

Las organizaciones del ámbito asociativo en la formación de capital social

The Associative Organizations in the Formation of Social Capital

María Isabel SAZ GIL¹ y Antonia SAJARDO MORENO²

RESUMEN

En los estudios sobre capital social, éste aparece como variable independiente, cuando el objeto del estudio son sus consecuencias. De la misma forma, aparece como variable dependiente cuando se investiga el conjunto de causas y procesos implicados en su formación, pudiendo ser generado a través de diferentes vías, bien como subproducto de la realización de otras actividades, o bien, por la intervención de un agente externo. Putnam (1993) argumenta que la existencia de asociaciones permite activar el círculo virtuoso del capital social. En este trabajo, distinguimos diferentes tipos de organizaciones del ámbito asociativo, considerando y valorando el potencial de generación de capital social de éstas.

PALABRAS CLAVE: capital social, asociaciones, acción colectiva, participación, cooperación.

CODIGO JEL: H42, L31, L38

ABSTRACT

In the studies on social capital, it appears as an independent variable, when the object of the study is its consequences. In the same way, it appears as a dependent variable when we investigate the group of causes and processes implied in its formation, being able to be generated through different ways, as well as a by-product in the realization of other activities, or through the intervention of an external agent. Putnam (1993) argues that the existence of associations allows to activate the virtuous circle of social capital. In this paper, we distinguish different types of associative organizations, considering and valuing this potential of generation of social capital.

KEY WORDS: social capital, associations, collective action, participation, cooperation.

JEL CODE: H42, L31, L38

RECIBIDO: 19/03/2007 / ACEPTADO: 19/06/2007

1) Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de Huesca, Universidad de Zaragoza. Correo electrónico: sazgil@unizar.es

2) Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa (IUDESCOOP), Universidad de Valencia, España. Correo electrónico: Antonia.Sajardo@uv.es

Introducción

En los estudios sobre capital social, éste aparece como variable dependiente cuando se investiga el conjunto de causas y procesos implicados en su formación. Pudiendo ser generado a través de diferentes vías, bien como subproducto de la realización de otras actividades, o bien por la intervención de un agente externo. De la misma forma, aparece como variable independiente, cuando el objeto del estudio son sus consecuencias, de este modo sirve y es utilizado para explicar fenómenos diversos como el desempeño económico, la eficacia institucional, y la superación del dilema de acción colectiva.

Se identifican dos enfoques o perspectivas en los estudios en torno al concepto capital social. El enfoque estructuralista, con un carácter fundamentalmente micro, y el enfoque culturalista que tiene una clara visión macro; esta corriente ha recibido gran atención de la comunidad científica, sobre todo a partir de las aportaciones de Putnam (1993), a pesar de sus limitaciones.

Desde el enfoque culturalista, se expone cómo la existencia de asociaciones permite activar el círculo virtuoso del capital social, con consecuencias positivas tanto para el desempeño económico, como para la eficacia institucional. En estudios posteriores sobre la desaparición de la América Cívica, Putnam (1995a y b) emplea dos indicadores para medir el capital social: densidad asociativa y confianza social. Putnam (2000) argumenta que las asociaciones voluntarias crean capital social y sostienen las sociedades democráticas.

Por lo que resulta de interés analizar los efectos de la participación en asociaciones, plantear las características de las asociaciones cívicas, y discutir la medida en que algunos rasgos determinan, tanto su capacidad de generar capital social, como la capacidad de la sociedad de emplearlo para asegurar la cooperación social. En este trabajo, se revisan algunas propuestas que intentan distinguir entre diferentes tipos de asociaciones que permiten la participación en actividades cívicas, considerando y valorando su potencial para la generación de capital social.

A continuación, a partir de esta introducción, en el epígrafe segundo, se procede a la conceptualización de capital social y se hace referencia, de forma breve, a los dos enfoques que se identifican en su estudio. En el epígrafe tercero se identifican los diversos ámbitos de análisis de éste profundizando en su carácter colectivo. En el epígrafe cuarto se estudia la formación del capital social. En el quinto epígrafe se pone especial énfasis en las organizaciones del ámbito asociativo y la contribución de éstas a su formación. Por último, se presentan unas consideraciones finales.

1. Conceptualización de capital social

Tanto el concepto como los temas relativos al capital social, en sus dimensiones de reciprocidad social, solidaridad y mecanismos de control social, han sido objeto de estudio desde los inicios de las ciencias sociales, en particular por la sociología y la antropología. En ambas disciplinas se han desarrollado estudios relacionados con el componente normativo y valórico de las sociedades, que orientan las relaciones sociales para extender formas de solidaridad, tipos de intercambios o de reciprocidad.

