

RESEARCH NOTE

UN PASEO POR LA LITERATURA SOBRE CAPITAL SOCIAL DESDE UNA PERSPECTIVA ECONÓMICA*

MARTA FELIS-ROTA
Universidad Autónoma de Madrid^a

A walk through the social capital literature from an economic perspective

ABSTRACT

This essay considers the literature on the topic of social capital in relation to the economic science, and opens new perspectives of research in this area. This essay starts with a walk through the history of economic thought that has influenced social capital literature. Afterwards, the reader will find a discussion on different perspectives of research that have been followed up to now and some others in relation with the microeconomic foundations of the concept of social capital, and its connexion with economic growth and finance.

Keywords: social capital, economic thought, economic growth, financial development, microeconomic foundations

JEL Classification: Z1, A1, B0

* Received 21 September 2010. Accepted 8 July 2011. Agradecimientos: Gracias a Nicholas Crafts, Fernando Esteve y José L. Zofío por sus discusiones. Gracias a dos evaluadores anónimos por sus sugerencias que han contribuido notablemente a mejorar este artículo. En lo financiero, gracias al departamento de historia económica de la London School of Economics, al Economic and Social Research Council (ESRC) grant PTA-030-2003-01258 y a los proyectos del Ministerio de Ciencia e Innovación ECO2010-21643 y CS02010-16389, Comunidad Autónoma de Madrid, IV PRICIT, S2007/HUM/0467 y Ministerio de Fomento P42/08.

^a Departamento de Fundamentos de Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica, Universidad Autónoma de Madrid, C/ Francisco Tomás y Valiente, 5, 28049, Madrid. Email: marta.felis@uam.es

RESUMEN

Este ensayo reflexiona a partir de la literatura existente sobre el tema del capital social en relación a la ciencia económica, y apunta hacia nuevas perspectivas de investigación. El texto comienza con un paseo por la historia del pensamiento económico. Acto seguido, se procede a discutir las diferentes perspectivas de investigación que se han seguido recientemente y otras nuevas en relación con los fundamentos microeconómicos del concepto de capital social y su conexión con el crecimiento económico y las finanzas.

Palabras clave: capital social, pensamiento económico, crecimiento, desarrollo financiero, fundamentos microeconómicos

1. INTRODUCCIÓN

Ya los pensadores clásicos dieron importancia a vivir en comunidad en lugar de en aislamiento. Giambattista Vico ilustra el poder de la sociedad alegando que es la sociedad la que forja la defensa nacional, el comercio y la política y, por lo tanto, es la causa de fortaleza, riqueza y sabiduría de las repúblicas. En las propias palabras de Vico (1744, párrafos 132-133, citado en Hirschman, 1977, p. 17), «[los hombres,] que están enteramente ocupados en la persecución de su utilidad privada se transforman en un orden civil que permite a los hombres vivir en una sociedad humana». Es lo que Hayek (1960) denominó «orden espontáneo». Tal es el poder de la sociedad. Este artificio humano hace a los hombres trabajar por el bien común mientras paradójicamente persiguen su propio beneficio. Ya Montesquieu (1872, libro III, capítulo VII), en su *Esprit des Lois*, escribe que «resulta que todo el mundo contribuye al bienestar general mientras cree que trabaja por su propio interés».

Tocqueville (1854) estudió con detalle la espontaneidad de la fuerza de la sociedad civil en América. De hecho, los arreglos sociales juegan un papel importante en la seguridad, el conocimiento y la educación. La sociedad puede propiciar la atmósfera adecuada para la prosperidad económica, tal y como demuestra el desarrollo económico de los países que históricamente han promovido estos valores.

Este rol positivo de los arreglos sociales también fue subrayado por John Stuart Mill (1909, pp. 108-110), así como su papel en generar actitudes hacia el trabajo y el ahorro. En un discurso más puramente económico, Mill (1909, p. 581) enfatizó los beneficios del comercio. Merece la pena destacar como Lehman (1960, pp. 330-331) observó «la facilidad con que varios miembros de la sociedad son capaces de asociarse y actuar en concierto unos con otros». De hecho, Lehman le da tanta relevancia a las interacciones entre los

agentes económicos como a la propia disponibilidad y distribución de los recursos. A este respecto, McCloskey (2006) argumenta en su trilogía que la «virtud ética» ha facilitado enormemente el comercio. Para McCloskey (2010), el mundo de las ideas y la confianza en las personas no sólo son consistentes con los negocios y la innovación de la «revaluación burguesa», sino que forman parte de ella y son indisolubles de la vida moderna.

