



CIRIEC
españa

**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social
y Cooperativa, n° 77, Abril 2013, pp. 155-188**

Las aportaciones del apoyo social al capital social: propuesta de un modelo integrado y convergente

**Ana M^a Fuertes Eugenio
M^a Raquel Agost Felip
Iluminada Fuertes Fuertes
Grisela Soto Personat**

Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local (IIDL), Universitat Jaume I de Castelló

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN edición impresa: 0213-8093. ISSN edición online: 1989-6816.

© 2013 CIRIEC-España

www.ciriec.es www.ciriec-revistaeconomia.es

Las aportaciones del apoyo social al capital social: propuesta de un modelo integrado y convergente

Ana M^a Fuertes Eugenio

Catedrática de Economía Aplicada

M^a Raquel Agost Felip

Profesora Titular de Psicología Social

Illuminada Fuertes Fuertes

Profesora Titular de Finanzas y Contabilidad

Grisela Soto Personat

Licenciada en Psicología. Máster en Cooperación al Desarrollo

Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local (IIDL), Universitat Jaume I de Castelló

RESUMEN

El capital social ha adquirido recientemente una importancia notable en todas las disciplinas de las ciencias sociales. Su carácter multidisciplinar, su intangibilidad y su naturaleza circular constituyen importantes obstáculos para su cuantificación e incorporación a los modelos explicativos de la realidad económica. Trabajos recientes han establecido las relaciones entre capital social, redes sociales y apoyo social, fruto de la convergencia en la investigación de áreas como la economía y la psicología. En economía, el capital social se considera un recurso para el desarrollo, midiéndose a través de indicadores que guardan relación, entre otros, con la confianza y las redes sociales. La tradición investigadora en apoyo social, sin embargo, lo aborda desde una perspectiva que facilita su medición por niveles (micro, meso y macro). El presente trabajo refleja la convergencia entre los conceptos de capital social y apoyo social e incorpora elementos psicosociales en la medición del capital social para favorecer su inclusión en modelos explicativos de la realidad económica o social de carácter multidisciplinar.

PALABRAS CLAVE: Redes sociales, tercer sector, apoyo social, capital social.

CLAVES ECONLIT: A120, A130, L310, O170, O180, Z130.

Cómo citar este artículo: FUERTES, A.M., AGOST, R., FUERTES, I. & SOTO, G. (2013): "Las aportaciones del apoyo social al capital social: propuesta de un modelo integrado y convergente", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 77, 155-188.

Les contributions du soutien social au capital social : proposition d'un modèle intégré et convergent

RESUME : Au cours des dernières années, le capital social a acquis une importance appréciable dans toutes les disciplines des sciences sociales. Son caractère pluridisciplinaire, intangible et sa nature circulaire constituent autant d'obstacles majeurs à sa quantification et à son intégration aux modèles explicatifs de la réalité économique. Des travaux récents ont établi les relations entre capital social, réseaux sociaux et soutien social, fruit de la convergence de la recherche dans les domaines de l'économie et de la psychologie. En économie, le capital social est considéré comme une ressource permettant le développement. Il se mesure grâce à des indicateurs liés, notamment, à la confiance et aux réseaux sociaux. La tradition de recherche dans le domaine du soutien social l'aborde d'un point de vue qui facilite sa mesure par niveaux (micro, méso et macro). Ce travail reflète la convergence entre les concepts de capital social et soutien social. Sa mesure du capital social se base sur des éléments psychosociaux, afin de favoriser son intégration à des modèles explicatifs de la réalité économique ou sociale à caractère pluridisciplinaire.

MOTS CLÉ : Réseaux sociaux, tiers secteur, soutien social, capital social.

The contributions of social support to social capital: proposal for an integrated and convergent model

ABSTRACT: Social capital has recently become remarkably important in all social science disciplines. Its multidisciplinary character, intangibility and circular nature are significant obstacles to its being quantified and incorporated into the models that explain economic reality. Recent papers have established relationships among social capital, social networks and social support as a result of the convergence of research in areas such as economics and psychology. In economics, social capital is considered a resource for development and is measured through indicators that are related with trust and social networks, among others. The social support research tradition, however, approaches it from a perspective which facilitates its measurement by level (micro, meso, macro). This paper shows the convergence between the social capital and social support concepts and incorporates psychosocial elements into the measurement of social capital in order to facilitate its inclusion in multidisciplinary models that explain the economic or social reality.

KEY WORDS: Social networks, third sector, social support, social capital.

1.- Introducción¹

Hasta hace dos décadas el término *capital social* era un tema poco estudiado dentro de las ciencias sociales. Sin embargo, durante los últimos años se ha producido un aumento del interés por dicho concepto, así como por las consecuencias que su consideración puede tener en variables como el crecimiento económico (Helliwell y Putnam, 1995; Knack y Keefer, 1997; Dearmon y Grier, 2009), la movilidad en el mercado de trabajo (DiPasquale y Glaeser, 1999) o el desarrollo del sistema financiero (Sapienza, Guiso y Zingales, 2004) por citar algunos de los más relevantes en el ámbito de las ciencias económicas, pasando a formar parte del contenido de la literatura estudiada entre los académicos de dicha disciplina. De forma generalizada, sociólogos, economistas y politólogos, basándose en la expresión del capital social como el modo en que “*los lazos sociales hacen productivas nuestras vidas*” (Hannifan, 1916, en Woolcock, 2000), le vienen dedicando una especial atención en los últimos años, a pesar de que las ideas que subyacen en el mismo no son nuevas.

Según Schuller, Baron y Field (2000) los factores que pueden haber contribuido al interés renovado por el concepto de capital social son, por un lado, el desplome económico de la Europa del Este y las dificultades existentes para restablecer la sociedad civil en la mayor parte de la antigua Unión Soviética; por otro, la creciente sensibilización ante el fenómeno y los resultados de la globalización, así como la actual revalorización de las relaciones sociales en el discurso político, que intenta devolver al capital social un papel más activo en el capitalismo (vendría a considerarse la dimensión social del mismo). Finalmente, la creciente atención prestada a la confianza, una noción intrínsecamente cargada de valor y que está motivando entre los analistas sociales, la introducción de una dimensión normativa en un discurso dominado durante largo tiempo por las discusiones técnicas personificadas por la econometría matemática.

Desde el punto de vista económico, el *capital social* es considerado como un activo de carácter intangible que, a diferencia de otros factores productivos, es consustancial a la propia naturaleza social del ser humano y guarda relación, en términos generales, con las ventajas, logros o beneficios que históricamente la humanidad ha obtenido al actuar en grupo o en comunidad (“la unión hace la fuerza”)². Por lo tanto, este activo puede ser considerado como tal, tanto a nivel individual como desde el punto de vista de la colectividad que lo detenta. Como activo individual, puede definirse como el recurso

1.- Este trabajo ha sido elaborado gracias a la financiación recibida de Fundación Bancaja-UJI a través de los Proyectos (P1-1A2006-08) y (10I395.05).

Las autoras agradecen los comentarios a este artículo realizados por los dos evaluadores anónimos de la revista, cuyas sugerencias han permitido mejorar de forma significativa el contenido del mismo.

2.- En este caso, el capital social es adquirido mediante un proceso de inversión realizado en el pasado (a través de procesos de generación de confianza y cooperación); puede ser identificado y valorado en el presente a través de la dimensión estructural y organizativa (redes y estructuras sociales); es productivo, es decir, tiene capacidad de crear valor o generar beneficios en el futuro; y, a diferencia de otros activos, no se consume con el uso pero sí se deprecia (cuando se quiebra la confianza con escándalos, corrupciones, crisis, etc.).

del que pueden disponer los actores por el hecho de formar parte de redes de relaciones sociales permitiéndoles, a través de su uso, el logro de unos determinados objetivos o beneficios (como satisfacer las necesidades, mejorar el bienestar, superar situaciones adversas, conseguir beneficios empresariales, etc.) y desde la perspectiva comunitaria, el capital social vendría a ser la capacidad que tiene un grupo humano de emprender acciones colectivas que redundan en beneficio de todos los miembros de la comunidad.

Como podemos comprobar, las dos acepciones hacen referencia al potencial de generar determinados logros y beneficios que emanan de las relaciones sociales y las estructuras en que se expresan, si bien la diferencia radica en la apropiación, privada o colectiva, que se hace de ellos³. En el primer caso es el individuo el que ve cumplidos sus objetivos, independientemente de que otros actores salgan perjudicados. Se trata pues de un recurso con retorno básicamente privado. Es lo que Durston (2000) denomina *capital social individual y grupal*, dependiendo del tamaño de la estructura relacional. En cambio, cuando la apropiación de los beneficios se realiza por parte de la comunidad, independientemente del efecto que las acciones puedan tener sobre los miembros individuales, nos encontramos ante el *capital social comunitario* (Durston, 2000); un recurso con un retorno tanto privado como social, que entra dentro de la categoría de “bien público” desde el punto de vista económico⁴.

Dentro de este debate, la característica más importante que desde la óptica del análisis económico podemos encontrar en el capital social, es su consideración como recurso acumulativo, que permite cambiar el enfoque desde una perspectiva centrada en el comportamiento individual de los agentes, hacia uno más amplio basado en el entramado de relaciones de cooperación y reciprocidad entre los mismos, así como entre unidades sociales e instituciones (Schuller, Baron y Field, 2000). Así, el término de *capital social* vendría a representar y describir todo un conjunto de fenómenos pertenecientes a las relaciones sociales, tanto a nivel individual como colectivo, mostrando cómo estas relaciones son un activo que las personas tienen para conseguir mejorar su bienestar. Por otro lado, la consideración de enfoques “multi” e “inter” disciplinarios, que admiten la realización de análisis de mayor alcance y complejidad y el hecho de que la utilización del término capital social haya servido como excusa para reintroducir ciertos valores algo olvidados (confianza, reciprocidad, asociacionismo) en el discurso científico-social, especialmente en el campo de la economía, ha revalorizado la disciplina y enriquecido el debate del pensamiento económico actual⁵.

3.- Los beneficios provendrían de la reducción de costes de transacción, la expectativa de reciprocidad generalizada, mayor cooperación y nivel de confianza interpersonal y el aprovechamiento sería distinto según el “actor” que se tuviera en cuenta. Así, podríamos considerar que, para las empresas en red, como ocurre en algunos distritos industriales, el capital social supone creación de valor y beneficios empresariales, mientras que a nivel colectivo, los beneficios serían más globales, podría ser considerado como ganancias en el acceso al resto de capitales, incluso en el desarrollo económico.

4.- Se denomina bien público a aquella mercancía en la que el coste de extender el servicio a una persona adicional es cero y los beneficios por su utilización se reparten de una manera indivisible entre una comunidad. En este sentido, el capital social es un bien público, porque está disponible y es aprovechable por todos los actores de una red de relaciones o de su estructura organizativa, y el uso del mismo por un actor (o individuo) no sustrae la posibilidad de ser utilizado por otros actores.

5.- No sólo en el ámbito académico se ha dado esta circunstancia, también en algunos organismos internacionales se ha acudido al estudio del capital social a la hora de considerar la evolución del desarrollo económico de determinados países con bajos niveles de renta. Por ejemplo, el programa del Banco Mundial (Social Capital Initiative, SCI) puesto en marcha en el año 1996 con el objetivo de analizar los resultados de los proyectos financiados, así como la identificación y contribución de otras variables para favorecer el capital social en los países menos desarrollados. Los resultados de esta iniciativa se pueden encontrar en la sección Capital Social para el Desarrollo de la PovertyNet.

