

¿CÓMO MEDIR EL CAPITAL SOCIAL? HACIA UN INDICADOR SINTÉTICO DE CONFIANZA

Marta Portela Maseda

Isabel Neira Gómez

Carlos Pío del Oro

Universidad de Santiago de Compostela

RESUMEN

Una de las principales preocupaciones de los economistas a lo largo de la historia, ha sido establecer los factores que determinan el desarrollo económico y social. En los últimos años un nuevo campo de investigación ha venido cobrando enorme importancia en este ámbito, el capital social. El problema de la medición se convierte como sucedió en sus inicios, con el capital humano, en le principal escollo que debemos de superar los economistas. El objetivo del análisis es contribuir a la construcción de un indicador sintético de confianza para su posterior uso en los modelos econométricos planteados.

Palabras clave: capital humano, capital social, crecimiento económico.

1. INTRODUCCIÓN

El concepto de capital social puede ser abordado desde diversas disciplinas (sociología, ciencias políticas, economía) y debido a que este tema lleva poco más de una década en el ámbito de las investigaciones empíricas, no existe una única definición que logre reunir el consenso de la pluralidad de los investigadores. Sin embargo, la mayoría de las definiciones hacen referencia a los términos siguientes: redes, acción colectiva, estructura social y confianza.

La primera definición de lo que hoy se denomina capital social se puede atribuir, a Hanifan en el año 1916. Después de esta definición el concepto de capital social “desapareció” de la literatura durante varias décadas y no será hasta finales de los años setenta cuando el término vuelve al campo científico. Desde esta fecha han sido numerosos los enunciados que se han realizado del mismo, desde distintos campos científicos. Pierre Bourdieu lo introduce en 1985 ligado al concepto de “redes”², pero es a partir de los trabajos de James Coleman³ (1988), en sociología de la educación y de Robert Putnam⁴ (1993, 1996), en ciencias políticas cuando la expresión capital social cobra una mayor importancia.

En los últimos años, el concepto se ha instalando en distintos ámbitos de investigación, partiendo de la sociología y pasando a la política y a la economía, ámbito en el que centramos este artículo. Así las ideas presentadas por Putnam (1993) se sitúan en la línea del fortalecimiento de la democracia por el capital social. Otros autores como Fukuyama (1995) afirman que favorece la creación de riqueza empresarial a partir de las redes generadas por

¹ “Esas sustancias tangibles (que) cuentan para la mayoría en las vidas diarias de la gente: denominadas buena voluntad, compañerismo, simpatía y relaciones sociales entre los individuos y las familias que integran una unidad social... Si (un individuo entra) en contacto con su vecino y ellos con otros vecinos, habrá una acumulación de capital social, que puede satisfacer inmediatamente sus necesidades sociales y que puede tener una potencialidad suficiente para la mejora sustancial de las condiciones de vida en toda la comunidad” (Hanifan, 1916:130; en Woolcock 2000).

² “Redes permanentes y la pertenencia a un grupo que aseguran a sus miembros un conjunto de recursos actuales o potenciales”.

³ “Los aspectos de la estructura social que facilitan ciertas acciones comunes de los agentes dentro de la estructura”.

⁴ “Los aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza que permiten la acción y la cooperación para el beneficio mutuo (desarrollo y democracia)”.

las empresas. Ambos autores sitúan la generación de capital social en las redes y en la confianza de la sociedad civil, contribuyendo a una democracia más eficiente y a economías más innovadoras. Su inclusión en la economía, ha llevado a la consideración de un nuevo factor de producción, Neira, Vázquez, Portela (2008), Helliwell (1996), Stephen Knack And Philip Keefer (1997), Whitely (2000) tratan de explicar el crecimiento de un conjunto de países de la OCDE, ampliando la función de producción hacia este nueva idea económico-social.

A pesar de que el concepto de capital social ha tenido una buena aceptación entre la gran mayoría de los investigadores todavía existe una discusión sobre si el capital social se debe considerar como una forma de capital, como lo son el capital físico, natural y el humano. Todas las formas de capital se pueden entender como activos de varias clases que proporcionan beneficios y que hacen los procesos productivos más eficientes. En este sentido, el capital social es una acumulación de varios tipos de activos sociales, psicológicos, culturales, cognoscitivos, institucionales, etc. que aumentan la cantidad (o la probabilidad) de un comportamiento cooperativo mutuamente beneficioso para las personas que lo poseen y para la sociedad en general.