2. EL CAPITAL SOCIAL EN LA ECONOMÍA

2.1. Definición

La idea de la importancia del valor de la sociedad en su conjunto ha sido recientemente recuperada y redefinida, y ha conseguido entrar en los círculos de discusión académica al más alto nivel. En su libro *Identity Economics*, Akerlof y Kranton (2010) explican como los códigos sociales de comportamiento definen unas normas informales que nos ayudan a comportarnos y coordinarnos. En relación con la economía, la importancia de la sociedad, —en concreto, de las interacciones entre los agentes económicos—, han sido reconocidas como un factor relevante para el buen funcionamiento de la economía.

Los vínculos entre ciudadanos pueden recogerse bajo el concepto de «capital social», tal y como apuntan DiPasquale y Glaeser (1999, p. 355). En palabras de Robert Putnam (1993, p. 167), quien ofrece una definición más detallada, el capital social «se refiere a las características de la organización social, tales como la confianza, las normas y las redes, que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando las acciones coordinadas». Margaret Keck y Kathryn Sikkink (1998, p. 8) definen el concepto de redes como «formas de organización caracterizadas por patrones de comunicación e intercambio voluntarias, recíprocas y horizontales». Estas redes pueden incluir no sólo ONG's convencionales, sino también movimientos locales, fundaciones, los medios de comunicación, iglesias, uniones de comercio, organizaciones de consumidores, intelectuales, partes regionales de organizaciones intergubernamentales y partes ejecutivas o parlamentarias de los gobiernos, como explican Brecher, Costello y Smith (2000, p. 83). Sin embargo, en opinión de Woolcock (1998) durante su etapa como economista del Banco Mundial, estas organizaciones no son capital social sino sus consecuencias.

Según Woolcock, el concepto de capital social puede entenderse de varias maneras. Argumenta que hay cuatro dimensiones de capital social: el tamaño y alcance de todo tipo de organizaciones horizontales, la integración social entendida como los lazos dentro de una comunidad, la relación entre la sociedad civil y el estado, y finalmente la calidad de las instituciones gobernantes. A pesar de esta definición polifacética, Woolcock está de acuerdo en que el capital social debería recogerse y entenderse como una

sola variable; y así lo hace constar en el sitio web de discusión sobre el capital social del Banco Mundial, tal y como recoge Fine (2001, p. 139).

Tal y como se ha expuesto en la introducción, la idea subyacente de capital social no es nada nuevo. El mismo Putnam (2000, p. 19) argumenta que durante el transcurso del siglo veinte el término capital social se ha inventado de forma independiente como mínimo seis veces, y cada vez para dar una llamada de atención sobre la forma en que nuestras vidas pueden hacerse más productivas gracias a los vínculos sociales. Si el lector siente curiosidad, éstas son las seis veces a las que se refería Putnam en su best-seller *Bowling Alone*:

La primera vez en que el capital social se estudia en el siglo veinte es con el trabajo de Hanifan (1916), quien estudió el buen funcionamiento de las escuelas y lo relacionó con la importancia de involucrarse en la comunidad. Tras cuarenta años de sequía intelectual al respecto, quizás no meramente una coincidencia con el periodo de entreguerras, aparece el libro de los coautores John Seeley, Alexander Sim y Elisabeth Loosley en 1956, un estudio sobre la cultura de la vida en los suburbios americanos. Más adelante, siguiendo en la línea del estudio de las sociedades urbanas y la idea de vecindad, Jane Jacobs presenta su obra en 1961. A partir de aquí, no fue hasta mediados de los setenta cuando Glenn Loury (1977) redescubrió el capital social una vez más, escribiendo sobre los factores determinantes de las diferencias de ingresos entre miembros de diferentes grupos étnicos. El descubrimiento de Loury atrajo la atención del autor más influyente de los seis, James Coleman (1990, p. 300), quien define el capital social de acuerdo a la visión de Loury, como un conjunto de recursos que habitan en las relaciones familiares y de la comunidad, que son útiles para el desarrollo social y cognitivo del niño o persona joven. El sexto autor, según Putnam, fue el teórico marxista Pierre Bourdieu (1983), quien subrayó la relevancia de las redes sociales en la década de los ochenta. Sin embargo, todas estas definiciones son más bien «adopciones», pues la mayoría han sido tomadas prestadas por Putnam como conceptos relacionados, poco centrados, y claramente demasiado dispersos. Necesitamos centrar la definición de capital social en la economía para ser capaces de identificar su función y mecanismo de acción.

¿En qué se diferencia el capital social en la economía del de otras ciencias sociales, como la sociología? El concepto es el mismo, pero tenemos que diferenciarlo de otros aspectos relacionados discutidos en la literatura económica, tales como la cultura, las instituciones, las reglas del juego y las ideologías. El capital social en el contexto económico debe ser entendido como las formas de interacción espontánea cooperativa entre los agentes económicos, que no emana de la regulación o el marco institucional impuesto —esto excluye la definición tan generalizada de Woolcock, por ejemplo—, sino que surge de forma espontánea por voluntad propia. Genera vínculos de confianza y reciprocidad entre los agentes económicos, allanando

así el camino para las interacciones. Así pues, de todas las definiciones arriba revisadas, considero que la definición de Putnam es la que sigue siendo la más nítida y específica para el economista; pues es ésta la que hace referencia directa a las vías de transmisión del capital social a la economía. Esta definición apunta a un objetivo claro: Mejorar la eficiencia; también especifica el mecanismo de transmisión: las acciones coordinadas. Según Putnam (1993), éstas son las que reducen los costes de transacción, mejorando así la eficiencia.