Estos parámetros que desde la perspectiva de las ciencias económicas se miden de forma indirecta con indicadores objetivos⁶, también se pueden obtener de forma directa utilizando otro tipo de variables referidas a la estructura de las redes sociales de las personas, y especialmente a las transacciones psicosociales que se producen entre ellas. Desde este punto de vista psicosocial, las redes sociales son entendidas como las características estructurales de las relaciones sociales y el apoyo social se refiere a las funciones desempeñadas por esa red y sus posibles efectos en el bienestar individual (transacciones psicosociales), circunstancia que aumenta el nivel de confianza y que retroalimentaría el círculo virtuoso de las relaciones sociales (Labra, 2002). Desde el ámbito de la investigación en apoyo social, los distintos tipos de capital social (*bonding, bridging* y *linking*) se explican a partir de la teoría de sistemas de Bronfenbrenner (microsistema, mesosistema, macrosistema y exosistema) quien nos proporciona el marco para estipular los diferentes niveles de análisis. Estos elementos se recogen en los trabajos de Gracia, Herrero y Musitu (1995), donde se plantea un modelo teórico a partir del cual se establece un sistema de medida del apoyo social que integra los niveles estructural y funcional del mismo, y que permite medir las redes sociales (tercer sector, organizaciones formales e informales), el grado de confianza que se establece entre la persona y estas redes, así como el tipo de participación en las mismas.

En base a lo anterior, el propósito del presente trabajo es demostrar la convergencia entre los conceptos de *capital social* y *apoyo social* teniendo en cuenta que en el marco conceptual propuesto, el capital social vendría a ser una variable stock (el acumulado, la potencialidad de las redes) mientras que el apoyo social, estaría representado por variables flujo, las transacciones que se realizan entre los miembros de una red, siendo ésta última, como hemos dicho, la estructura de apoyo a través de la cual se canalizan las variables flujo (apoyo social) para aumentar (o reducir) la variable stock, capital social⁷. Para ello, el trabajo se ha estructurado en tres partes diferenciadas. Las dos primeras se han dedicado al estudio y posibilidades de medición de los conceptos de capital social y apoyo social. Posteriormente, se aborda la relación entre capital social y apoyo social a partir de un marco de convergencia entre ambos conceptos que sirve de base al modelo de medición del capital social propuesto. En el último apartado se recogen las consideraciones finales de la investigación.

6.- Knack y Keefer (1997) utilizan indicadores de confianza y normas cívicas empleados en la Encuesta Mundial de Valores, Narayan y Pritchett (1997) elaboran una medida del capital social en el sector rural de Tanzania utilizando cifras de la Encuesta sobre Capital Social y Pobreza de Tanzania; Putnam (2001) utiliza la pertenencia a asociaciones como indicador del capital social; Molina, Martínez, Ares y Hoffman (2008) utilizan la pertenencia a redes como indicador de capital social de las empresas de los distritos industriales para valorar la influencia del capital social en la creación de valor y en la innovación.

7.- Las variables flujo son aquellas que se generan de forma continua a lo largo del tiempo mientras que las variables stock, por el contrario, se relacionan con un instante concreto del tiempo. La relación que existe entre ambas es la siguiente: los flujos nutren los stocks pero éstos últimos dan lugar a flujos. Los flujos representan, por lo tanto, las variaciones temporales de los stocks, el incremento o reducción de las magnitudes estudiadas.

2.- Aproximación conceptual al capital social

Como se ha indicado ya, a raíz del auge de las nuevas formas de concebir los sistemas económicos, a partir de la pasada década, el término capital social se ha convertido en un concepto recurrente, encontrándose presente en muchos de los trabajos actuales de una amplia variedad de disciplinas que debaten e intentan explicar el funcionamiento del mundo moderno. Desde el punto de vista económico, se constata una alteración importante en la manera de entender los nuevos conceptos de desarrollo económico, o de analizar las pautas de comportamiento en torno a nuevas definiciones como la de “desarrollo humano” o, simplemente, en la posibilidad de modificar los patrones de sociabilidad entre los agentes. Por lo tanto, definir el concepto *capital social* e incluirlo como factor de desarrollo, resulta ser una tarea bastante difícil, por las alteraciones de la propia definición de desarrollo y porque en realidad es, de forma simultánea, un concepto económico, sociológico y político.

Debido a esta evolución, la bibliografía existente sobre capital social se ha venido ampliando de forma rápida. Un recorrido por la misma evidencia lo expuesto anteriormente, es decir, cierta vaguedad en su definición debido principalmente a la multiplicidad de dimensiones que entraña y a su naturaleza intangible, reforzando la idea de que el capital social no es un concepto homogéneo, antes al contrario, habría que tenerlo en cuenta como un objeto con múltiples aristas que permite ser observado desde diferentes puntos de vista. Precisamente, las principales críticas al enfoque del capital social como herramienta de análisis de las dinámicas de desarrollo social y económico surgen en torno a esta imprecisión destacando: 1) la imposibilidad de lograr su captura completa -un estudio desde todas y cada una de las dimensiones resultaría de una complejidad imposible de abordar- y 2) las dificultades que entraña su medición.

La primera definición de lo que hoy se denomina *capital social* se puede atribuir a Hanifan en el año 1916, (Hanifan, 1916:130; en Woolcock, 2000) pero no será hasta finales de los años setenta cuando, después de estar eclipsado durante varias décadas, el término vuelve a ocupar un lugar dentro del campo científico. La moderna concepción del *capital social*, surgida a partir de la década de los noventa, se basa en las aportaciones de tres autores, Bourdieu, Coleman y Putnam, que lo abordan desde perspectivas diferentes. Bourdieu (1986) lo define como “*el atributo de un individuo en un contexto social (...) las redes permanentes y la pertenencia a un grupo que asegura a sus miembros un conjunto de recursos actuales o potenciales*”. Sin embargo, es a partir de los trabajos de James Coleman (1988) en sociología de la educación y, sobre todo, de Robert Putnam (1993, 1995) en ciencias políticas, cuando la expresión capital social cobra una mayor importancia, se propaga y adquiere su actual dimensión. Coleman define el capital social como “*los aspectos de la estructura social que facilitan ciertas acciones comunes de los agentes dentro de la estructura*”. Putnam, por su parte con-

sidera que son “los aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza los que permiten la acción y la cooperación para el beneficio mutuo (desarrollo y democracia)”. Como puede apreciarse en la Tabla nº 1, el concepto es abordado desde diferentes niveles de análisis: individual, grupal y colectivo.

Tabla 1. Niveles de estudio del capital social de los principales autores contemporáneos

Niveles de análisis	Bourdieu	Coleman	Putnam
Individuo / clase	<ul style="list-style-type: none"> √ Títulos/nombres √ Relaciones de amistad/ asociaciones √ Membresía √ Ciudadanía 		
Familia / comunidad		<ul style="list-style-type: none"> √ Tamaño familiar √ Presencia parental en el hogar √ Expectativa materna de la educación de sus hijos √ Movilidad familiar √ Afiliación a la Iglesia 	
Comunidad / región			<ul style="list-style-type: none"> √ Pertenencia a asociaciones voluntarias √ Participación electoral √ Lectura de periódicos

FUENTE: Elaboración propia a partir de Adam y Roncevic, (2003).

El capital social que se deriva de las definiciones tradicionales de Coleman, Bourdieu y Putnam es el capital social *estructural*, que hace referencia a la red estable de relaciones interpersonales y que favorece la acción colectiva mediante la creación de formas organizativas con normas, costumbres, sistemas de control y sanciones propios. Además del componente estructural, es necesario señalar el capital social *emocional* o *cognitivo*, que guarda relación con los aspectos psicológicos, filosóficos y emocionales arraigados en la sociedad y que predisponen a las personas a actuar colectivamente en búsqueda del beneficio común. El capital social cognitivo es esencialmente subjetivo, interno, está íntimamente ligado a lo que las personas piensan y sienten (Uphoff, 2000; Arellano, 2008).

Numerosos autores y organizaciones internacionales han elaborado sus definiciones de capital social según los distintos niveles de estudio. Siguiendo la clasificación realizada por Adler y Kwon (2002) podemos agruparlas en función de:

- 1) Las relaciones que el actor mantiene con otros agentes. Se adopta una perspectiva interna e individual. Representativa de este grupo es la definición de Baker (1990) según la cual el capital social sería “los recursos que derivan desde estructuras sociales específicas y los actores usan para conseguir sus intereses; es creado por cambios en las relaciones entre actores” (Baker, 1990).
- 2) La estructura de las relaciones entre los actores dentro de una colectividad. Esta perspectiva resume especialmente la definición que hace del capital social el Banco Mundial (2001): “las redes, asociaciones, normas y valores que permiten a las personas actuar de forma colectiva para producir una externalidad positiva a favor de las mismas o de la comunidad”.
- 3) Ambos tipos de vínculos y extracomunitarios. La definición de la OCDE (2002) según la cual el capital social sería “las redes y normas, valores y convicciones comunes que facilitan la cooperación dentro de y entre grupos sociales” refleja el componente aglutinador y extracomunitario de este grupo.

No obstante, del importante número de definiciones existentes, habría que destacar que la premisa existente tras la noción de capital social es bastante simple y sencilla: *la inversión en relaciones sociales con beneficios esperados*. Esta premisa propuesta por Lin (2001) es consistente con la mayoría de los estudiosos que han contribuido a la discusión conceptual. El modelo de Lin (2001), que define el capital social como el proceso de “*inversión en relaciones sociales que realizan los individuos para mejorar su acceso a los recursos arraigados en la estructura social y obtener unos retornos esperados de sus acciones instrumentales y expresivas*”, será una de las referencias de este trabajo para la búsqueda de la convergencia entre los conceptos de apoyo y capital social.

El modelo de Lin (2001)⁸ está basado en la identificación de tres procesos que relacionan otros tantos conjuntos de variables en orden secuencial. Las variables son: En primer lugar, los *precursores* o las *precondiciones* del capital social, es decir, los factores en la estructura social y en la posición que ocupa en ella cada individuo que favorecen u obstaculizan la inversión de capital social. En segundo término el capital social, los recursos arraigados en las redes y estructuras sociales. Y, finalmente los resultados del capital social, que pueden ser tanto instrumentales -como la riqueza, el poder y la reputación- o expresivos -como la salud física, mental o la satisfacción vital-. Por su parte, los procesos apuntados en el modelo son: 1) el proceso de inversión en capital social, que relaciona las estructuras sociales con los recursos alojados en ellas y que, dadas las precondiciones, genera la *desigual distribución del capital social*; 2) el proceso de acceso y movilización del capital social, que hace referencia a la capacidad de los individuos de poner en marcha acciones para *capitalizar* los recursos; y 3) el proceso por el que el capital social produce *efectos*.

El segundo modelo de referencia para nuestro trabajo dentro del capital social será el elaborado por Marcuello et al. (2007:35)⁹ que distingue entre: orígenes, contenido, efectos, propiedades y medida del capital social y que lo define como “*el conjunto de relaciones que establece una organización grupo*”

8.- Véase Anexo 1.

9.- Véase Anexo 1.

o red de personas que permite movilizar o acceder a los distintos recursos materiales e inmateriales disponibles y factibles por esos mismos sujetos”.

La importancia que para este estudio tienen ambos modelos teóricos de capital social radica, en primer lugar, en que ambos abordan el concepto como un proceso, lo que facilita la diferenciación entre las causas del capital social (los *orígenes* según Marcuello y las *precondiciones* o los *precursores* según Lin), y los beneficios derivados del mismo; además, ambos apuntan a la relevancia que tienen las características propias de las redes sociales en todo el proceso, al condicionar la movilidad dentro de las redes y el acceso a los recursos arraigados en las mismas y, por lo tanto, influir sobre los beneficios que el individuo, el grupo, o la comunidad puede obtener del capital social.