No obstante, algunos autores como Arrow⁵, Robert Solow⁶, Pérez et al⁷ critican el uso del término capital en el concepto de capital social. En esta misma línea se sitúan las opiniones que consideran que denominar capital a las relaciones sociales supone recompensar el “imperialismo económico” imperante en las sociedades actuales (es decir, que todo se mida en términos puramente económicos). Sin embargo, denominar a las relaciones como capital no es una “traición a los economistas” ni una “herejía sociológica” sino que simplemente es el reflejo de la realidad de los vínculos sociales en los cuales nos apoyamos en las situaciones de incertidumbre, cuando queremos realizar nuestras aspiraciones o cuando queremos lograr objetivos que no conseguiríamos por nosotros mismos. (Woolcock, 2000).

El objetivo de este trabajo es, tratar de avanzar en la cuantificación del capital social, y más concretamente en la variable Proxy empleada para tal fin. Después de acotar el término capital social, plantearemos las diferentes definiciones que se han propuesto, según el ámbito científico desde donde ha sido introducido (sociología, ciencias políticas, economía, etc.) y nos centraremos en la variable “Confianza”, objeto de estudio específico de esta investigación. Una vez definido el concepto, trataremos de acotar las dimensiones que implica la variable a través de un análisis de componentes principales. Por último exponemos una serie de conclusiones y aportamos la bibliografía utilizada para desarrollar este trabajo.

2. TIPOLOGÍAS Y MANIFESTACIONES DEL CAPITAL SOCIAL

El capital social es un recurso en el cual se pueden invertir otros recursos con la expectativa de beneficios futuros, pudiendo constituirse en un sustituto o un complemento de los mismos. Como sustituto los agentes pueden compensar la carencia de capital financiero o humano mediante el establecimiento de buenas relaciones. El capital social es también com-

⁵ Kenneth Arrow (2000, pág. 4) argumenta que “el término capital implica tres aspectos: a) extensión en el tiempo, b) sacrificio deliberado en el presente para el beneficio humano, y c) alineabilidad” y el capital social falla especialmente en la segunda dimensión (si bien el capital humano falla en la tercera).

⁶ Robert Solow (2000, pág. 6) opina que el uso del capital social es “un intento para ganar convicción desde una mala analogía. Generalmente “capital” representa un stock productivo o factores naturales de producción de los que se espera obtener servicios productivos durante algún tiempo (...) Un stock de capital es la acumulación de flujos de inversión menos la depreciación neta. ¿Cuáles son las inversiones en capital social? ¿Cómo se pueden medir y acumular?”.

⁷ Pérez et al (2005) plantean un nuevo concepto de capital social, derivado de las operaciones económicas, y construido a través de un proceso de generación de stocks tal y como sucede con el capital físico. Considerando que en la mediciones tradicionales sobre el tema “.... la variable utilizada para medirlo no se establece a través del proceso de inversión detallada de la que se deriva un stock de capital”.

plementario con las otras formas de capital puesto que por sí solo no es suficiente para el desarrollo. Existen, no obstante, algunas características propias del capital social que lo hacen distinto al capital físico como que el primero no es tan fácil de encontrar, ver y medir como el segundo y que es mucho más difícil de construir a través de intervenciones externas, ya que su desarrollo requiere de una infraestructura social que opere eficientemente y un gran conocimiento de las prácticas locales. Así podemos afirmar que el capital social es el resultado de un proceso de interacción dinámica: se crea, se mantiene y se destruye (de forma intencionada o no) y requiere de una inversión constante.

No es fácil establecer una tipología dentro del capital social debido a los problemas mencionados anteriormente de falta de una definición única y a la reciente introducción del término como tal en el campo científico. Existen numerosas clasificaciones de capital social, según los autores considerados, en la tabla 1 presentamos una clasificación del mismo.

Tabla 1 Clasificación del capital social desde el punto de vista del ámbito que abarca.

	Tipos	Manifestación
Ámbito	Individual	Red de relaciones útiles que posee una persona
	Empresarial	Relaciones que proporcionan ventajas competitivas
	Comunitario	Relaciones entre individuos que componen redes o grupos sociales
	Público	Relaciones entre organizaciones estatales y agentes económicos y sociales

Fuente: Elaboración propia.