En cambio, cultura es un concepto mucho más general, incluyendo lengua, folklore y tradiciones propias de un país, que lo hacen así característico y diferente del resto. En cambio, el capital social es un concepto global, referido a algo mucho más específico, que se manifiesta en las interacciones de los agentes en todos los países del mundo. Con respecto a cultura y economía, Tabellini (2010) ha elaborado un estudio sobre la importancia de las diferentes culturas para las regiones europeas. Por su parte, Lal (1998) hace un recorrido por las diferentes culturas del mundo, relacionándolas con el desarrollo económico. También Harrison (1985) hace hincapié en la relevancia de la cultura para el desarrollo económico, estudiando el caso de América Latina. Esta es una vertiente de la literatura que, si bien está relacionada, no se refiere estrictamente al capital social.

Por otra parte, las instituciones son el conjunto de organismos y regulaciones que enmarcan las acciones. Carecen de voluntariedad espontánea; los agentes económicos las toman como impuestas, o elegidas democráticamente, pero constituyen un marco de regulación que nada tiene que ver con el capital social en un sentido estricto para nosotros, pues éste es algo espontáneo, voluntario y primordialmente horizontal. Como hemos visto más arriba, esto nos distancia de la definición de Woolcock (1998). También resulta demasiado vasto en este contexto el «orden extendido de la cooperación humana» de Hayek (1988), en el que fuera su último libro. Este concepto incluye el capital social entre muchas otras cosas como normas y valores morales, todo el conjunto de cosas que hacen funcionar a la sociedad. Mucho más próximo a la idea de capital social estaría su concepto original de Hayek (1960) de «orden espontáneo».

Debe quedar así claro que, si bien el capital social es un concepto abstracto, puede estar bien definido y diferenciado de la cultura en general y del marco institucional. La siguiente pregunta es cómo se ha puesto de manifiesto su importancia en la economía.

2.2. Ejemplos

La persona que más ha contribuido en el estudio aplicado del capital social en la economía es la reciente premio Nobel de economía, Elinor Ostrom. En el discurso de la ceremonia de entrega del premio en 2009, Ostrom puso el ejemplo de los sistemas de irrigación en Nepal publicado en

Ostrum (2002) y también el de la gestión de bosques en Ostrom, Karmacharya y Karna (2003), que surgieron del impulso proveniente de la comunidad local —argumentado de nuevo en Ostrom (2009). Estudios posteriores del caso nepalí por parte de Lam y Ostrom (2010, p. 16) han revelado que

«el liderazgo, en el contexto de la gestión de la irrigación en Nepal, está contenido dentro de las relaciones sociales en el sentido más amplio dentro de la comunidad local. En unos pocos sistemas en los que el capital social existente puede no haber sido tan sólido, el (...) proyecto parece haber tenido un éxito limitado en la constitución del liderazgo».

En efecto, es muy difícil que exista un liderazgo estable sin cierta cohesión social. Ostrom mostró que los bienes comunes pueden ser administrados por la comunidad local sin necesidad de regulación por parte de un estado centralizado o de la propiedad privada. A este efecto, Ostrom (2008) y Ostrom y Ahn (2003 y 2008) han discutido las ventajas otorgadas por una buena dotación de capital social. Antes de referirse explícitamente al capital social, ya había subrayado la importancia de la acción colectiva en investigaciones anteriores, tales como Gardner, Ostrom y Walker (1994). En este estudio se demostró que, contrariamente a lo que predecía la teoría económica, existía un elevado nivel de cooperación en las interacciones cara a cara en experimentos de laboratorio realizados sin ningún tipo de intervención externa. El lector puede preguntarse si estos resultados altamente cooperativos no son debidos al hecho de las interacciones fueron registradas en experimentos de laboratorio. Pues bien, ya en trabajo de campo, Ostrom (1994) demostró que si se pasaban por alto las normas y reglas de una comunidad rural autogestionada, que no son más que una forma de capital social, los donativos destinados a la mejora del capital físico eran menos productivos e incluso contraproducentes.

Siguiendo en la línea de Ostrom, podemos mencionar también ejemplos que nos proporcionan los pensadores del «orden espontáneo». Sugden (1989, p. 86) en su célebre artículo que recupera el «orden espontáneo» de Hayek, haciendo referencia a un viejo ejemplo de Walmsley (1932) sobre el respeto a los troncos de madera apilados con anterioridad por otros miembros de la comunidad, explica como «...los participantes reconocen de facto derechos de propiedad que el estado no reconoce». Por su parte, Ellickson (1991, p. 143) defiende que los individuos se gobiernan a sí mismos mayoritariamente a través de reglas informales y relata el ejemplo de la interacción entre agricultores y ganaderos en California, que respetan sus intereses mutuamente.