Así, partiendo de un patrón de distribución del capital social estructural y cognitivo, que según Lin es intrínsecamente desigual (Lin 2001: 21), y dependiendo de las propiedades que tengan las redes de relaciones sociales (Marcuello, 2007: 35) que condicionan la accesibilidad y la movilidad de los recursos arraigados en las mismas (Lin, 2001), se obtienen unos beneficios que pueden ser materiales o inmateriales. Estos dos modelos constituyen la referencia teórica para llevar a cabo el análisis de convergencia entre los conceptos de capital social y apoyo social del presente artículo. Este análisis se realizará a dos niveles: a nivel conceptual y a nivel de parámetros de medición, con el objeto de integrar en un único instrumento de medida ambas aproximaciones al estudio del papel de las relaciones sociales.

En relación a los instrumentos de medida, anteriormente se ha hecho referencia a uno de los problemas asociados al enfoque del capital social: la multiplicidad de definiciones publicadas. Aunque es posible extraer de ellas una serie de elementos comunes que pueden ser considerados como “dimensiones” del concepto (confianza, redes, normas sociales), paralelamente resulta imposible encontrar una medida que las incluya todas. Por ello, a efectos de medición, utilizaremos indicadores intermedios que permitan acercarnos lo máximo posible al concepto multidimensional que queremos medir.

3.- Confianza y redes sociales: dos dimensiones del capital social y dos indicadores intermedios

La *confianza* y las *redes sociales* son las dos dimensiones que sirven de base para la medición del capital social en la mayoría de los estudios que lo relacionan con el desarrollo económico¹⁰.

10.- Además de la confianza y las redes sociales, en la medición del capital social habría que tener en cuenta aspectos tales como: la capacidad de trabajar en equipo (cooperar y coordinar) y la participación en organizaciones, la participación cívica, y la intensidad de las normas sociales. Sin embargo, estas dimensiones son aproximaciones a partir de los resultados o efectos del capital social mientras que la confianza y las redes sociales son en sí mismas representación del concepto primitivo del capital social.

La *confianza* es un concepto difícil de definir de forma concisa a pesar de la mucha literatura existente al respecto ya que los autores consideran diferentes acepciones en función de aspectos como el grado de dependencia recíproca, el número de interacciones o el tipo de agentes implicados. Algunos escritores distinguen entre la *confianza generalizada o moralista* y la *confianza basada en el conocimiento* adquirido y la *experiencia*¹¹, mientras que otros apuntan una clasificación más amplia, señalando la existencia de *confianza disuasiva, basada en el cálculo, relacional, de identidad compartida* y *confianza en las instituciones*¹². La premisa que subyace tras todas estas nociones de confianza puede resumirse como “*la creencia de las personas en las buenas intenciones de los demás*” (Sabatini, 2009). En todas las conceptualizaciones, tanto desde el punto de vista económico, político o sociológico, la noción de confianza se relaciona con tres condiciones (Molina et al. ,2008):

- 1) El riesgo y la incertidumbre, que aparecen como una condición necesaria. En uno de los estudios económicos más importantes sobre la confianza, Knack y Keefer (1997) señalan que “las transacciones sensibles a la confianza son aquellas en las que los bienes y servicios se pagan a crédito, los contratos de trabajo donde los administradores confían en sus empleados la realización de tareas difíciles de controlar, y las decisiones de inversión y ahorro que dependen de la palabra de gobiernos y bancos de que no van a expropiar esos activos”.
- 2) La interdependencia de las partes, donde los intereses de una parte dependen de la otra. En los estudios económicos sobre la confianza, ésta significa una apuesta del individuo (más o menos informado, dependiendo de las características del entorno) por las reacciones de los otros. La opción elegida será más controlada y más impulsiva (espontánea, automática) cuanto mayor cohesión social, coherencia normativa, estabilidad institucional, transparencia y mecanismos de control haya en la sociedad.
- 3) Su calidad positiva, es decir, que el resultado de la misma sea beneficioso. En este sentido, Sztompka (2006) define la confianza como “*la expectativa de que otras personas, grupos o instituciones con las que se entra en contacto actuarán de modo que favorecerán nuestro bienestar*”.

La generalización de la confianza es un lubricante indispensable para la actividad económica. Si los individuos se sienten seguros y actúan de modo rutinario, su comportamiento es más fácilmente predecible, de tal modo que se reducen los costes de transacción y los controles, estimulándose con ello las relaciones económicas. Tal y como señala Arrow (Sabatini, 2009:3): “*prácticamente cada intercambio comercial tiene en sí mismo un elemento de confianza, y mucho más cualquier transacción que se prolongue a lo largo de un periodo de tiempo*”. Lo anterior es generalizable, tal y como señala Putnam (1995) a todas las relaciones sociales. Así entendida la confianza, tanto desde la perspectiva más economicista (confianza basada en la información y el conocimiento) como desde un enfoque más psicosocial (confianza moralista, relacional, basada en la identidad, bienestar social), puede con-

11.- La primera es consustancial a la naturaleza humana, implica a personas extrañas que no se conocen y no supone una expectativa o predicción acerca del comportamiento del otro. La segunda deriva de la información creíble disponible acerca de las intenciones y competencias de la otra persona, por lo que se basa en la experiencia acumulada. Esta noción de confianza es crucial para las relaciones económicas. Véase Sabatini (2009).

12.- Puede verse al respecto Molina et al. (2008).

vertirse en un factor de socialización y sociabilidad. A partir de ello, la creación de capital social viene dada por el incremento de la confianza de los miembros de una sociedad en sus propias estructuras sociales y en la cooperación (Sabatini, 2009; Antoci, Sabatini, Sodini, 2009). Desde el punto de vista empírico varias líneas de investigación han tratado de identificar el papel de la confianza en el desarrollo económico. Las contribuciones seminales en este campo se deben a Knack y Keefer (1997), y Zak y Knack (2001), pero estudios posteriores han permitido refinar esta relación y la interacción de confianza con otro capital humano y social (Beugelsdijk, de Groot, y van Schaik, 2004; Berggren, Elinder, y Jordahl, 2008; Dearmon y Grier, 2009).

Las *redes sociales*, por cuanto que representan el establecimiento de relaciones de confianza mutua y reciprocidad entre los individuos, constituyen otra expresión del capital social (Fuentes, Fuentes y Maset, 2006). Existe el consenso generalizado a nivel teórico de que la participación de los individuos en redes sociales se asocia con la presencia de capital social y con mejoras de la vida en sociedad: logros sanitarios, educativos, laborales, económicos, etc. En este sentido, las redes sociales vendrían a ser los conductos por los que circula el capital social, estas redes son las que permiten obtener apoyo social para mejorar el bienestar de la persona y de la comunidad. La red social la forman no sólo los individuos, sino también las instituciones políticas y los agentes económicos en que se estructura la sociedad. A través de la red se generan hábitos, normas, conductas, etc., que a su vez aumentan la confianza entre todos los elementos de la misma (entre individuos, entre individuos y el mercado, entre el mercado y las instituciones políticas, entre los individuos y las instituciones políticas) en un proceso de retroalimentación continua que lleva a la acumulación de capital social.

En el ámbito económico, se cuenta cada vez con un número mayor de estudios que apuntan a la acumulación de capital social como factor explicativo del desarrollo económico de una sociedad, al actuar de lubricante en las relaciones laborales, mercantiles y financieras. Según Fukuyama (1999), cuanto mayor es la confianza mutua de los miembros de una sociedad, menor es la cantidad de regulación legal y contractual necesaria para ordenar sus relaciones. Ello significa revalorizar la dimensión social del capitalismo, puesto que es reconocer que más que las obligaciones legales en sí mismas, son las relaciones de confianza que hay tras ellas las que contribuyen a la eficiencia económica, a diferencia de lo que la teoría económica ha defendido tradicionalmente.

De acuerdo con Castells (1996), las redes son “*una serie de estructuras abiertas, capaces de expandirse sin límites integrando nuevos nodos que comparten los mismos códigos de comunicación (por ejemplo, valores u objetivos de funcionamiento)*”. Esta definición indica que las asociaciones cívicas existentes en una comunidad son una expresión de las *redes sociales* presentes en la misma (Putnam, 2001; Wollebaeck y Selle, 2002). Las asociaciones cívicas, al congregarse en torno a sí individuos diferentes que comparten valores, ideas, objetivos, etc., se convierten en un espacio o nodo donde sus miembros tienen la posibilidad de emprender nuevos lazos de colaboración basados en la confianza mutua. Además, la propia participación en dichas asociaciones parece predisponer a sus componentes a mantener comunicación y reciprocidad con otras personas más allá del espacio determinado por dicha red. Por ello, la densidad de este tipo de entidades se ha convertido en uno de los

métodos más habituales para medir los niveles de capital social desde una perspectiva estructural. Tal y como sugiere Putnam (2001), no es el único indicador posible de medida, pero sí el que permite medirlo con más facilidad.

La intensidad de los contactos en la red se manifiesta a través del tipo de participación asociativa, que puede ser de dos formas: activa, que es la que da lugar a contactos interpersonales, o pasiva, que supone mantener tan sólo relaciones colaterales, de baja intensidad¹³. Aunque los autores difieren acerca del papel que juega el tipo de asociación en la formación de capital social, todos apuntan la importante contribución de las asociaciones voluntarias al mismo (Putnam, 2000; Wollebaek y Selle, 2002). Por otro lado, hay que señalar que dicha contribución también puede ser, en algunos casos, negativa (como la promoción de intereses particulares o contrarios a la sociedad), ya que la realidad nos dice que en una sociedad pueden existir muchos tipos de redes de asociación voluntarias, algunas de las cuales poco o nada tienen que ver con el desarrollo económico o el fortalecimiento cívico. Sin embargo, éstas últimas no son la norma general.

4.- Perspectiva psicosocial del capital social: el apoyo social

Desde el punto de vista psicosocial las redes sociales constituyen una fuente importante de capital social para las personas porque éstas les permiten obtener el apoyo social necesario para mejorar su bienestar y facilitar su integración en la sociedad (FOESSA, 2008; Ryan, Sales, Tilki y Siara, 2008). Ambos conceptos, el de redes sociales como expresión del capital social y el de apoyo social, en realidad se hallan muy próximos. Las redes sociales son entendidas como las características estructurales de las relaciones sociales (Barrón, Lozano y Chacón, 1993), mientras que el apoyo social hace referencia a las funciones que desempeña esa red y a sus posibles efectos en el bienestar individual (las denominadas “*transacciones psicosociales*”), que aumentan el nivel de confianza y retroalimentan el círculo virtuoso al que se refiere Labra (2002).

Los trabajos que presentan análisis relativos al apoyo social y al capital social lo hacen fundamentalmente desde aproximaciones como la economía, la política o la sociología (Ryan et al., 2008). La perspectiva psicosocial desde el enfoque comunitario está poco explorada aunque existen algunos estudios recientes (Gil-Lacruz, Izquierdo, Martín y Ochoa, 2008). A partir del análisis del *apoyo social* se pueden medir diferentes variables, como es la confianza en la red personal o la participación en las asociaciones, referidas tanto al componente individual como comunitario del capital social. También se puede evaluar la utilización de servicios formales, medidas todas ellas que aportan una

13.- Un ejemplo aplicado al caso de una ONGD sería la diferente clasificación entre los voluntarios y cooperantes, como participantes activos y los socios como pasivos.

información a los modelos existentes sobre la percepción personal del apoyo recibido (positivo o negativo) y, en consecuencia, permiten evaluar los niveles de bienestar y de integración de las personas, así como el grado de estructuración de la comunidad. Siguiendo con los argumentos expuestos, la generación de capital social resulta ser una estrategia importante para el desarrollo, la cohesión social y el bienestar (Glaeser, Laibson y Sacerdote, 2001; Blanco y Valera, 2007; Antoci et al., 2009), de ahí la importancia de aportar elementos de medida que permitan analizar estos dos conceptos y diseñar estrategias que contribuyan a fortalecer las políticas que fomenten el desarrollo.