Portes (1999) señala que la novedad y capacidad heurística del capital social tiene su origen en dos fuentes. Por un lado, el concepto concentra la atención en los efectos positivos de la sociabilidad, dejando de lado sus potenciales características negativas. Por otro lado, sitúa los rasgos positivos en el marco de una discusión en torno a las formas en las que puede ser una fuente de poder e influencia, y un activo intangible significativo para aquellos que lo detentan. El carácter fungible de algunas fuentes de capital hace que se aproximen las perspectivas sociológica y económica, a la vez que aviva el interés desde la política, en busca de soluciones a los problemas sociales.

Es a partir de los trabajos de James Coleman (1988; 1990), en sociología de la educación y de Robert Putnam (1993; 1995a y b), en ciencias políticas cuando la expresión capital social adquiere una mayor importancia¹. James Coleman define el capital social como determinados aspectos de la estructura social que facilitan ciertas acciones comunes de los agentes dentro de la estructura. Robert Putnam (1993) lo delimita como aquellos 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.

En esa misma línea, se encuentran las propuestas realizadas por el Banco Mundial y la OCDE. Ambos organismos hacen explícita la importancia de las instituciones y las normas, en la conceptualización del capital social. Para el Banco Mundial, el capital social hace referencia a las instituciones, las relaciones y ciertas normas que conforman la calidad y la cantidad de las interacciones sociales de una sociedad (Banco Mundial, 1998). La OCDE (2001), lo define en su informe, *The Well-Being of Nations: the role of human and social capital*, como las redes que además de las normas, valores y opiniones compartidas, facilitan la cooperación dentro y entre los grupos.

¹ La primera definición de lo que hoy se denomina capital social se puede atribuir a Lyda Judson Hanifan en el año 1916. Después de esta definición el concepto de capital social 'desapareció' de la literatura durante varias décadas y su aportación conceptual no fue objeto de atención por parte de los investigadores. Sin embargo, han sido numerosos los enunciados que se han realizado del mismo, desde distintos campos científicos. El concepto fue reintroducido, según señala Putnam (2003), en al menos seis ocasiones. Pierre Bourdieu lo define en la década de 1980 como las redes permanentes y la pertenencia a un grupo que permiten asegurar a sus miembros un conjunto de recursos actuales o potenciales.

El estudio del capital social ha dado lugar a dos corrientes que pueden considerarse dos dimensiones o categorías de fenómenos que lo constituyen (Uphoff, 2000), y que entienden el concepto de modo distinto: una corriente denominada estructuralista, que se deriva principalmente de los trabajos de Bourdieu (1985) y Coleman (1988; 1990), lo define como un conjunto de recursos disponibles para el individuo, derivados de su participación en redes sociales; la otra corriente, denominada culturalista, centrada en normas, reglas y valores sociales (básicamente confianza, reciprocidad y civismo), que son compartidos por los miembros de una comunidad, y que son aspectos de carácter más subjetivo que facilitan las relaciones.

La perspectiva culturalista de capital social adquiere un significativo desarrollo a partir, sobre todo, del trabajo de Robert Putnam (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. El capital social se configura a través de varios aspectos que son interdependientes, como la confianza, las normas de reciprocidad generalizada y las redes de compromiso cívico (Putnam, 1993). Dichas redes de compromiso cívico se manifiestan en la existencia de asociaciones voluntarias de todo tipo, clubes, corales, cooperativas, asociaciones culturales, vecinales, etc., caracterizadas por la relación e intercambio horizontal entre los miembros; este carácter horizontal contribuye a fomentar la confianza social y la cooperación en la sociedad.

La obra de Putnam ha sido definida por algunos autores, Boix y Posner (2000), entre otros, como un trabajo que se enmarca en la tradición de la cultura política y una continuación de los trabajos de Almond y Verba (1963)², ya que Putnam (1993) señala a la 'comunidad cívica'³ como la causa de las diferencias en el rendimiento institucional en cada región de Italia.

Por otra parte, el enfoque estructuralista del capital social, mantiene que el capital social es un conjunto de recursos disponibles para el individuo derivados de su participación en redes o estructuras sociales (Bourdieu, 1980; 1985; Coleman, 1988; 1990).

