redes con centros tecnológicos y de I+D. . . . .	223
Figura 5. 23 Grafo de redes con administraciones públicas . . . . .	224
Figura 5. 24 Grafo de redes con organizaciones del tercer sector . . . . .	225
Figura 5. 25 Amplitud geográfica de las redes de amigos y conocidos . . . . .	227
Figura 5. 26 Amplitud geográfica de las redes de asociaciones, clubs o foros profesionales con fines no económicos . . . . .	228
Figura 5. 27 Amplitud geográfica de las redes con asociaciones, clubs o foros profesionales con fines económicos . . . . .	229
Figura 5. 28 Distribución del empresariado según nivel de confianza general . . . . .	231
Figura 5. 29 Distribución del empresariado según nivel de confianza particular . . . . .	232
Figura 5. 30 Media de valores del empresariado . . . . .	233
Figura 5. 31 Nivel de condena de comportamientos oportunistas e ilegales . . . . .	234
Figura 5. 32 Nivel de eficacia de las Administraciones Públicas . . . . .	235
Figura 5. 33 Distribución del empresariado según nivel de confianza particular en las Administraciones Públicas . . . . .	236
Figura 5. 34 Distribución del empresariado según nivel de confianza particular en asociaciones empresariales. . . . .	237
Figura 6. 1 Indicadores seleccionados en el análisis factorial. . . . .	255
Figura 6. 2 Modelo estructural del capital social y el desempeño empresarial . . . . .	256
Figura 6. 3 Representación gráfica de los resultados del modelo . . . . .	259