El constructo de apoyo social, que ha dado pie a las investigaciones a partir de la década de los ochenta, se remonta a mediados del siglo XIX y deriva de tres tradiciones de investigación, la primera proviene de los estudios epidemiológicos iniciada por Jarvis en 1845, la segunda de los estudios centrados en el estrés a partir de los trabajos de Cassel (1974) y Cobb (1976) y la tercera de la práctica del psicólogo comunitario con trabajos como los de Sarason, Sarason y Pierce (1990). En la actualidad, el concepto apoyo social se utiliza para identificar *distintas dimensiones* derivadas de las relaciones sociales, si bien no resulta nada sencillo conceptualizar de forma adecuada este término. Prueba de ello son las numerosas definiciones aportadas a la literatura sobre el tema (ver Tabla nº 2).

Tabla 2. Definiciones de Apoyo Social

Autor	Definición
Caplan (1974)	Un sistema de ayuda es un agregado social continuo que proporciona a las personas información sobre ellas mismas al mismo tiempo que valida sus percepciones sobre los otros, mitigando en parte las deficiencias de comunicación con la comunidad o la sociedad en general.
Cassel (1976)	El apoyo social hace referencia a la información que recibimos de las personas importantes de nuestro entorno.
Cobb (1976)	El apoyo social refleja la transmisión de afecto de las personas próximas que, a su vez, posibilita que el individuo se sienta parte de un mundo social que comparte con otros. Así, apoyo social sería también integración social, al menos una integración en grupos de referencia que la persona considera próximos.
Lin, Dean y Ensel (1981)	Apoyo accesible a una persona a través de lazos sociales de otros individuos, grupos y comunidad total.
Cohen y Syme (1985)	Recursos proporcionados por otras personas (información potencialmente útil o cosas) que pueden tener efectos tanto negativos como positivos en la salud y el bienestar.
Eyres (1983)	Información y recursos de otras personas del entorno que minimizan la percepción de amenaza, maximizan la percepción actual de dominio y facilitan la acción directa y anticipatoria de los modos de afrontamiento (Cfr. Musitu, 1993:284).
Thoits (1986)	Se refiere a las funciones ejecutadas, para un individuo distresado, por otras personas importantes para él, tales como un miembro de la familia, compañero de trabajo, pariente o vecino.
Musitu (1993)	Proceso transaccional y simbólico de influencia mutua entre dos o más individuos que alteran, consecuentemente, los estados afectivos, cognitivos y comportamentales de estos. Esta interacción se produce en una red de relaciones que condiciona el tipo específico de ayuda, los estilos de interacción y el grado en que los seres humanos tienen acceso a vías de ayuda, a través de otros contactos, etc.

FUENTE: Elaboración propia en base al contenido de los artículos señalados para cada autor.

En el presente trabajo utilizamos la definición de Lin (1986), autor que ha realizado uno de los intentos más rigurosos por acotar el concepto de apoyo social integrando en lo posible los elementos comunes de diversas definiciones y los aspectos teóricos más referenciados: “*apoyo social es el conjunto de provisiones expresivas o instrumentales (percibidas o recibidas) proporcionadas por la comunidad, las redes sociales y las personas de confianza*”. A esta definición habría que añadir, de acuerdo con Lin y Ensel (1989), que estas provisiones se pueden producir tanto en *situaciones cotidianas como de crisis*. Sin embargo, tal como señala el mismo Lin (1986), aunque la definición que propone integra los elementos más importantes de otras definiciones propuestas por diversos autores, no acaba de resolver definitivamente el debate conceptual, por lo que su utilidad deriva de las cualidades psicométricas de los instrumentos que se confeccionan a partir de ella y de su capacidad para generar modelos operativos con una sólida base teórica.

La dificultad que plantea la definición de apoyo social ya comentada, ha fomentado la aparición de otros constructos afines que, si bien ganan en especificidad, introducen nuevos elementos a tener en cuenta multiplicando sus componentes (Veiel y Baumann, 1992), hasta el punto de que algunos autores se refieren al apoyo social como un *metaconcepto* que engloba aspectos como “pertenencia, implicación y compromiso; atributos de grupos, relaciones y personas; y procesos de naturaleza social, conductual, cognitiva y afectiva” (Vaux, 1988; 1990).

Parece pues necesaria una clasificación multidimensional que incluya todos estos componentes. En este sentido, Lareiter y Baumann (1992)¹⁴ proponen una taxonomía que incluya estos cinco componentes:

- a) Integración social. Hace referencia a la participación e implicación de una persona en su vida social en la comunidad y sociedad en general.
- b) Red de apoyo. Es aquella parte de la red social a la que una persona acude o acudiría rutinariamente en busca de apoyo.
- c) Clima de apoyo. Refleja la calidad de las relaciones y de los sistemas sociales como la familia, el lugar de trabajo, grupos, etc.
- d) Apoyo proporcionado o recibido. Se refiere tanto a la existencia de transacciones que suponen ayuda desde la perspectiva de quien la proporciona (proporcionado) y del que la recibe (recibido).
- e) Apoyo percibido. Hace referencia a la percepción que el sujeto experimenta sobre la disponibilidad de la ayuda en caso de necesidad.

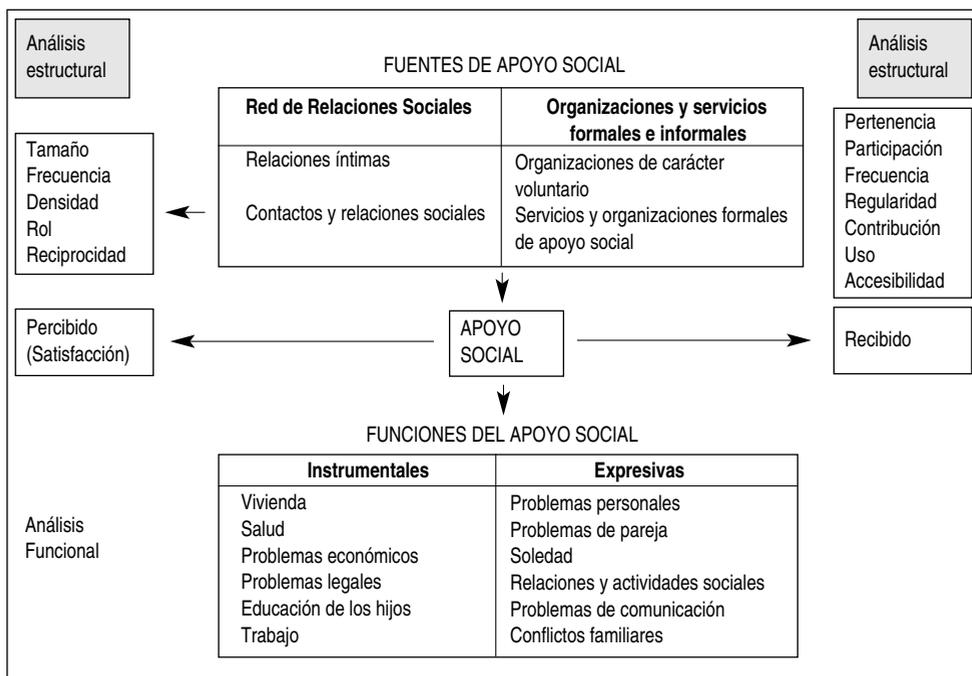
A la luz de esta clasificación, comprobamos lo ambiguo que resulta referirse al apoyo social sin más, de forma genérica, porque en unos casos se trataría realmente de apoyo percibido, en otros de conductas de apoyo recibidas, o de la satisfacción con estas, etc. Así pues, aunque todos estos componentes giran en torno al concepto de apoyo social, se diferencian en sus efectos sobre el bienestar y responden a prioridades e intereses muy diversos dentro de la comunidad científica.

14.- Citado por Gracia et al. (1995).

Por otro lado, para numerosos autores el apoyo social tendría un efecto tanto directo como amortiguador (*buffer*) sobre los déficits que puedan existir en los bloques de recursos asociados a situaciones de vulnerabilidad (García Roca, 1993) donde no hay un tejido social fuerte o la persona no tiene lazos de confianza en su entorno (Agost, y Soto, 2004; López-Cabanas y Chacón, 1997; Gil-Lacruz y Berjano, 1995). Por lo tanto, la generación de capital social a partir de las *transacciones psicosociales* que proporciona el apoyo social, puede ser un eje importante a tener en cuenta dentro de las políticas de integración.

Este recorrido teórico pone de manifiesto la necesidad de articular un modelo multidimensional que recoja los diferentes componentes del apoyo social y pueda establecer elementos de evaluación. Basándose en el paradigma ecológico, Gracia, Musitu y García (1991), establecen un Modelo Multidimensional de Evaluación del Apoyo Social (Gráfico nº 1), a partir del cual se han venido desarrollando diferentes estudios desde la psicología comunitaria. En este trabajo se plantea su utilización a la hora de aportar los elementos subjetivos que puedan incluirse en la medida del capital social, dado que en base a este modelo teórico del campo de la Psicología Social podemos captar las dos dimensiones del capital social a las que se ha hecho referencia: la confianza y las redes sociales.

Gráfico 1. Modelo Multidimensional del Apoyo Social (Gracia, Musitu y García, 1989)



FUENTE: Gracia, Musitu y García (1991).

En el primer eje los autores proponen evaluar las fuentes de apoyo social a través de dos grandes categorías o sistemas de apoyo, la red de relaciones sociales y las organizaciones, que a su vez recogen los tres niveles relacionales de análisis micro, meso y macro¹⁵:

1) Redes de relaciones sociales (asimilable al concepto de capital social *horizontal* o *bonding*). En esta categoría se incluyen como posibles fuentes de apoyo social:

- Relaciones íntimas y de confianza, considerando los siguientes roles: pareja, padre/madre, hermano/a, familiar cercano/a, parientes, amigos/as íntimos/as y compañeros/as de trabajo.
- Contactos y relaciones sociales con vecinos/as y miembros del barrio y grupos de amigos/as.

Las dimensiones estructurales evaluadas en esta categoría son: tamaño, rol desempeñado, densidad, frecuencia de interacción y reciprocidad.

2) Organizaciones y servicios formales e informales de apoyo social (que equivale al capital social *transversal* o *bridging*). En esta categoría se recogen los recursos y servicios organizados, tanto formales como informales, que son fuentes potenciales de apoyo.

- Organizaciones de carácter voluntario: asociaciones o grupos cívicos, asociaciones culturales o deportivas, grupos y organizaciones religiosas, organizaciones políticas o sindicales, etc.
- Servicios y organizaciones formales de apoyo social: servicios sociales comunitarios, centros de salud, grupos de autoayuda, centros de rehabilitación, servicios de ayuda profesionales (psicológicos, legales, económicos, etc.).

En esta categoría se evalúan las siguientes variables estructurales, en el caso de las organizaciones de carácter voluntario: la pertenencia, regularidad de la participación y tipo de contribución o colaboración (personal o económica); en el caso de los servicios formales de apoyo se valora: el uso y frecuencia de los contactos, el conocimiento de la disponibilidad de esos recursos y su accesibilidad.

El segundo eje del modelo hace referencia a las funciones instrumentales y expresivas del apoyo social, quedando por ello fuera del ámbito del presente trabajo. Los autores proponen su evaluación en relación con las siguientes necesidades:

- a) Necesidades instrumentales: problemas en los ámbitos de la salud, el trabajo y la vivienda, problemas legales, problemas económicos y problemas relacionados con la educación de los hijos.
- b) Necesidades expresivas: problemas de pareja, conflictos familiares, soledad, dificultades de comunicación, problemas en las relaciones y actividades sociales y problemas de ajuste personal.