Harriss (2001) pone el famoso ejemplo de Coleman de los comerciantes en el mercado de El Cairo, los cuales son célebres por compartir información sobre los clientes. Coleman (1988) describe cómo la reciprocidad y confianza mutua son un aspecto a valorar porque ayudan a reducir muchos de los

costes de transacción mediante la comunicación efectiva de información relevante y crea una especie de seguro gracias a la red social.

Existen también estudios relacionando el capital social con las llamadas microfinanzas. Ya Geertz en 1962 reparó en la importancia de las asociaciones de microcrédito rotativo en la isla de Java, las cuales a menudo se encuentran asociadas o en conjunción con cooperativas u otras formas de ayuda mutua o solidaridad. Según Putnam (1993, p. 169), esta conjunción de cooperativas, asociaciones de microcrédito y otras formas de cooperación similar se observan de forma simultánea porque están asociadas al mismo stock de capital social.

Así, elevados niveles de capital social facilitan las acciones coordinadas. El proceso de creación o emergencia del capital social merece ser estudiado aparte; para el interesado, véase Fukuyama (1995). Lo que nos interesa ahora es el mecanismo de transmisión del capital social a la economía.

3. LOS FUNDAMENTOS MICROECONÓMICOS

Ahora es tiempo de dar un paso más y profundizar en los mecanismos de interacción dentro de la economía del comportamiento. La relevancia del capital social en la economía se refleja en la importancia del rol de las personas. Las organizaciones económicas son gestionadas por personas, y es a través de sus interacciones que la economía funciona. Para entender cómo se genera, es importante entender qué influencia al propio capital social y, por lo tanto, se necesita investigar mucho más sobre a qué se atribuyen las diferencias de capital social entre unas sociedades y otras.

Numerosos trabajos empíricos se han centrado en subrayar las diferencias de confianza y cooperación cívica existentes en cada sociedad a nivel internacional. Robert Putnam (1993 y 2000) ilustra este punto a través de varios indicadores referidos a la comunidad cívica, participación en asuntos públicos, voluntariado, socialización informal y confianza. Aparte de los libros de Putnam, a medio camino entre lo académico y la divulgación, artículos estrictamente académicos como el de Alesina y La Ferrara (2002) estudian más concretamente en el nivel de confianza en los Estados Unidos durante el periodo 1974-1994. Este nivel de confianza se establece por las encuestas mundiales *General Social Surveys* (ver Davis y Smith, 1994), que preguntan a los encuestados si creen o no que generalmente se pueda confiar en las otras personas. Finalmente, también en esta línea, DiPasquale y Glaeser (1999) resaltan a la importancia de ser propietario de la vivienda habitual a la hora de involucrarse en las actividades de la comunidad local, lo que deja espacio para la reflexión en futuras investigaciones.

Otra vía de medición a nivel empírico del capital social han sido los experimentos. Así, Knack y Keefer (1997) simularon la pérdida de una cartera con cincuenta dólares americanos en distintas ciudades y contaron el

porcentaje de carteras que habían sido devueltas intactas. Por otra parte, la exploración de los llamados experimentos naturales ha sido fructífera en la literatura más reciente —ver Costa y Kahn (2007); Fisman y Miguel (2007). El primero de ellos elucidó cómo los vínculos de amistad, parentesco o lugar de procedencia favorecieron el ratio de supervivencia de los prisioneros de guerra capturados en 1863 durante la Guerra Civil de los Estados Unidos. El segundo experimento natural se hace eco de la inmunidad diplomática para testar el civismo de los diplomáticos de diferentes países. Fisman y Miguel (2007) descubren que los diplomáticos procedentes de países con altos niveles de corrupción tienen una mayor tendencia a violar las normas de aparcamiento en sus visitas a la ciudad de Nueva York. Estos dos ejemplos revelan la importancia de los vínculos sociales o sentimientos de pertenencia a una comunidad.

Estos hallazgos incitan a una mayor exploración y saber llevar la relevancia de este tema hacia el potencial impacto económico del capital social. Todavía no contamos con una medida consensuada, y aquí habrá que hacer hincapié en trabajos futuros.

Se ha investigado considerablemente sobre los efectos pero mucho menos sobre qué lo hace emerger. Aunque sí hay avances significativos en la literatura empírica, el hecho es que existe una carencia de una base teórica suficientemente sólida y desarrollada que vincule el capital social a la teoría económica.