Los trabajos de Bourdieu (1980; 1985) están centrados en las ventajas que se incrementan en los individuos en virtud de la participación en determinados grupos y en la construcción de sociabilidad con el fin de crear mayores recursos individuales. Bourdieu (1985) define el capital social como el conjunto de recursos actuales o potenciales que se hallan vinculados a la posesión de

² En la aportación teórica y metodológica de la investigación comparada, llevada a cabo por los autores, sobre los fundamentos culturales de la democracia en cinco países, se encuentra el origen del rol sistémico de la cultura política (Almond y Verba, 1963).

³ Putnam (1993) define la comunidad cívica, enraizada en los valores y pautas culturales de la comunidad, como aquella comunidad caracterizada por ciudadanos virtuosos, que participan activamente en los asuntos públicos, bajo condiciones de igualdad política y, en muchos casos, a la búsqueda del interés colectivo.

una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de interconocimiento e interreconocimiento mutuo. Esta definición contiene dos elementos principales, primero, la relación social en sí misma, la cual permite que los individuos demanden el acceso a recursos para sus asociados, y en segundo lugar, la cantidad y la calidad de los recursos.

Coleman (1988; 1990) señala que no es una entidad única, sino una variedad de entidades o instituciones diferentes, que tienen en común dos características: todas se componen de una estructura social, y facilitan ciertas acciones a los individuos o agentes corporativos que están dentro de la estructura. Señala como el capital social es productivo ya que al igual que otras formas de capital hace posible el logro de ciertos objetivos que no se podrían alcanzar en su ausencia. Tras esta afirmación, se halla una concepción del individuo como actor que responde a su entorno en base a normas, confianza interpersonal, redes sociales y organizaciones sociales (Coleman, 1990). El capital social se define por su función o efectos, que pueden ser, desde el acceso a la información y su disponibilidad, a otras como obligaciones de reciprocidad que se desprenden de la participación en sistemas de confianza mutua, o en el aprovechamiento de normas sociales cooperativas. Según este enfoque, el capital social tiene una referencia material que es la red estable de relaciones interpersonales, además esa estructura no sólo es visible, sino que tiene una historia y posee continuidad.

2. Carácter colectivo del capital social

Bourdieu (1985) subraya la necesidad de realizar una inversión que esté orientada a la institucionalización de las relaciones grupales. Coleman (1990) en referencia al aspecto del capital social como generador de bienes públicos, señala que el capital social no es una propiedad privada, divisible o alienable, sino que es un atributo de la estructura en la cual las personas se encuentran inmersas. Ambos hacen extensas referencias al capital social como atributo de grupos sociales, colectividades y comunidades, analizando ambos el papel de las instituciones sociales en su creación.

Varios autores (Portes, 1998; Woolcock, 1998; Durston, 1999; 2000) estiman que hay diferentes formas de capital social, cada uno con una dinámica diferente. Siendo posible construir, sobre la base de la distinción esencial entre lo individual y lo colectivo, varias tipologías alternativas de capital social. El análisis de los diferentes tipos de capital social puede hacerse siguiendo varios criterios, de forma que pueden encontrarse múltiples clasificaciones realizadas desde diferentes perspectivas que intentan capturar y resaltar algún aspecto concreto del concepto.

Considerando el ámbito que abarca el capital social, Durston J. (1999; 2000; 2002) lo clasifica en: individual, empresarial, comunitario y público. a) El capital social individual, está configurado por la red de relaciones útiles que posee una

persona y que le confieren la capacidad de obtener ventajas y beneficios. b) El capital social empresarial, hace referencia al conjunto de recursos movilizados mediante una red de relaciones sociales que proporcionan ventajas competitivas. c) El capital social comunitario, se refiere al perteneciente a los individuos que forman parte de las redes o grupos sociales y se puede definir como la capacidad de actuar como un colectivo en busca de metas y beneficios definidos en común. Por último, d) el capital social público, se compone de las redes de relaciones existentes entre las organizaciones estatales y los agentes económicos y sociales que ayudan a realizar las tareas de una forma más eficaz.

El capital social comunitario no tiene su origen en las relaciones entre las personas, sino en la capacidad de la comunidad de establecer un marco de funcionamiento institucional favorable a la colaboración y en la capacidad de sancionar comportamientos que se alejen de ese marco, es decir, en la cantidad y calidad de instituciones sociales, tanto formales como informales.