15. - El Nivel micro o de relaciones íntimas, proveniente de aquellas personas con las que el individuo mantiene una vinculación natural más estrecha (familia, amigos, etc.) y que da lugar a un sentimiento de seguridad a la vez que de compromiso y responsabilidad por su bienestar. El Nivel medio, comprende el apoyo recibido como consecuencia de las interacciones sociales que tienen lugar en un entorno social más próximo a la persona (trabajo, vecindario, etc.) y que le daría un sentimiento de vinculación. El Nivel comunitario o macro, entendido como sentimiento de pertenencia e integración en el entramado social representa la comunidad en su conjunto como organización (Gottlieb, 1981; Lin et al., 1981).

Este modelo teórico ha servido de base para la elaboración de un instrumento de medida, el Cuestionario de Apoyo Social Comunitario (AC-91)¹⁶, tal y como queda recogido en el siguiente epígrafe.

5.- Marco conceptual de la relación entre capital social y apoyo social

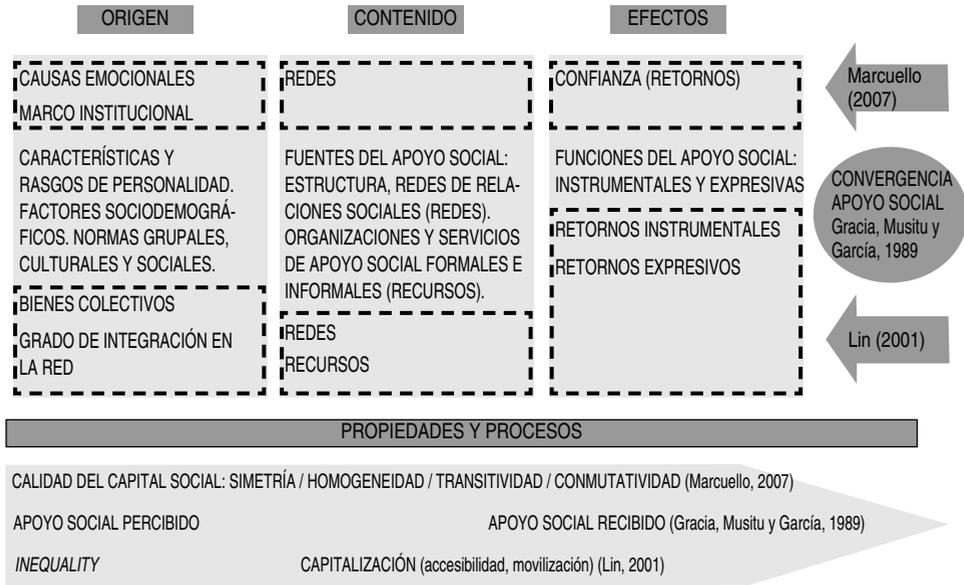
Como se indica al principio del artículo, el objetivo de este trabajo es demostrar la convergencia entre los conceptos de capital social y apoyo social mediante la proposición de un modelo integrador que nos permita utilizar los instrumentos de medida propios del apoyo social en los estudios económicos relacionados con el capital social. Para llevar a cabo esta tarea, en los epígrafes anteriores se han explicado brevemente las características más importantes de ambos conceptos, por lo que en este apartado nos detendremos en demostrar que la relación existente entre capital social y apoyo social viene dada tanto por las analogías propiamente conceptuales (similitudes en cuanto al origen, contenido y efectos) como por las particulares dimensiones (o parámetros) empleados para la medición de los mismos.

a) Convergencia a nivel conceptual

Respecto a la convergencia en el plano conceptual, el siguiente gráfico muestra cómo partiendo de los modelos de capital social de Marcuello (2007) y Lin (2001), que proponen una definición del capital social vertebrada en pasos, y el modelo multidimensional del apoyo social de Gracia, Musitu y García (1989), se establecen claras analogías en cuanto a los componentes conceptuales del capital y el apoyo social. Las similitudes pueden apreciarse en los distintos niveles (Gráfico nº 2).

16.- Véase Anexo 2

Gráfico 2. Convergencia de los conceptos de apoyo y capital social. Modelo integrador



FUENTE: Elaboración propia en base a los artículos citados.

Al analizar el primer nivel, el que hace referencia al origen del capital social y del apoyo social, comprobamos que en ambos modelos de referencia se establecen dos tipos de inputs o precondiciones, uno con connotaciones más individuales (causas emocionales según Marcuello y grado de integración en la red social según Lin) y el otro en un plano más colectivo (marco institucional y bienes colectivos). En esta misma línea se encuentran los inputs del apoyo social como efectos intervinientes. A nivel individual encontramos las características y rasgos de personalidad (Cohen y Syme, 1985) y los factores sociodemográficos (Boyce, 1985; Moos y Mitchell, 1984), mientras que a un nivel más colectivo interviene las normas grupales, culturales y sociales (Thoits, 1986). Como puede apreciarse, la mayoría de los elementos se hallan en el plano subjetivo y están íntimamente ligados a las percepciones y sentimientos individuales: los valores, actitudes y creencias que predisponen a las personas a actuar colectivamente en búsqueda del beneficio común (Arellano, 2008). Así pues, el apoyo social guarda estrecha relación con las fuentes emocionales del capital social. En definitiva, se sitúan en el plano del capital social cognitivo. Según Lin (2001), la desigual distribución del capital social (*“inequality”*) se debe en gran medida a la existencia/ausencia de estos precursores del capital social.

Si avanzamos en el análisis hacia el nivel de contenido de ambos conceptos, podemos observar en el Gráfico nº 2 que la convergencia es absoluta en el plano estructural. Las fuentes del apoyo social

descritas en el modelo de Gracia, Musitu y García (1989) equivalen a las estructuras y redes sociales y a los recursos presentes en las mismas a los que se hace referencia tanto en el modelo de Lin (2001) como en el de Marcuello et al. (2007).

En el plano cognitivo de ambos conceptos, el contenido del capital social es la existencia de un entendimiento mutuo que favorece la cooperación y la movilización de los recursos arraigados en la red. El apoyo social, de acuerdo a las definiciones presentadas en el apartado anterior, hace referencia a las transacciones psicosociales: intercambios de información, de afecto, de protección, que posibilitan que el individuo se sienta parte de un mundo social que comparte con otros. Así pues, el apoyo social favorece el proceso de inversión en capital social. Si el individuo no recibe o percibe afecto, protección o información sobre la utilidad de la estructura social, es difícil que emprenda acciones orientadas a movilizar los recursos arraigados en esa red. En cambio, si las personas tienen apoyo social (perciben la utilidad de las redes sociales) sí que pueden realizar ese proceso de inversión que es el capital social.

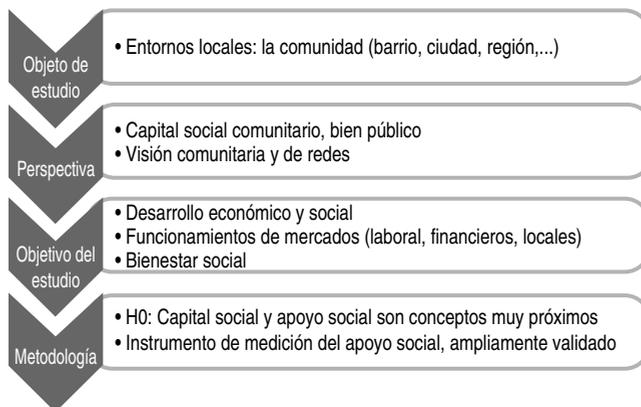
Finalmente, por lo que se refiere a los efectos, las similitudes también están presentes entre los modelos de capital social y el modelo multidimensional de apoyo social en forma de retornos o beneficios a nivel instrumental (tangible) y expresivo (intangibile).

Las diferentes propiedades de las redes de relaciones y los procesos de inversión y capitalización que establecen tanto Lin (2001) como Marcuello et. al. (2007) y que determinarán la calidad y los efectos del apoyo y el capital social, también son análogos en el sentido que todos ellos condicionan las acciones que los individuos pueden realizar para acceder y movilizar los recursos alojados en sus redes, afectando así a sus niveles de riqueza o pobreza. En el caso del apoyo social, se centra sobre todo en el apoyo percibido, es decir, la percepción que el sujeto experimenta sobre la disponibilidad de la ayuda (accesibilidad) que determinará su inversión en la red (movilización).

b) Convergencia a nivel de parámetros de medición

Para la elaboración de estudios empíricos que expliquen la relación entre los factores sociales, políticos y culturales y el desarrollo, es necesario recurrir a instrumentos que midan el capital social, aunque dada su naturaleza inmaterial y multidimensionalidad, la elección de indicadores indirectos se convierte en elemento clave. Por ello, en este tipo de estudios es necesario no solo definir el objeto de estudio (micro, meso o macro), sino también establecer la teoría o perspectiva sobre la que se desarrolla el estudio. En nuestro caso concreto nos situamos en la teoría del capital social dentro de la perspectiva del capital social comunitario, dado que lo que se pretende es explicar en qué medida los recursos que proporcionan las estructuras sociales contribuyen al desarrollo y/o al bienestar social comunitario (Gráfico nº 3).

Gráfico 3. Itinerario de los estudios empíricos sobre relaciones entre capital social y desarrollo



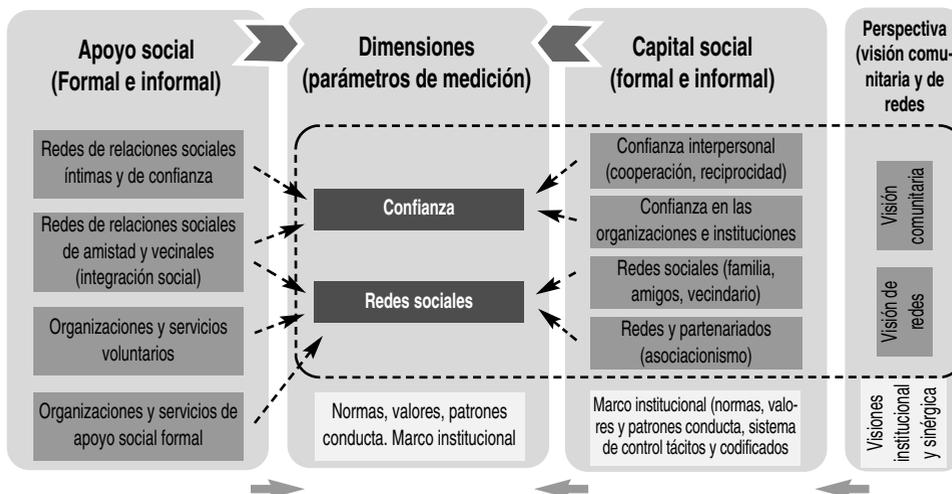
FUENTE: Elaboración propia.

Otro aspecto importante, en tanto en cuanto determina la interpretación de los resultados, es la metodología, los datos y las variables con las que se va a trabajar. Para ello resulta fundamental la elección de la definición (o perspectiva) de capital social y los objetivos, tanto generales como particulares, sobre los que se va a desarrollar el estudio económico concreto. Cuando el objeto de estudio es la comunidad, nos decantamos por un concepto de capital social contingente y comunitario. De acuerdo a un enfoque contingente, el capital social se define como “aquellas características de las redes sociales que, unidas a la confianza, las normas, valores y patrones de conducta social, y el marco institucional en un determinado territorio, favorecen el acceso a determinados recursos que resultan beneficiosos para el desarrollo del mismo”. En función de la visión comunitaria, el capital social es un activo cuyos beneficios son mutuos y apropiados por toda la comunidad, como bien económico público.