2.1. Medidas de capital social

La tarea de medir el capital social está resultando complicada, puesto que al no ser tangible, no existen claros elementos identificativos para disponer de una medida exacta. En el momento de proceder a su cuantificación se utilizan variables proxy, al igual que se hace con el capital humano, pero en este caso todavía no existe unanimidad sobre cuál o cuales son las variables más adecuadas para recoger el posible efecto que el capital social ejerce sobre la economía. El indicador de confianza en la gente, junto con la pertenencia a grupos, ha sido utilizado en numerosos estudios empíricos⁸ como aproximación al nivel de capital.

Además, y dado que las definiciones de capital social se plantean en términos multidimensionales no es posible buscar una entidad invariante y universal para el capital social. Entre las razones que se apuntan para que no se pueda lograr una única medida se encuentran las siguientes: la inmadurez, el capital social está en la infancia como concepto y hay un foco de tensión entre los investigadores que quieren aplicar las medidas disponibles inmediatamente y aquellos que desean buscar mejores caminos para explorar y profundizar en el concepto; la no-linealidad del término que requiere de modelos más flexibles y multidimensionales y la falta de datos, aunque existen ya diseños de encuestas que se proponen medir el capital social y que producirán indicadores más ajustados. Putnam señala que dadas las múltiples facetas del capital social, deberíamos describir los cambios en términos cualitativos, "...así podríamos pensar que las reservas de capital se han vuelto más formales, pero sirven menos para tender puentes; o tienden más puentes, pero son menos intensas; o más intensas, pero menos preocupadas por lo público." Putnam (2001, p. 20).

⁸ Neira, Portela y Vázquez (2008), Helliwell (1996) Stephen Knack And Philip Keefer (1997), Whitely (2000) tratan de explicar el crecimiento de un conjunto de países de la OCDE utilizando como indicadores de capital social el nivel de confianza y la pertenencia a grupos del WVS. Los resultados obtenidos indican un efecto positivo y significativo de las medidas de capital social sobre el crecimiento. Helliwell and Putnam (1995) Guisán and Frias (1996), Beugelsdijk and Schaik (2001) plantean modelos para un conjunto de regiones europeas, utilizando indicadores de confianza y bienestar social obteniendo resultados similares.

3. UN INDICADOR SINTÉTICO DE CONFIANZA

La idea de construir un indicador sintético, implica tratar de acotar el término del cual estamos hablando, tarea difícil para los economistas, ya que se trata de un denso campo en el que los sociólogos y politólogos han construido un importante número de hipótesis y teorías.

3.1. Definición de confianza

Las definiciones de capital social, implican dos factores principales confianza y redes sociales. Sin embargo el pasar de un punto de vista teórico a la búsqueda de un indicador es, como decíamos, complejo. Withely en su estudio empírico sobre el crecimiento económico señala estas limitaciones de la idea de Putnam de capital social, así partiendo de la definición “Características de la organización social, tales como la confianza, las normas y redes, que pueden mejorar la eficacia de la sociedad facilitando acciones coordinadas”. (1993, p. 167) este autor sostiene que: “Desafortunadamente, esta definición mezcló tres conceptos distintos: sensaciones de los ciudadanos de la confianza en otros miembros de la sociedad, las normas sociales de apoyo de la cooperación, y las redes del contrato cívico. Los primeros dos son fenómenos psicológicos, mientras que el último es una relación del comportamiento entre los individuos, moldeados por las instituciones en quienes viven”. Withely (2000, p. 447).

Putnam, por otra parte, define dos tipos de confianza, la confianza social (confianza horizontal) y política (confianza vertical), sostiene que empíricamente ambas pueden estar correlacionadas, pero teóricamente son diferentes. La confianza en el gobierno puede ser causa o consecuencia de la confianza social, pero no es el mismo término. “A través de individuos a través de países, y a través del tiempo, la confianza social y política están, de hecho correlacionadas, pero los científicos sociales están muy lejos de llegar a un acuerdo sobre por qué. Algunos creen que una disposición nativa a la credulidad explica ambos. Algunos creen que está influenciada por los mismos factores - prosperidad, funcionamiento del gobierno, “...algunos creen que una lleva a la otra con una causalidad de cadena complicada; por ejemplo quizás baja confianza social lleva al conflicto político con bajo funcionamiento del gobierno que reducen la confianza en el gobierno”. Putnam (2000, note 16, p. 137).