Indagando sobre el mecanismo tras los efectos económicos del capital social, una línea de investigación importante es su rol en hacer que las instituciones funcionen mejor, a través de la reducción de los costes de transacción. Los costes de transacción son los costes de monitorizar, así como los de aplicación de las normas. A este respecto, Putnam (1993, p. 166) argumenta como el capital social entra en juego ayudando a los agentes resolver de forma más eficiente problemas de oportunismo y absentismo o negligencia de las obligaciones.

Dentro de la modelización de la generación de capital social, Kuran (1995) presenta un modelo donde una parte de la utilidad del individuo depende de la opinión que los demás tengan de él. Glaeser, Laibson y Sacerdote (2002) presentan un modelo sencillo de inversión óptima que explica la decisión del individuo de invertir en la creación de capital social. Un modelo de equilibrio general lo presentan Zak y Knack (2001), donde los agentes tienen la oportunidad de o bien confiar en los otros agentes o invertir en verificar las acciones. Así que, como vemos, sí que ha habido algunas iniciativas centradas en comprender los mecanismos que generan capital social; pero más investigación en este ámbito debería ser bienvenida.

Los vínculos en el sentido de Granovetter (1973) también pueden ayudar a prevenir el pánico financiero. En concreto, Chwe (1999, 2000) muestra que la existencia de redes facilita la coordinación. En particular, las redes sociales son de gran utilidad para pasar información: «Los círculos cerrados

de gente engendran un conjunto de conocimiento común crucial para la acción colectiva». En este pasaje, Chwe (1999) analiza las redes sociales y concluye que la acción coordinada lleva al resultado deseado; y esto sólo es posible si la red de comunicación tiene una interdependencia mínima, garantizando así un conjunto de información común dentro de la red. García-Rosa, Kiss y Rodríguez-Lara (2010) usan estos mismos resultados sobre las redes sociales para explicar cómo el pánico financiero se puede evitar gracias al conocimiento común de una información compartida dentro de los miembros del círculo o grupo. También Romero (2009) demuestra que el pánico financiero puede ser evitado gracias a las redes sociales con una metodología alternativa basada en modelos de simulación de agentes, (los denominados *agent-based models*). Para una explicación de esta metodología, ver, por ejemplo, Bonabeau (2002).

4. DE LA MICROECONOMÍA A LA MACROECONOMÍA: CAPITAL SOCIAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

De entre todas las escuelas de pensamiento que tratan de explicar el desarrollo y crecimiento económico, una corriente presenta interacciones interesantes entre el capital social y el desarrollo económico a largo plazo, particularmente enfocada en las dotaciones sociales, o *social capabilities*, identificadas por Abramovitz (1986).

Hacia finales de la década de los noventa, se avanzó en el ámbito de la investigación empírica, y así lo evidencian los diversos estudios que han influenciado significativamente la literatura del crecimiento económico. En particular, los estudios conducidos por Easterly y Levine (1997) por un lado, y Temple y Johnson (1998) por otro, responden a la necesidad de determinar las consecuencias macroeconómicas del capital social. Estos estudios indican que algunos resultados de política económica infructuosos tienen su raíz en la naturaleza de la sociedad en que se aplica. La Porta *et al.* (1997) encuentran que el capital social tiene cierto efecto sobre el crecimiento para el periodo de 1970 a 1993. Por otra parte, Knack y Keefer (1997) se centran en el periodo de 1980 a 1992, y encuentran un efecto todavía más significativo: Si el nivel de confianza recogido por las encuestas supranacionales World Value Surveys incrementa un 10 por cien, el crecimiento de un país es, de media, un 0,8 por cien anual más alto.

De estos estudios se deduce que el nivel de confianza en una sociedad y de capital social en general sí tiene consecuencias económicas a largo plazo. Por este motivo, la literatura de modelos de crecimiento debería incorporar en capital social. A este respecto, el modelo de crecimiento de Bleaney y Nishiyama (2002) constituye un compendio de los avances más significativos de la prolífica literatura de los noventa en esta área. Los autores construyen un modelo «compendio», que surge de recopilar las variables más

significativas de Barro (1997), Easterly y Levine (1997), y Sachs y Warner (1997). Las variables que incluyen cómo influyentes en la renta per capita son las siguientes: nivel de renta per capita inicial, apertura al comercio, esperanza de vida, educación, calidad institucional, democracia, déficit público, exportaciones, clima y crecimiento de la población activa. Este modelo es robusto a la inclusión de variables ficticias regionales. Si nos detenemos por un momento a recapacitar sobre este modelo explicativo del crecimiento de la renta per capita, veremos que estas variables han sido testadas, pero la mayoría de mecanismos que las interrelacionan son todavía susceptibles de una mayor exploración. Aquí es donde el capital social podría cobrar relevancia. Coleman (1988) indaga sobre el mecanismo de incorporación del capital social a la productividad, postulando que el capital social se genera gracias a un proceso de acumulación de capital humano. Una investigación reciente llevada a cabo por Dinda (2008) formaliza esta incorporación del capital social a un modelo de crecimiento de un sector a través del mecanismo del capital humano sugerido por Coleman (1988).