Finalmente, en base a la *proximidad entre los conceptos de capital social y apoyo social* ya expuesta, la metodología utilizada es la obtención de datos mediante un instrumento proveniente del apoyo social ampliamente validado: el cuestionario AC-91 de apoyo social comunitario, que ha sido utilizado indistintamente para medir ambos conceptos (Bernat et al., 2010; Gil-Lacruz et al., 2008; Gracia, Musitu y García, 1991; Agost y Soto, 2004).

Una vez argumentada la convergencia entre los conceptos de capital social y apoyo social, y habiendo situado el marco conceptual de los estudios que relacionan el capital social con el desarrollo comunitario (perspectiva de capital social comunitario, definición contingente e indicadores basados en las redes y la confianza para la medición), a continuación se ha procedido a realizar el análisis comparativo de los parámetros de medida que se utilizan para medir ambos conceptos al objeto de presentar un marco integrador (Gráfico nº 4).

Gráfico 4. Convergencia entre los parámetros de medición del apoyo social y del capital social en base a la perspectiva comunitaria y de redes



FUENTE: Elaboración propia.

El resultado del análisis convergente es un modelo integrado de medición para ambos conceptos que se articula en torno a las dimensiones de redes y confianza como principales indicadores, tanto del capital social como del apoyo social.

Como punto de partida acotamos los parámetros de medida del capital social que se desprenden de la definición contingente presentada y que engloba las siguientes dimensiones:

- La confianza (interpersonal y en las organizaciones e instituciones)
- Las redes sociales (formales o informales)
- Las normas y patrones de conducta social (tácitas o codificadas)
- El marco institucional (la efectividad real de las instituciones y la percibida por el ciudadano).

Como se ha comentado en el epígrafe tercero, la mayoría de los estudios que relacionan el capital social con el desarrollo económico lo hacen utilizando la confianza y las redes sociales como indicadores del concepto, aplicando con ello la visión *comunitaria* y de *redes* apuntada por Woolcock y Narayan (2000)¹⁷. Ello es debido a razones estrictamente metodológicas, dado que resulta más fácil

17.- Cuando descendemos al nivel más concreto de la relación entre capital social y desarrollo económico, Woolcock y Narayan (2000) distinguen hasta cuatro perspectivas diferentes para abordar los estudios, dependiendo de las dimensiones que se incorporen en la consideración del capital social. Así, consideran: a) una visión comunitaria, b) de redes, c) institucional y d) sinérgica. Las perspectivas comunitaria y de redes se centran fundamentalmente en el análisis de la cantidad y calidad de los vínculos sociales; por su parte, las visiones institucional y sinérgica incorporan las relaciones extracomunitarias, adicionando a las anteriores el contexto político, legal e institucional.

identificar las estructuras organizativas en que se concretan las relaciones comunitarias (clubes, asociaciones, grupos) para medir la densidad y el tipo de vínculos, que medir los aspectos relativos al contexto legal, político e institucional correspondientes a la visión institucional y sinérgica, a pesar de las limitaciones que ello supone a la hora de interpretar los resultados.

Precisamente estas dimensiones o componentes del capital social, también apuntadas por Marcuello et al. (2007: 223)¹⁸, lo son a su vez del concepto multidimensional de apoyo social, por lo que puede igualmente abordarse su medición desde esta otra perspectiva, que, por otro lado, resulta más enriquecedora al incorporar las aportaciones psicosociales propias de este campo. Desde el punto de vista psicosocial, las redes sociales constituyen las características estructurales de las relaciones sociales y el apoyo social tiene que ver con las funciones desempeñadas por esa red y sus posibles efectos en el bienestar individual. Bajo esta perspectiva, el capital social estaría considerado como una variable stock porque sería el acumulado, la potencialidad de las redes; mientras que el apoyo social, vendría representado por las variables flujo, que son aquellas transacciones que se realizan entre los miembros de una red, siendo ésta última, como se ha dicho, la estructura de apoyo a través de la cual se canalizan las variables flujo (apoyo social) con el fin de aumentar (o reducir) la variable stock, capital social.

Para medir la aportación psicosocial al capital social es necesario, a su vez, utilizar un instrumento que contemple las distintas dimensiones señaladas y sus correspondientes relaciones. Esta herramienta es el Cuestionario de Apoyo Social Comunitario (AC-91)¹⁹ que permite valorar aspectos concretos de las redes sociales (Agost y Soto, 2004), basado en el modelo teórico multidimensional de Gracia, Musitu y García (1989). El cuestionario se articula en torno a dos ejes (fuentes de apoyo y funciones de apoyo) y dos niveles de análisis (estructural y funcional). En base al mismo podemos captar desde una perspectiva psicosocial dos de las dimensiones que nos aproximan al capital social, la confianza y las redes sociales, a través de diferentes categorías como la integración (sentido de pertenencia, vecindario), participación en la comunidad (asociaciones), conocimiento y utilización de los servicios comunitarios (formales e informales).

Consideramos que los estudios previos desarrollados con esta metodología y las conclusiones que en ellos se plantean en relación al capital social (Bernat et al., 2010; Fuertes, et al., 2006; Gil-Lacruz et al. 2008) refuerzan la hipótesis de partida mantenida a lo largo de este trabajo: que los conceptos de capital social y apoyo social se encuentran muy próximos, por lo que las medidas de apoyo social (variables flujo) obtenidas a través de las transacciones psicosociales, es decir las funciones que desempeña la red social y sus posibles efectos en el bienestar de las personas, nos permiten valorar la fortaleza del tejido social, elemento que forma parte del stock de capital social.

18.- Véase Anexo 1.

19.- Véase Anexo 2.

En el estudio empírico llevado a cabo por Bernat et al. (2010) con inmigrantes rumanos en la provincia de Castellón, se concluyó, a través de la administración del Cuestionario de Apoyo Social Comunitario (AC-91) de Musitu y Gracia, que dicha comunidad presentaba unos indicadores que constituían un importante stock de capital social para la provincia, combinando lazos familiares con otro tipo de vínculos de carácter complementario para reforzar su capital social. En la comunidad de inmigrantes rumanos de la provincia de Castellón, el capital social horizontal (*bonding*) ayudaba a proporcionar algunos de los recursos básicos como la vivienda o se mostraba eficaz en la búsqueda de empleo; sin embargo, ejercían un escaso papel los vínculos débiles y transversales (capital social transversal o *bridging*).

El trabajo de Fuertes et al. (2006) se centraba en el capital social y su contribución al desarrollo económico desde la dimensión de las redes sociales, es decir, analizaba el capital social a través de la participación de los agentes en este tipo de entidades. En el mismo, quedaba explícita la importancia del componente redes sociales del capital social mientras que la variable que representaba el asociacionismo no resultaba tan significativa.

Gil-Lacruz et. al (2008), por su parte, utilizan el Cuestionario de Apoyo Social Comunitario (AC-94) junto con otros instrumentos y modelos psicosociales para construir un instrumento integrador que les permita estudiar las migraciones desde la perspectiva del capital social.

6.- Consideraciones finales

La apuesta por el concepto de capital social para valorar aspectos que contribuyen al desarrollo económico de la sociedad, ha permitido profundizar en el tema desde diferentes disciplinas. Los economistas fueron los primeros en señalar la importante contribución del capital social al desarrollo en términos de eficiencia y crecimiento económico. Recientemente, la constatación dentro de la disciplina económica, de la relevancia que tiene el capital social para el stock de conocimientos en la economía, ha sido la aparición durante los últimos doce años de los primeros estudios empíricos que revelan las bondades de su influencia. Una amplia línea de investigaciones enfocadas a “registrarlo en acción” está proporcionando continuamente nuevas evidencias sobre su peso en la contribución al desarrollo²⁰. Las interrelaciones entre capital social y desarrollo existen y pueden ser de todo tipo, por eso se hace cada vez más patente la revalorización de estos elementos silenciosos e invisibles pero claramente operativos, involucrados en su definición, y que contribuyen al establecimiento de un marco de

20.- Véase Knack y Keefer (1997), Narayan y Pritchett (1997), La Porta, López de Silanes, Shleifer, y Vishney (1997), Zak y Knack (2001), Beugelsdijk, de Groot, y van Schaik (2004); Berggren, Elinder, y Jordahl (2008) o Dearmon y Grier (2009).

confianza que lleva a la reducción de los costes de transacción mediante el aumento de la circulación de la información, la mayor rapidez en la resolución de los problemas y conflictos, y la relajación de los sistemas de control y rendición de cuentas, redundando todo ello en una ganancia en términos de eficiencia.

Otros estudios sobre el capital social inciden, además, en la relación entre la presencia de éste en la sociedad y el buen desempeño de las instituciones públicas y privadas. Así pues, el capital social surge de las relaciones entre los individuos y se extiende al conjunto de la sociedad, en especial, a las instituciones políticas y económicas que, mediante la retroalimentación, actúan fomentando a su vez la confianza de los individuos y sus expectativas de bienestar social. Tal y como apunta Labra (2002) si esto ocurriera, se desencadenaría un círculo virtuoso que promovería la confianza de los ciudadanos en las instituciones públicas e incentivaría una cultura cívica de solidaridad y cooperación democrática. Desde esta perspectiva, el capital social podría denominarse como un bien público que hay que promocionar puesto que su acumulación conduce al desarrollo, mientras que su destrucción podría implicar un retraso del mismo.

Valores asociados al capital social como: la confianza, la reciprocidad, la fiabilidad, la participación, la cooperación, etc., actúan como factor emulsionante de las relaciones económicas disminuyendo los costes de transacción (por ejemplo en el mercado laboral, en el financiero, etc.), contribuyendo al desarrollo socioeconómico. Según Glaeser, Laibson y Sacerdote (2001) o Pérez García (2005), la gran mayoría de las relaciones laborales, mercantiles y financieras actuales se basan en la confianza y la cooperación, por lo que la presencia de dichas actitudes genera unos beneficios y permite alcanzar unos objetivos muy difíciles de conseguir sin su participación.

Dadas las dificultades para encontrar una medida capaz de recoger las diferentes acepciones del término capital social, en este trabajo se han considerado las aportaciones que la psicología social puede hacer a esta perspectiva a través del estudio de las medidas del apoyo social, considerando este punto de vista interdisciplinar como fórmula para conseguir un marco conceptual en el que ambos conceptos aparezcan al mismo nivel. Desde el apoyo social podemos aproximarnos a la evaluación de variables como: la integración y la participación social, las interacciones de la persona dentro de una determinada red social; el acceso que tienen las personas a los recursos que potencialmente les puedan proporcionar sus relaciones sociales, etc., valoraciones que son susceptibles de ser consideradas como elementos del capital social de un determinado colectivo.

De esta forma, la medida de apoyo social obtenida a partir de los desarrollos teóricos de Levi (2000); Mateo y Penalva (2000); Barrera (2000); Gracia (1997) y Barrón (1996), y aplicada a través del Cuestionario de Apoyo Social Comunitario (AC-91), nos permite valorar de forma directa las dimensiones del capital social de la siguiente manera:

- a) a través de las variables que miden la confianza (respecto al vecindario, red próxima o de confianza y recursos formales y asociaciones) y

- b) mediante la valoración de la densidad de las redes sociales (dónde se participa y el tipo de participación activa o pasiva).

A su vez, también permite evaluar los diferentes tipos de capital social, según lo establecido por Putnam (2000), el capital social horizontal o *bonding*, formado por los lazos fuertes o relaciones de confianza, que comprende a la familia, amigos y vecindario, y el capital social transversal o *bridging*, formado por vínculos débiles o puentes donde se recogen las relaciones entre grupos disímiles, asociaciones, servicios formales (escuela, centro de salud). Estos resultados pueden considerarse como variables susceptibles de ser tenidas en cuenta como medida del capital social dentro de un modelo económico de comportamiento que intente relacionar la dependencia del crecimiento económico de un país o región de variables ya conocidas como el capital físico, el factor trabajo, la productividad o el capital humano, a las que habría que incorporar el capital social²¹.