En la misma línea, North (1990) es explícito al centrar su análisis de instituciones en el nivel comunitario y supracomunitario. Las instituciones son más atributos de colectividades que de individuos. A este nivel de análisis, la naturaleza de las relaciones no puede ser considerada como una suma de interacciones entre individuos, que responden a decisiones de interés personal, sino como sistemas complejos que surgen de la coevolución de esas decisiones e interacciones. La existencia del capital social es compatible con las decisiones racionales de los individuos, debido a que hay beneficios en poder gestionar recursos comunes en forma coherente y en renunciar al control personal de recursos propios, para que haya una autoridad, normas y un contexto institucional que resuelvan los problemas y oportunidades comunes.

La teoría de sistemas complejos adaptativos ayuda a entender cómo las instituciones humanas pueden operar en niveles de organización que superan la suma de las actividades individuales de las personas que las componen, y ofrece una aportación al entendimiento del capital social comunitario, en el sentido de detectar los principios del funcionamiento de estos sistemas sociales (Durston, 2000).

La teoría de la complejidad trata de la dinámica de un sistema basado en agentes, como son todas las comunidades⁴ humanas (Cowan *et al.*, 1994). En esta visión, los sistemas sociales no tienden naturalmente hacia el equilibrio, sino que las estrategias de múltiples actores sociales coevolucionan constantemente, a distintos ritmos, y las relaciones e instituciones sociales emergen de esa coevolución (Arrow, 1994).

⁴ Comunidad es «una colectividad de personas que ocupan un área geográfica, ocupados juntos en actividades económicas y políticas, y que constituyen, en esencia, una unidad social de autogobierno, con valores compartidos y sentimiento de pertenencia» (Michell, 1968, citado en Durston, 2000).

Desde la teoría de la complejidad se afirma, en primer lugar, (Durlauf, 1997) que la dependencia de la trayectoria⁵ se mantiene únicamente hasta que el sistema recibe un nuevo impacto, el cual puede ser limitado en un principio, pero si se modifica la estructura de oportunidades de distintos agentes, los cambios resultantes pueden terminar eliminando las antiguas trayectorias y creando otras nuevas. En segundo lugar, Arrow (1994) indica que la teoría de la complejidad ha demostrado que las instituciones económicas y sociales no son producto de la planificación ni de la tendencia al equilibrio, sino que derivan de una evolución conjunta y sincrónica de las estrategias de numerosos agentes que interactúan en términos tanto de colaboración como de competencia. Por ello, un sistema puede mantenerse estable por un tiempo, hasta que una masa crítica perciba un cambio, y opte por nuevas estrategias; éstas pueden dar origen a una transición en el sistema, y en ese marco, un cambio institucional puede acelerar el cambio de trayectoria.

El capital social presente es un atributo de estos sistemas sociales, ya que influye en la sustentabilidad sistémica de las instituciones comunitarias, y las relaciones que contienen un fuerte componente de intercambios cooperativos y de esfuerzos conjuntos, pueden contribuir al fortalecimiento del sistema institucional comunitario. Ostrom, E. (1999) señala que las instituciones comunitarias de relaciones sociales, como en todo sistema social, son respaldadas por principios y normas culturales.

Durston (1999) argumenta que el capital social es un fenómeno comunitario, debido a que las instituciones locales de cooperación y cogestión surgen como un resultado frecuente de la interacción de estrategias individuales. Señala que el apoyo de su argumento radica en dos enfoques conceptuales diferentes, por una parte, la teoría de la elección racional, expuesta también en las teorías de los juegos y de la cooperación (Axelrod, 1997), que postula que la cooperación surge como resultado de las decisiones racionales de agentes económicos; y por otra parte, la teoría de la complejidad (Cowan *et al.*, 1994; Arrow, 1994) que sostiene que los ajustes aparecen como consecuencia no planificada de la coevolución de las estrategias de múltiples agentes.

3. La formación de capital social

En los últimos años se ha producido un creciente interés, desde el ámbito económico, por la formación, medición y las consecuencias de la acumulación de capital social, y el interés ha trascendido el ámbito académico para adentrarse también en los organismos internacionales encargados de estimular el desarrollo económico en diferentes regiones. En los trabajos empíricos sobre capital social,

⁵ Putnam (1993), explica el círculo virtuoso / vicioso del capital social en el norte y sur de Italia respectivamente, en base a la teoría de la dependencia de la trayectoria.

éste aparece como variable dependiente cuando se investiga el conjunto de causas y procesos implicados en su formación, y como variable independiente, cuando el objeto del estudio son sus consecuencias⁶ (Herreros y De Francisco 2001).