Siguiendo la exploración de las diferentes vías de influencia del capital social sobre la economía, sus efectos sobre el grado de desarrollo financiero no han pasado desapercibidos. Un estudio de caso sobre Italia llevado a cabo por Guiso, Sapienza y Zingales (2004) explota una base de datos microeconómicos sobre las empresas y hogares italianos y ha demostrado empíricamente que

«en áreas del país con altos niveles de confianza social, los hogares invierten menos en efectivo y más en acciones, usan más los cheques, tienen mayor acceso al crédito institucional y hacen menos uso del crédito informal. (...) Las empresas también tienen más acceso al crédito y son más susceptibles de tener accionistas múltiples».

Sus datos empíricos también sugieren que la confianza parece ser menos importante en áreas con sistemas legales menos fuertes y población con mayor nivel educativo. De este modo, el capital social parece tener alta probabilidad de ser de vital importancia para el éxito financiero de los países en vías de desarrollo.

Por último, otra vía alternativa de transmisión del capital social al crecimiento económico es a través de la confianza y los vínculos que llevan a potenciar el comercio entre regiones. Se ha estudiado el efecto de las redes sociales sobre los patrones de comercio entre regiones. En concreto, se ha calculado este posible efecto para las regiones francesas. El hecho es que las regiones que tienen vínculos migratorios comercian más entre sí (hasta el doble); y las redes de negocios que unen unas regiones de Francia con otras pueden llegar a incrementar el comercio entre las regiones hasta el cuádruple, según los resultados de los investigadores franceses Combes, Lafourcade y Mayer (2005).

5. REFLEXIONES FINALES

La sociedad siempre se ha preocupado por el desarrollo económico. La cuestión central de este ensayo gira en torno a la idea de que las diferentes formas en que los agentes interactúan en diferentes partes del mundo deben haber influenciado el percuso económico. El civismo, la confianza, el voluntariado constituyen un stock de capital y contribuyen a generar valor añadido a través del comportamiento cooperativo. Esta idea se ha encapsulado bajo el término acuñado como «capital social». Se ha generado una literatura económica alrededor de este tema, tomando como base el impacto inicial sobre la ciencia política y la sociología.

La investigación en materia de capital social ha progresado notablemente en las dos últimas décadas, a pesar de que es un tema que no está exento de dificultades de conceptualización y cuantificación. La literatura económica ha contribuido a mejorar la voluntad y la inquietud por la medición del capital social, así como para resaltar su importancia. La mayoría han sido estudios empíricos, de los cuales de ha derivado un mayor conocimiento de la relación entre el desarrollo social y el económico.

El capital social es relevante para la economía, desde diferentes perspectivas: En primer lugar, constituye la base de la confianza tanto en los agentes económicos como en las instituciones que enmarcan la actividad económica. El capital social puede facilitar los intercambios económicos; por un lado, mejorando la coordinación y, por otro, aminorando los costes de supervisión. En segundo lugar, y como consecuencia de lo anterior, se ha demostrado que las cifras de crecimiento a largo plazo son mejores en buenas condiciones de capital social, tal y como se ha expuesto anteriormente. Finalmente, también existen estudios que apuntan a que las redes sociales facilitan los intercambios económicos entre regiones. En suma, se ha demostrado que el capital social está positivamente relacionado con el crecimiento económico a largo plazo, los flujos de comercio y la confianza en el sistema financiero.

En conclusión, el valor del capital social no debe ser ignorado por la investigación económica. Como se ha detallado más arriba, existen investigaciones recientes que van en las direcciones sugeridas, así que podemos concluir que se está avanzando en la dirección correcta. Sin embargo, todavía queda mucho camino por recorrer. Las direcciones de investigación futura sugeridas en este artículo son dos: el entendimiento de los mecanismos microeconómicos subyacentes a través de experimentos de laboratorio, experimentos naturales y modelización teórica de los fenómenos observados; y la propia medición del capital social, a través de encuestas e indicadores en general. Estas dos vías de investigación son fundamentales para asentar las bases del conocimiento en materia de capital social y economía.