Con el presente trabajo se pretende avanzar en la dirección propuesta, es decir, en la búsqueda de la articulación de un modelo de capital social donde se integren las variables psicosociales, con el objeto de tener tanto indicadores directos como indirectos de las dimensiones del capital social, que permitan valorar el nivel individual del mismo, el “retorno directo”. El término capital social lo podemos asociar a reciprocidad y confianza entre las personas y comunidades así como en las relaciones formales e informales entre agentes en la búsqueda de beneficio mutuo, por eso las redes sociales son consideradas, cada vez más como una fuente importante de capital social para las personas, porque éstas les permiten obtener apoyo social para mejorar su bienestar y reducir la vulnerabilidad. Desde esta perspectiva, el tejido generado por dichas redes sociales se convierte en la estructura que sostiene los conductos por los que fluye el apoyo social, incrementando (o reduciendo) el stock del capital social. Por esta razón, desde nuestro punto de vista, creemos necesario concienciar a los agentes económicos y sociales de la importancia que tienen las políticas sociales para la generación de capital social, y el valor que éste representa para una colectividad, como un recurso acumulable y como un bien público que hay que promocionar, y cuya carencia se traduce en un freno del crecimiento y desarrollo asociado a un territorio.

21.- Muchas de las aportaciones recientes en torno a éste tema (Moyano, 2005) se centran en modelos de crecimiento económico que incluyen en la función de producción factores productivos adicionales a los que tradicionalmente se habían venido considerando en la literatura económica, manteniendo la hipótesis de que la inclusión de los aspectos relativos al capital social en los modelos de desarrollo, provocan una modificación de los resultados finales en sentido positivo. Las razones de dicho efecto se basan en la demostración empírica de que el capital social es un factor de producción que proporciona ventajas competitivas, contribuyendo a una mayor eficiencia de los procesos productivos, de la misma forma que lo hacen el capital humano, el físico o el natural (Callois y Angeon, 2004).

7.- Bibliografía

- ADAM, F. & RONCEVIC, B. (2003): "Social Capital: Recent Debates and Research Trends", *Social Science Information*, 42, 155-183.
- ADLER, P.S. & KWON, S-W. (2002): "Social Capital: Prospects for a New Concept", *The Academy of Management Review*, 27, 17-40.
- AGOST, M.R. & SOTO, G. (2004): "Aproximación Teórica" y "Análisis de Datos". En M.R. Agost (Dir.), *Exclusión social: Una experiencia de integración socio-laboral*, Ed. Diputación de Castellón, Castellón.
- ANTOCI, A., SABATINI, F. & SODINI, M. (2009): "The fragility of social capital", *Quaderni del Dipartimento di Economia Politica*, 551.
- ARELLANO, J. (2008): *Capital social: ¿Despolitización del desarrollo o posibilidad de una política más inclusiva desde lo local?*, Cuadernos de trabajo, 46, HEGOA, Bilbao.
- BAKER, W. (1990): "Market Networks and Corporate Behaviour", *American Journal of Sociology*, 96, 589-625.
- BANCO MUNDIAL (2001): *What is Social Capital?* <http://web.worldbank.org>
- BARRERA, Jr., M. (2000): "Social support research in community psychology". In Rappaport, J. & Seidman, E. (Eds.), *Handbook of community psychology*, New York, Kluwer Academic.
- BARRÓN, A. (1996): *Apoyo Social. Aspectos teóricos y aplicaciones*, Madrid, Siglo XXI.
- BARRÓN, A., LOZANO, P. & CHACÓN, F. (1993): "Autoayuda y apoyo social". En Martín, A., Chacón, F. y Martínez, M. (Eds.), *Psicología Comunitaria*, Madrid, Visor.
- BERGGREN, N., ELINDER, M. & JORDAHL, H. (2008): "Trust and Growth: A Shaky Relationship", *Empirical Economics*, 35:2, 251-274.
- BEUGELSDIJK, S., DE GROOT, H.L., & VAN SCHAİK, A.B. (2004): "Trust and Economic Growth: A Robustness Analysis", *Oxford University Press*, 56:1, 118-134.
- BERNAT, J.S., AGOST, M.R., FUERTES, A.M., FUERTES, I., MONTAÑÉS, C., BUCUR, E.R. & SOTO, G. (2010): *Estudio del capital social a partir de las redes sociales y su contribución al desarrollo socioeconómico: el colectivo de inmigrantes rumanos en la provincia de Castellón*, Cuadernos de Investigación, nº 13, Fundación CeiMigra, Valencia.
- BLANCO, A. & VALERA, S. (2007): "Los fundamentos de la intervención psicosocial". En: Blanco, A. y Rodríguez-Marín, J., *Intervención Psicosocial*, Madrid, Pearson.

- BOURDIEU, P. (1986): "The Forms of Social Capital". In Richardson, J. (Ed.), *Handbook of Theory and Research for Sociology of Education*, New York, Greenwood.
- BOYCE, W. (1985): "Social support, family relations and children". En: Cohen, S. y Syme, L., *Social support and health*, Londres, Academic Press.
- CALLOIS, J.M. & ANGEON, V. (2004): "On the Role of Social Capital on Local Economic Development", *AES Conference*.
- CAPLAN, G. (1974): *Support systems and community mental health: Lectures on concept development*, New York, Behavioral Publications.
- CAPLAN, G. & KILLILEA, M. (Eds.) (1976): *Social systems and mutual help: Multidisciplinary explorations*, New York, Grune & Stratton.
- CASSEL, J. (1974): "Psychological processes and stress: Theoretical formulations", *International Journal of Health Services*, 4, 471-482.
- CASSEL, J. (1976): "The contribution of social environment to host resistance", *American Journal of Epidemiology*, 104, 107-123.
- CASTELLS, M. (1996): *The Information Age, Volume 1: The Rise of the Network Society*, Oxford, Blackwell.
- COBB, S. (1976): "Social support as a moderator of life stress", *Psychosomatic Medicine*, 38, 300-314.
- COHEN, S. & SYME, S.L. (1985): "Stress, social support and the buffering hypothesis", *Psychological Bulletin*, 98, 310-357.
- COLEMAN, J. (1988): "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- DEARMON, J. & GRIER, K. (2009): "Trust and Development", *Journal of Economic Behavior & Organizations*, 71:2, 210-220.
- DIPASQUALE, D. & GLAESER, E. (1999): "Incentives and social capital: are homeowners better citizens?", *Journal of Urban Economics*, 45, 354-384.
- DURSTON, J. (2000): *El capital social campesino y los programas de superación de la pobreza rural en Chile*, CEPAL, División de Desarrollo Social.
- FOESSA (2008): *VI Informe sobre exclusión y desarrollo social en España 2008*. Madrid, Ed. Cáritas Española.
- FUERTES, A.M., FUERTES, I. & MASET, A. (2006): "El capital social y su contribución al desarrollo económico: una aproximación basada en la importancia de las redes sociales". En: *Actas XXXII Reunión de Estudios Regionales*, Orense.
- FUKUYAMA, F. (1999): "Social Capital and Civil Society". IMF Conference on Second Generation Reforms, International Monetary Fund, Washington, D.C.

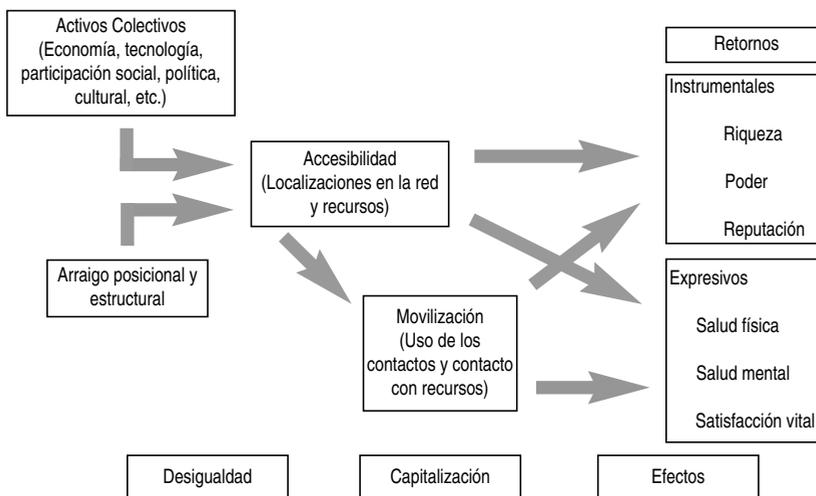
- GARCÍA ROCA, J. (1993): "Lo público y lo privado frente a la exclusión social". En: Sevilla, M. et. al., *La inserción sociolaboral a debate ¿del paro a la exclusión?*, Madrid, Ed. Popular.
- GIL-LACRUZ, M. & BERJANO, R. (1995): "Aspectos psicosociales de la definición de la pobreza", *Intervención Psicosocial*, IV (10), 67-75.
- GIL-LACRUZ, M., IZQUIERDO, A., MARTÍN, P. & OCHOA, M.E. (2008): "Capital social e integración comunitaria: consideraciones psicosociales en el estudio de la inmigración iberoamericana en Teruel", *Intervención Psicosocial*, 17:3, 353-368.
- GLAESER, E., LAIBSON, D. & SACERDOTE, B. (2001): "The Economic Approach to Social Capital", *Discussion Paper n° 1916*, Harvard Institute of Economic Research, <http://post.economics.harvard.edu/hier/2001papers/2001list.html>.
- GOTTLIEB, B.H. (1981): "Social networks and social support in community mental health". In Gottlieb, B.H. (comps.): *Social networks and social support strategies*, London, Sage.
- GRACIA, E. (1997): *El apoyo social en la intervención comunitaria*, Barcelona, Paidós.
- GRACIA, E., MUSITU, G. & GARCÍA, F. (1989): "El apoyo social en los programas de intervención comunitaria: una propuesta de evaluación", *International Conference: Psychology and Psychologists Today*, Lisboa.
- GRACIA, E., MUSITU, G. & GARCÍA, F. (1991): "El apoyo social en el contexto de la intervención comunitaria: Una propuesta de evaluación". En: Moraes, F. y Fernández, E. (Eds.), *Psicología comunitaria: Experiencias e reflexoes*, Oporto, APPORT.
- GRACIA, E., HERRERO, J. & MUSITU, G. (1995): *El apoyo social*, Barcelona, PPU.
- HELLIWELL, J. & PUTNAM, R. (1995): "Economic Growth and Social Capital in Italy", *Eastern Economic Journal*, XXI, 295-307.
- KNACK, S. & KEEFER, P. (1997): "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross Country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, 62:4, 1251-1288.
- LA PORTA, R., LOPEZ DE SILANES, F., SHLEIFER, A. & VISHNEY, R. (1997): "Trust in Large Organizations", *American Economic Review*, 87, 333-338.
- LABRA, M.E. (2002): "Capital social y consejos de salud en Brasil. ¿Un círculo virtuoso?", *Cadernos de Saúde Pública*, 18, Suppl.
- LEVI, L.H. (2000): "Self-help groups". In Rappaport, J. and Seidman, E. (Eds.), *Handbook of community psychology*. New York, Kluwer Academic.
- LIN, N. (1986): "Conceptualizing social support". In: Lin, N., Dean, A. and Ensel, W. (Comps.), *Social support, life events and depression*, New York, Academic Press.
- LIN, N. (2001): "Building a Network Theory of Social Capital". En: Lin, N.; Cook, K. y Burt, R. (Eds.). *Social Capital, Theory and Research*, Aldine de Gruyter, New York.