En esta misma línea argumental Misztal sostiene que la combinación de las normas formales con los métodos informales de su ejecución constituye la forma más eficiente de generar cooperación en las sociedades modernas, ... sólo las regulaciones legales que asumen la existencia de relaciones de confianza entre los legisladores y los ciudadanos son una parte esencial de la cooperación democrática. Misztal (2001, p. 275) La idea que plantea en su análisis es que a pesar del difícil equilibrio entre la generación de confianza en las estructuras formales e informales, éste es necesario para el trabajo democrático, considerando además los cambios sociales que generan nuevas formas de cooperación y confianza. La reducción de la incertidumbre y el establecimiento de expectativas recíprocas es esencial para la cooperación.

La pérdida de capital social que se observa en muchos países desarrollados, ha sido objeto de numerosos análisis. En su libro *Bowling Alone*, Putnam (2000) analiza el declive del capital social en la sociedad americana. Otros autores como Rothstein, B (2001), estudian el descenso del capital social en Suecia, relacionado entre otros factores con el descenso de las redes sociales, en el caso de la socialdemocracia sueca, por el creciente monopolio del estado, en tareas que llevaban a cabo las organizaciones voluntarias o sindicales. Esta línea de las redes como generadoras de capital social, es una de las ideas planteadas por Putnam. Por otra parte, es paradójico el creciente interés por parte de los investigadores por este tema, justo en el momento que se plantea su declive en las sociedades desarrolladas, este hecho es explicado por la socióloga Misztal, B. a través de la combinación de una serie de factores: ciudadanos más críticos, sofisticados y desilusionados, instituciones más opacas y pérdida de fiabilidad en los políticos”. Misztal (2001 p. 372).

En la mayor parte de los modelos econométricos que ofrecen estudios a nivel macro, tal y como ya se ha señalado, se han tratado estas la confianza y la pertenencia grupo, como proxy del capital social, sin embargo son pocos los trabajos situados en la línea de la creación de un indicador sintético de la confianza. Han surgido algunas investigaciones basadas en las correlaciones de las variables de confianza, y en el estudio de las componentes principales. Withely (2000) partiendo del WVS emplea como medida de la confianza una combinación de tres factores reflejados en el WVS 90-93. La hipótesis de partida es que la confianza generalizada surge de las externalidades de la confianza particularizada. Empleando el análisis de componentes principales define un indicador de confianza a través de la confianza en los miembros de familia, confianza en los conciudadanos y confianza en la gente en general. Dicho indicador es utilizado en los modelos de crecimiento como una medida sintética de capital social, ya que aunque es la confianza generalizada la que contribuye al crecimiento económico, puede estar influenciada por los demás tipos de confianza.

Rothstein (2001)⁹ propone un análisis a partir de los datos de Suecia del WVS en el que analiza distintos elementos de la confianza, así partiendo de la hipótesis generalizada en los estudios de capital social “ser miembro activo de organizaciones voluntarias y tener un gran número de contactos sociales informales sirve para aumentar el nivel de confianza en la sociedad”, realiza un análisis de correlaciones en la que la correlación más fuerte se obtiene entre confianza horizontal y las instituciones de orden público, es decir, los tribunales y la policía. La conclusión que presenta Rothstein, es que la confianza podría tener más relación con el funcionamiento de las instituciones políticas, siendo estas las que originan el capital social, más que los factores societarios, resultados inversos a lo defendido por las teorías del capital social.

En el estudio de Bjornskov, Tinggaard Svendsen, (2000) se plantea un análisis de componentes principales para tratar de demostrar que el tipo de sistema político determina el capital social. Para ello parten de un conjunto de países de la Europa Occidental y Oriental, y a través de dicho análisis se trata de reducir la dimensión de las variables de confianza en el sistema legal, en la policía, las administraciones públicas y el gobierno en dos componentes, la primera referida a la honestidad y a la confianza en los conciudadanos y las instituciones y una segunda relativa a la participación cívica.

3.2. Análisis de las componentes principales

En este trabajo, partiendo de las cuatro encuestas disponibles del World Value Surveys (WVS), y a través de la acumulación de frecuencias individuales, hemos obtenido un valor agregado para cada país de algunas de las variables analizadas en esta encuesta¹⁰. Este dato refleja el porcentaje de personas de cada país que valoran de manera importante o muestran confianza en: las personas (TRUST), las fuerzas armadas (ARME), el sistema legal (LEG), la policía (POL), el parlamento (PAL), administración pública (CIV) y las relaciones (GRUP).

Se realizó un Análisis de Componentes Principales para intentar reducir la dimensión del número de variables consideradas y obtener asimismo indicadores sintéticos de las mismas que permitiesen ahondar en las posibles relaciones y dimensiones comunes a los mismos.