BIBLIOGRAFÍA

- ABRAMOVITZ, M. (1986): «Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind». *The Journal of Economic History* 46 (2), pp. 385-406.
- AKERLOF, G. y KRANTON, R. (2010): *Identity Economics: How our Identities Shape our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton: Princeton University Press.
- ALESINA, A. y LA FERRARA, E. (2002): «Who Trusts Others?». *Journal of Public Economics* 85 (2), pp. 207-234.
- BARRO, R. J. (1997): *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- BLEANEY, M. y NISHIYAMA, A. (2002): «Explaining Growth: A Contest between Models». *Journal of Economic Growth* 7, pp. 43-56.
- BONABEAU, E. (2002): «Agent-Based Modelling: Methods and Techniques for Simulating Human Systems». *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, May 14, 99 (Supplement 3), pp. 7280-7287.
- BORDIEU, P. (1983): «Forms of Capital», en J. G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Nueva York: Greenwood Press, pp. 241-258.
- BRECHER, J.; COSTELLO, T. y SMITH, B. (2000): *Globalization from Below: The Power of Solidarity*. Cambridge, Massachusetts: South End Press.
- COMBES, P-P.; LAFOURCADE, M. y MAYER, T. (2005): «The Trade-Creating Effects of Business and Social Networks: Evidence from France». *Journal of International Economics* 66 (1), pp. 1-29.
- CHWE, M. S.-Y. (1999): «Structure and Strategy in Collective Action». *The American Journal of Sociology* 105, pp. 128-156.
- CHWE, M. S.-Y. (2000): «Communication and Coordination in Social Networks». *Review of Economic Studies* 67, pp. 1-16.
- COLEMAN, J. S. (1988): «Social Capital in the Creation of Human Capital». *The American Journal of Sociology* 94 (Supplement: Organisations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure), pp. S95-S120.
- COLEMAN, J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- COSTA, D. y KAHN, M. E. (2007): «Surviving Andersonville: The Benefits of Social Networks in POW Camps». *American Economic Review* 97 (4), pp. 1467-1487.
- DAVIS, J. A. y SMITH, T. W. (1994): *General Social Surveys, 1972-1994*. Chicago: National Opinion Research Center. Distribuido por Storrs, Connecticut: The Roper Center for Public Opinion Research.
- DINDA, S. (2008): «Social Capital in the Creation of Human Capital and Economic Growth: A Productive Consumption Approach». *Journal of Socio-Economics* 37 (5), pp. 2020-2033.

- DIPASQUALE, D. y GLAESER, E. L. (1999): «Incentives and Social Capital: Are Homeowners Better Citizens?». *Journal of Urban Economics* 45, pp. 354-384.
- EASTERLY, W. y LEVINE, R. (1997): «Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions». *The Quarterly Journal of Economics* 112 (4), pp. 1203-1250.
- ELLICKSON, ROBERT C. (1991): *Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- FINE, B. (2001): *Social Capital Versus Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium*. Londres y Nueva York: Routledge.
- FISMAN, R. y MIGUEL, E. (2007): «Corruption, Norms and Legal Enforcement: Evidence from Diplomatic Parking Tickets». *Journal of Political Economy* 115 (6), pp. 1020-1048.
- FUKUYAMA, F. (1995): «Social Capital and the Global Economy». *Foreign Affairs* 74 (5), pp. 89-103.
- GARCIA-ROSA, A.; KISS, H. J. y RODRIGUEZ-LARA, I. (2010): «Do Social Networks Prevent Bank Runs?». Murcia: Universidad de Murcia UMUFAE Economics Working Papers 9723.
- GARDNER, R.; OSTROM, E. y WALKER, J. (1994): «Social Capital and Cooperation: Communication, Bounded Rationality, and Behavioral Heuristics», en U. Schulz, W. Albers y U. Mueller (eds.), *Social Dilemmas and Cooperation*. Berlin: Springer-Verlag, pp. 375-411.
- GEERTZ, C. (1962): «The Rotating Credit Association: A «Middle Rung» in Development». *Economic Development and Cultural Change* 10, pp. 241-263.
- GLAESER, E.; LAIBSON, D. y SACERDOTE, B. (2002): «An Economic Approach to Social Capital». *The Economic Journal* 112 (483), pp. 437-458.
- GRANOVETTER, M. (1973): «The Strength of Weak Ties». *The American Journal of Sociology* 78, pp. 1360-1380.
- GUISO, L.; SAPIENZA, P. y ZINGALES, L. (2004): «The Role of Social Capital in Financial Development». *American Economic Review* 94 (3), pp. 526-556.
- HANIFAN, L. J. (1916): «The Rural School Community Center». *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 6, pp. 130-138.
- HARRISON, L. E. (1985): *Underdevelopment is a State of Mind: The Latin American Case*. Nueva York: Madison Books.
- HARRISS, J. (2001): *Depoliticizing Development: The World Bank and Social Capital*. Nueva Delhi: LeftWord Books.
- HAYEK, F. A. (1960): *The Constitution of Liberty*. London: Routledge and Kegan Paul.
- HAYEK, F. A. (1988): *Fatal Conceit: The Errors of Socialism*. Chicago: University of Chicago Press.
- HIRSCHMAN, A. O. (1977): *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*. Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.