- LIN, N. & ENSEL, W. (1989): "Life stress and health: stressors and resources", *American Sociological Review*, 54, 382-399.
- LIN, N., DEAN, A. & ENSEL, W.M. (1981): "Social support scales: A methodological note", *Schizophrenia Bulletin*, 7, 73-90.
- LÓPEZ-CABANAS, M. & CHACÓN, F. (1997): *Intervención psicosocial y servicios sociales. Un enfoque participativo*, Madrid, Síntesis.
- MARCUELLO SERVÓS, C. (Coord.), BELLOSTAS, A., MARCUELLO SERVÓS, CH. & MONEVA ABADÍA, J.M. (2007): *Capital social y organizaciones no lucrativas en España. El caso de las ONGD*, Fundación BBVA, Bilbao.
- MATEO, M.A. & PENALVA, C. (2000): "Medición de la exclusión social: redes sociales parados de larga duración", *Psicothema*, 12:2, 368-372.
- MOLINA, X., MARTÍNEZ, T., ARES, M.A. & HOFFMAN, V. (2008): *La estructura y naturaleza del capital social en las aglomeraciones territoriales de empresas. Una aplicación al sector cerámico español*, Fundación BBVA, Bilbao.
- MOSS, H.R. & MITCHELL, E.R. (1984): "Deficiencies in Social Support among depressed patients: Antecedents or consequences of stress?", *Journal of Health and Social Behavior*, 35, 438-452.
- MOYANO, E. (2005): "Capital social y desarrollo en zonas rurales", *IESA Documentos de trabajo*, 13-05. Instituto de Estudios Sociales de Andalucía.
- MUSITU, G. (1993): "Comunicación y apoyo: el nuevo binomio en psicología de la comunicación". En: Loscertales, F. y Marín, M. (Comp.), *Dimensiones psicosociales de la educación y de la comunicación*. Sevilla, Eudema.
- NARAYAN, D. & PRITCHETT, L. (1997): "Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania", *World Bank, Working Paper*, 1796. Washington D.C.
- OCDE (2002): *The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital*, OECD Publications, París.
- PÉREZ GARCÍA, F. (Coord.) (2005): *La medición del capital social. Una aproximación económica*, Fundación BBVA, Bilbao.
- PUTNAM, R. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, N.J: Princeton University Press.
- PUTNAM, R. (1995): "Turning in Turning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America", *Political Science and Politics*, December, 664-683.
- PUTNAM, R. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon and Schuster.
- PUTNAM, R. (2001): "Social Capital: Measurement and Consequences", *Canadian Journal of Policy Research*, 2:1, 41-51.

- RYAN, L., SALES, R., TILKI, M. & SIARA, B. (2008): "Social Networks, Social Support and Social Capital: The experiences of Recent Polish Migrant in London", *Sociology*, 42, 672-690.
- SABATINI, F. (2009): "Does Social Capital create trust? Evidence from community of entrepreneurs". *Quaderni del dipartimento di Economia Politica*, 552. Università di Siena, <http://www.econ-pol.unisi.it/quaderni/552.pdf>
- SAPIENZA, P. GUIISO, L. & ZINGALES, L. (2004): "The role of social capital in financial development", *American Economic Review*, 94:3, 526-556.
- SARASON, B.R., SARASON, I.G. & PIERCE, G. (1990): "Traditional views of social support and their impact on assessment". En: Sarason, B.R., Sarason, I.G. & Pierce, G., *Social support. An interactional view*, New York, Wiley.
- SCHULLER, T., BARON, S. & FIELD, J. (2000): "Social Capital: A Review and Critique". En: Baron, S., Field, J. & Schuller, T. (Eds.), *Social Capital: Critical Perspectives*, Oxford, Oxford University Press.
- SZTOMPKA, P. (2006): "Trust in a Globalizing Society". En: Marcuello, Ch. y H.L. Fanclos: *Sociological Essays for a Global Society. Cultural Changes, Social Problems and Knowledge Society*, Zaragoza: Prensas Universitarias.
- THOITS, P.A. (1986): "Social support as coping assistance", *Journal of Clinical Psychology*, 54:4, 416-423.
- UPHOFF, N. (2000): "Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Participation". En: Dasgupta, P. & I. Serageldin (Eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, World Bank, Washington D.C.
- VAUX, A. (1988): *Social support: Theory, research and intervention*, New York, Praeger.
- VAUX, A. (1990): "An ecological approach to understanding and facilitating social support", *Journal of Social and Personal Relationships*, 7, 507-518.
- VEIEL, H. & BAUMANN, U. (1992): "Comments on concepts and methods". En: Veiel, H. & Baumann, U. (Eds.), *The meaning and measurement of social support*. New York, Hemisphere.
- WOLLEBAECK, D. & SELLE, P. (2002): "Does Participation in Voluntary Associations Contribute to Social Capital? The Impact of Intensity, Scope and Type", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 31:1, 32-61.
- WOOLCOCK, M. (2000): *Using Social Capital: Getting the Social Relations Right in Theory and Practice*, Princeton University Press, Princeton.
- WOOLCOCK, M. & NARAYAN, D. (2000): "Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy", *The World Bank Research Observer*, 15:2, August, 225-249.
- ZAK, P. & KNACK, S. (2001): "Trust and Growth", *Economic Journal*, 111:470, 295-321.

Anexo 1. Capital social: modelos teóricos de referencia

Modelo 1: Lin (2001:21)



Modelo 2: Definición vertebrada en niveles (Marcuello et al. 2007:35 y 223)

Sobre su contenido	Es el conjunto de relaciones que establece una organización, grupo o red de personas que permite movilizar o acceder a los distintos recursos materiales e inmateriales disponibles y factibles por esos mismos sujetos.
Sobre su origen	Es la contribución de las personas, de las organizaciones económicas y del Estado a generar una mayor cohesión social para garantizar una mejor sociedad
Sobre sus efectos	El aumento de capital social aumenta el grado de confianza en el sistema social debido a que los individuos manifiestan su confianza y sus expectativas de mayor bienestar social.
Sobre sus propiedades	La calidad del capital social se puede valorar en función de su simetría, homogeneidad, transitividad, conmutatividad, isomorfismo.
Sobre su medida	El capital social lo mediremos considerando como referencia el nivel de confianza y la participación social, y política.

Anexo 2. Cuestionario de apoyo social comunitario (A.C.-91)

El cuestionario de Apoyo Social Comunitario (A.C.-91) está formado por 53 ítems, estructurados en las siguientes escalas según el Modelo Multidimensional del Apoyo Social de Gracia, Musitu y García (1991):

I. Integración y Satisfacción en la Comunidad

Mide el grado de identificación del sujeto con su entorno social y ofrece un indicador del sentido de pertenencia a la comunidad. Esta dimensión recoge, asimismo, aspectos cualitativos de las relaciones que se establecen en la comunidad. Está constituida por nueve ítems, que hacen referencia tanto a la existencia de relaciones vecinales y al grado de satisfacción del sujeto con éstas, como a la disposición de cada individuo para la interacción y la participación en la comunidad. Se trata de ítems formulados como afirmaciones que presentan cuatro alternativas de respuesta: de (1) Muy de acuerdo a (4) Muy en desacuerdo.

II. Asociación y Participación Comunitaria

Pretende medir el grado de vinculación e interacción con grupos y asociaciones de carácter voluntario, así como con instituciones sociales. Está constituida por un total de 10 ítems que hacen referencia, en primer lugar, a la participación en actividades organizadas por instituciones de la comunidad (parroquia/iglesia/mezquita, escuela, etc.) y a la asociación o pertenencia a organizaciones y grupos (políticos, sindicales, cívicos, culturales, deportivos). En segundo lugar, incluye ítems acerca de la frecuencia y regularidad de las interacciones con estos grupos. Se trata de ítems formulados en forma de pregunta de respuesta dicotómica (Si/No), excepto los que se refieren a la frecuencia de participación.

III. Contribución a la Participación Comunitaria

Esta escala mide el tipo y grado de contribución en las organizaciones y asociaciones de la comunidad. Está compuesta por 7 ítems que se refieren al tipo de contribución (económica, esfuerzo personal, ambas, ninguna) en instituciones (parroquia /iglesia /mezquita, escuela y otros centros educativos) y organizaciones o asociaciones (políticas, sindicales, cívicas, deportivas y culturales). Además, añade dos ítems abiertos que permiten incluir otras instancias además de los grupos ya mencionados. En cuanto a la forma de los ítems, constituyen una matriz "lugar de contribución/tipo de contribución" en la que deben situarse las respuestas.

IV. Recursos Institucionales y Comunitarios de Apoyo Social

Con esta escala se mide la utilización, o la disposición para utilizar en caso de necesidad, de los recursos institucionales comunitarios de apoyo social. Los ítems que la componen son diez y hacen referencia a la frecuencia de uso (actual o potencial) de distintos recursos comunitarios de apoyo (parroquia/iglesia/mezquita, escuela, centro de salud mental, grupos de autoayuda, servicios sociales y comunitarios, servicios de ayuda profesional, servicios de orientación y centros de ayuda y rehabilitación para adicciones.) Tiene establecidas cuatro categorías de respuesta para las frecuencias: nunca, pocas veces, bastante, siempre. La forma que adoptan es una matriz “servicio de apoyo/frecuencia de uso” en la que deben situarse las respuestas.

V. Relaciones Íntimas y de Confianza

Esta escala evalúa el grado de apoyo emocional que proporcionan al sujeto las relaciones íntimas y de confianza. Esta dimensión se refiere a la extensión de los niveles más íntimos de la red social del sujeto, sus roles, la frecuencia de las interacciones así como la percepción del nivel de apoyo que proporcionan esas relaciones. En cuanto a la estructura formal de los ítems, se trata de preguntas con alternativas de respuesta que varían en cada ítem: en relación al número de relaciones, se plantean 4 categorías (nadie, 1-2 personas, 3-4 personas, más de 4 personas); en cuanto a los tipos de relaciones, se hizo una adaptación y se consideraron los siguientes: esposo(a)/pareja, familiar próximo, amigo/a, ayuda profesional, amigo íntimo, pariente, compañero de residencia/vecino(a), nadie; con respecto a la frecuencia de los contactos, se ofrecen 4 alternativas de respuesta (la mayor parte del tiempo, frecuentemente, ocasionalmente, rara vez); finalmente, en cuanto a la percepción del apoyo se plantean también 4 alternativas (mucho, bastante, algo, nada).

VI. Fuentes de Apoyo/Áreas Problema (Necesidades Instrumentales)

Analiza la relación entre las funciones instrumentales de apoyo social y las fuentes potencialmente proveedoras de éste.

Los seis ítems que la componen consideran dos aspectos: las relaciones interpersonales de las que se puede obtener apoyo (las ocho alternativas ya expuestas en la escala anterior) y, de acuerdo con el modelo multidimensional propuesto, las siguientes necesidades instrumentales: problemas económicos, salud, trabajo, problemas legales, vivienda y educación de los hijos. Estos dos aspectos configuran una matriz “Fuente de apoyo / tipo de problema”.

VII. Fuentes de Apoyo/Áreas Problema (Necesidades Expresivas)

Hace referencia a la relación entre las fuentes potencialmente proveedoras de apoyo y las funciones expresivas de éste.

Esta escala también está compuesta por seis ítems, que consideran, al igual que la escala anterior, dos factores: las relaciones interpersonales como fuente de apoyo (las ocho enumeradas en la escala V); y las siguientes necesidades expresivas que contempla el modelo: problemas matrimoniales o de pareja, relaciones amorosas, conflictos familiares, soledad, problemas de comunicación, problemas en las relaciones y actividades sociales, y problemas personales emocionales. Ambos aspectos configuran, asimismo, otra matriz de respuesta “fuente de apoyo/tipo de problema”.