⁹ En Putnam, R. (2001). *Gesellschaft und Gemeinsinn*. Bertelsmann Foundation Publishers. (2003) El declive del capital social. Nueva Galaxia Gutenberg, pp 136.

¹⁰ Alemania Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Germany, Austria, Belgium, Denmark, Spain, Finland, France, Ireland, Italy, Netherlands, Norway, Portugal, Sweden, and The United Kingdom. This choice was determined, to some extent, by the availability of data with respect to some of the proxy variables such as those that analyse social capital.

Holanda, Noruega, Portugal, Suecia, y Reino Unido. Esta elección está determinada por la disponibilidad de datos en los países desarrollados, ya que tratamos de analizar sociedades más homogéneas.

Del análisis realizado se extrajeron 3 componentes que conjuntamente consiguen explicar el 86,22% de la inercia total. En la tabla 2 se presenta la matriz de correlaciones entre las variables originales y las componentes principales.

Tabla 2. Análisis de componentes principales

	ACP 1			ACP 2	
	1	2	3	1	2
ARME		,934		,896	
CIV	,144	,320	,638	,363	,638
GRUP	,983			-	-
LEG	,537	,379	,464	,543	,556
PAL		-,106	,954	-,106	,932
POL	,515	,746	,189	,864	,244
TRUST	,791	,370	,198	-	-

Fuente:Elaboración propia.

A través de los datos presentados en la Tabla2, podemos considerar 3 componentes que pueden ser interpretadas como dimensiones del capital social. La primera de ellas, que consigue explicar el 46,71% de la varianza total correlaciona positivamente fundamentalmente con las medidas tradicionales del capital social (TRUST y GRUP). Este resultado indica que las proxys utilizadas en la medición, pueden resumirse en una única componente, sintetizando así el papel que la confianza en la gente y las asociaciones voluntarias ejercen en la economía, de este modo se elimina el problema de la multicolinealidad en las investigaciones econométricas, que lleva a la pérdida de significatividad de ambas variables cuando se emplean de forma conjunta¹¹. La segunda componente revela la confianza depositada en las fuerzas de seguridad del Estado. Esta dimensión aparece diferenciada de la última componente considerada, que aglutina básicamente la parte civil del Estado, y que representa la confianza depositada en las administraciones públicas y el parlamento forman parte de la última dimensión de la confianza.

De este modo la primera componente recoge la confianza horizontal, representada por la que confianza generalizada y que se complementa con la pertenencia a grupos, motor de la primera, según la hipótesis generalmente aceptada en las teorías de capital social. Esta sería según nuestro criterio el “indicador sintético” de capital social, ya que se construye a través de las dos variables que se han incluido en la literatura como instrumentos de medida, y con la ventaja añadida que se unen en una única variable (componte 1) que se encuentra incorrelada con ambas, evitando así los problemas de estimación antes planteados.

Las dos restantes componentes extraídas confirman las teorías de Putnam, aunque ciertamente exista correlación entre las variables, el análisis de las componentes, nos permite diferenciar la confianza horizontal (primera componente) de la vertical, que se encuentra dividida en dos, recogiendo la diferencia que para los ciudadanos puede representar la parte más “burocrática” del estado (tercera componente) de aquella que se encarga que las leyes se cumplan (segunda componente).

Por último, se añade la tabla 2, un análisis complementario, considerado tan sólo las características asociadas a la confianza vertical. Los datos revelan que la supresión de la confianza horizontal y la pertenencia a grupos no condicionan los resultados obtenidos para la confianza vertical; al resultar la agrupación de variables en las componentes semejante al análisis anterior. Este hecho refuerza los resultados obtenidos a través del análisis general presentado, considerando por lo tanto dos dimensiones diferenciadas en la confianza vertical.

¹¹ Neira, Vázquez, Portela (2008).

4. CONCLUSIONES

El capital social es importante para el desarrollo, pero por sí solo no garantiza el mismo. Es necesaria una adecuada combinación de los diferentes tipos de capitales para lograr un crecimiento.

Dado que la idea de capital social es una idea de reciente aparición en los estudios económicos todavía no existe una definición unánime del concepto, por lo que una de las tareas pendientes es, precisamente, lograr una definición universalmente aceptada, como se hizo para el capital humano. La búsqueda de un indicador o un conjunto de indicadores para la medida del capital social, nos ha llevado a la búsqueda de un indicador sintético de confianza.