- JACOBS, J. (1961): *The Death and Life of Great American Cities*. Nueva York: Random House.
- KECK, M. y SIKKINK, K. (1998): *Activists Beyond Borders: Advocacy Networks in International Politics*. Ithaca, Nueva York: Cornell University Press.
- KNACK, S. y KEEFER, P. (1997): «Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation». *The Quarterly Journal of Economics* 112 (4), pp. 1251-1288.
- KURAN, T. (1995): *Private Truths, Public Lies*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- LA PORTA, R.; LOPEZ-DE-SILANES, F.; SHLEIFER, A. y VISHNY, R. W. (1997): «Trust in Large Organisations». *American Economic Review Papers and Proceedings* 87, pp. 333-338.
- LAL, D. (1998): *Unintended Consequences: The Impact of Factor Endowments, Culture, and Politics on Long-Run Economic Performance*. Cambridge, Massachusetts, y Londres: MIT Press.
- LAM, W. F. y OSTROM, E. (2010): «Analyzing the Dynamic Complexity of Development Interventions: Lessons from an Irrigation Experiment in Nepal». *Policy Sciences* 43 (1), pp. 1-25.
- LEHMAN, W. C. (1960): *John Millar of Glasgow, 1735-1801*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LOURY, G. (1977): «A Dynamic Theory of Racial Income Differences», en P. A. Wallace y A. LeMund (eds.), *Women, Minorities, and Employment Discrimination*. Lexington, Massachusetts: Lexington Books, pp. 153-188.
- MCCLOSKEY, D. (2006): *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*. Chicago y Londres: The University of Chicago Press.
- MCCLOSKEY, D. (2010): *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*. Chicago y Londres: The University of Chicago Press.
- MILL, J. S. (1909): *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*. Esta edición: 1961, W. J. Ashley (ed.), Nueva York.
- MONTESQUIEU, C. DE S. (1872): *Esprit des Lois*, Paris.
- OSTROM, E. (1994): «Constituting Social Capital and Collective Action». *Journal of Theoretical Politics* 6 (4), pp. 527-562.
- OSTROM, E. (2002): «How Farmer-Managed Irrigation Systems Build Social Capital to Outperform Agency-Managed Systems that Rely Primarily on Physical Capital». Presentado en el International Seminar on Farmer-Managed Irrigation Systems, organizado por el FMIS Trust, Kathmandu, Nepal, 18-29 de abril.
- OSTROM, E. (2008): «Building Trust to Solve Commons Dilemmas: Taking Small Steps to Test an Evolving Theory of Collective Action», in S. Levin (ed.), *Games, Groups, and the Global Good*. Nueva York: Springer. Disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1304695>
- OSTROM, E. (2009): «Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems». The Sveriges Riksbank in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2009. Prize Lecture, 8 de diciembre.

- OSTROM, E. y AHN, T.-K. (2003 (eds.) *Foundations of Social Capital*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar Publishing.
- OSTROM, E. y AHN, T.-K. (2008): «Social Capital and Collective Action», en D. Castiglione, J. van Deth y G. Wolleb (eds.), *The Handbook of Social Capital*. Oxford: Oxford University Press, pp. 70-100.
- OSTROM, E.; KARMACHARYA, M. y KARNA, B. (2003): «Rules, Incentives, and Enforcement: Livelihood Strategies of Community Forestry and Leasehold Forestry Users in Nepal». Presentado en la conferencia «Rural Livelihoods, Forests and Biodiversity», Bonn, Alemania, 19-23 de mayo.
- PUTNAM, R. D. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.
- PUTNAM, R. D. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Nueva York: Simon & Schuster.
- ROMERO, P. (2009): «Bank Runs, Banking Contracts, and Social Networks». SSRN Working Paper Series. Disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1359671>
- SACHS, J. D. y WARNER, A. (1997): «Sources of Slow Growth in African Economies». *Journal of African Economies* 6, pp. 335-376.
- SEELEY, J. R.; SIM, A. R. y LOOSLEY, E. W. (1956): *Crestwood Heights: A Study of the Culture of Suburban Life*. Nueva York: Basic Books.
- SUGDEN, R. (1989): «Spontaneous Order». *Journal of Economic Perspectives* 3, pp. 85-97.
- TABELLINI, G. (2010): «Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe». *Journal of the European Economic Association* 8 (4), pp. 677-716.
- TEMPLE, J. y JOHNSON, P. A. (1998): «Social Capability and Economic Growth». *The Quarterly Journal of Economics* 113 (3), pp. 965-990.
- TOCQUEVILLE, A. (1854): *De la Démocratie en Amérique*. Paris: Union Générale d'Édition [1963].
- VICO, G. (1744): *Principi di Scienza Nuova*. Napoles, Italia: Stamperia Muziana.
- WALMSLEY, L. (1932): *Three Fevers*. London: Collins.
- WOOLCOCK, M. (1998): «Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework». *Theory and Society* 27, pp. 151-208.
- ZAK, P. J. y KNACK, S. (2001): «Trust and Growth». *The Economic Journal* 111 (470), pp. 295-321.