Del análisis de componentes principales hemos obtenido un indicador sintético de capital social, que recoge la confianza horizontal, a través de una combinación lineal de la confianza en los demás y de la pertenencia a grupo. Por otra parte hemos clasificado la confianza vertical en dos dimensiones, relativas a la parte “burocrática” del Estado, y a la encargada de cumplir las normas.

5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARROW, KENNETH J. (2000). “Observations on Social Capital”. In Partha Dasgupta and Ismail Serageldin (Eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (pp. 3-5). Washington D.C.: World Bank.
- BOURDIEU, P. (1985). “The Social Space and the Genesis of Groups”. *Theory and Society* 14 (6), 723-744.
- COLEMAN, J.S. (1988). “Social Capital in the Creation of Human Capital”. *The American Journal of Sociology* 94, *Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure*, S95-S120.
- COLLIER, PAUL (1998) “Social Capital and Poverty” The World Bank: Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network. Social Capital Initiative. *Working Paper* N° 4. November 1998.
- FUKUYAMA, F. (1995). *Trust: Social Virtues and Creation of Prosperity*, Simon & Schuster. New York.
- GLAESER, E. L., LAIBSON, D.I., SCHEINKMAN, J. A. and SOUTTER, C. (2000) “Measuring Trust”. *The Quarterly Journal of Economics*, August 2000, pp. 811-846.
- HALL, P. A. (1999). “Social Capital in Britain”. *British Journal of Political Science*, 29, 417-461
- HELLIWELL, J. F. and PUTNAM, R. D. (2000). “Economic Growth and Social Capital in Italy”. In Dasgupta P. and Serageldin I. (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (pp. 253-268). Washington, D.C.: World Bank.
- INGLEHART, R. et al. (2000). World Values Surveys and European Values Surveys, 1981-1984, 1990-1993, and 1995-1997 (Computer file). ICPSR version. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research (producer), 2000. Ann Arbor, MI: Inter-university Consortium for Political and Social Research (distributor).
- IYER, S., KITSON, M. and TOH, B. (2005). “Social capital, economic growth and regional development”. *Regional Studies*, 39 (8), pp.1015-1040.
- KRISHNA, A. (2000). “Creating and Harnessing Social Capital” in eds. Partha Dasgupta and Ismail Serageldin *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, D.C. The World Bank, pp. 71-93.
- MISZTAL, B. (2001). “Trust and cooperation: the democratic public sphere”. *Journal of Sociology*, Vol 37: 4, pp 371-386.
- NEIRA, I, PORTELA, M. VÁZQUEZ, E. (2008). *An empirical analysis of social capital and economic growth in Europe (1980-2000)*. Social Indicators Research.
- NARAYAN, D. and PRITCHETT, L. (2000) “Social Capital: Evidence and Implications” in eds. Partha Dasgupta and Ismail Serageldin *Social Capital: A Multifaceted Perspective* Washington, D.C. The World Bank, pp.269-295.

- PALDAM and SVENSON G. T. (2000). *Trust Social Capital and Economic Growth: An International Comparison*. Edward Elgard, Cheltenham. UK.
- PÉREZ, F.; SERRANO, L.; MONTESINOS, V. and FERNÁNDEZ, J. (2006): “Measurement of Social Capital and Growth. An Economic Methodology”. *Working Paper* nº 4. BBVA Foundation.
- PIZZORNO, A. (2001) “Why pay for petrol? Notes for a theory of Social Capital”. EURESCO conference on “Social Capital: Interdisciplinary Perspectives”. Exeter. September 2001.
- PORTELA, M. y NEIRA, I. (2002). “Capital Social: Concepto y Estudio Económico sobre el Capital Social en España”. *Revista de Estudios Económicos de Desarrollo Internacional* 2 (2), pp. 25-52.
- PUTNAM, R. (2000). *Bowling Alone*. Simon & Schuster. New York.
- PUTNAM, R. (2001). *Gesellschaft und Gemeinsinn*. Bertelsmann Foundation Publishers.
- UPHOFF, N. (2000) “Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Participation” in eds. Partha Dasgupta and Ismail Serageldin *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (Washington, D.C.: The World Bank): 215-249.
- WHITELY, P. (2000). “Economic Growth and Social Capital”. *Political Studies*, 48, pp.441-466.
- WOOLCOCK, M. (2000a, April). “Social Capital in Theory and Practice: Where do we stand?” Development Research Group. The World Bank.
- WOOLCOCK, M. and NARAYAN, D. (2000). “Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy” *The World Bank Research Observer*, vol.15, nº.2, pp.225–249.