El problema de la generación del capital social radica en su carácter de bien público. Los bienes públicos puros se distinguen por su carácter de no rivalidad, es decir, su consumo por parte de un individuo no reduce la cantidad de recurso disponible para los demás, y por la dificultad de exclusión de aquellos que no han participado en su creación. Cuando el capital social reúne aspectos de bien público, su creación enfrenta a los individuos a un dilema social⁷. Coleman (1990) indica que si bien el capital social es un bien público, ya que no es enajenable y beneficia también a aquellos que no han participado en su creación, no siempre es así, en el caso de determinadas asociaciones que persiguen fines privados, sólo se benefician del bien producido aquellos que participan, por ejemplo, en asociaciones de canto coral.

Jordana (2000) señala, a partir de la investigación realizada por Sides (1999) que corrobora los resultados empíricos encontrados por Brehm y Rahn (1997), que la capacidad de las instituciones para intervenir en la vida social o en la formación de redes sociales es significativa. Por lo que las intervenciones públicas constituyen un factor significativo de transformaciones rápidas de la estructura social.

Estudios realizados en diversos países europeos (Offe y Fuchs, 2003; Worms, 2003; Rothstein, 2003; Pérez Díaz, 2003; Hall, 2003) ponen de relieve el activo papel desempeñado por el Estado en la creación de capital social, en el surgimiento y desarrollo del ámbito asociativo. Los autores mantienen que los gobiernos pueden, por una parte, proporcionar marcos legales favorables, además de incentivos fiscales y recursos en especie, y por otra parte, pueden contribuir, igualmente, al robustecimiento de la vida asociativa absteniéndose de administrar de forma preferente aquellos servicios y actividades que las asociaciones cívicas son capaces de realizar, apelando al principio de subsidiariedad, para de esta forma, fomentar el sector del voluntariado implicándolo significativamente y de forma continuada en la prestación de servicios sociales.

⁶ Herreros y De Francisco (2001) realizan una revisión de los trabajos agrupándolos en función de su consideración del capital social como variable dependiente o como variable explicativa. Dentro de la categoría de variable explicativa, revisan las tres áreas consideradas como más significativas: eficacia institucional, superación de la acción colectiva y desempeño económico. (Herreros y De Francisco, 2001).

⁷ El dilema social, hace referencia a la situación en la cual los intereses individuales entran en contradicción con los intereses colectivos. Si todos los individuos actúan de acuerdo con sus intereses particulares, se obtiene un resultado peor del que hubieran obtenido si no se actuara de esa forma y se ignorara su propio interés. Esta situación genera el dilema de la acción colectiva (Olson, 1971).

4. La participación en organizaciones del ámbito asociativo

La formación del capital social, como subproducto de la realización de otro tipo de actividades, que no supongan la superación previa de un dilema de la acción social, es la solución habitual de los autores fundacionales del concepto (Coleman, 1990; Putnam, 1993), de forma que lo plantean como un resultado no intencional de la acción intencional. Coleman (1988) señala como un indicio de la consolidación de una red de capital social, cuando se produce un resultado lateral de la asociación inicial, de forma que la asociación primaria es apropiada para usos alternativos no previstos en su origen, como ejemplos cita el club de monotipistas del Sindicato Tipográfico de Nueva York o los 'círculos de estudio' surcoreanos.

Respecto a los análisis empíricos, que relacionan la pertenencia a asociaciones voluntarias y la existencia de una confianza generalizada, se pueden mencionar los estudios de Stolle (1998), Stolle y Rochon, (1998), Brehm y Rahn (1997); en ellos se parece confirmar la hipótesis de Putnam de que las asociaciones más heterogéneas generan más confianza social. Del mismo modo, no se confirma la idea de que fuertes relaciones de confianza dentro del grupo son la base de las expectativas de confianza social, tal como había concluido Granovetter (1973) en su estudio sobre redes, en el que señala que los vínculos fuertes, caracterizados por altos niveles de confianza, pueden ser un obstáculo para el desarrollo de vínculos más débiles, siendo éstos los que pueden poner más recursos en manos del individuo.

En esta línea se encuentra el trabajo de Glaeser *et al.* (2002), en el que se analizan los determinantes del capital social en base a la variable de pertenencia a asociaciones de la GSS (General Social Survey)⁸. Este trabajo es similar al realizado por Alesina y LaFerrara (2002)⁹, pero cambiando la variable dependiente, los autores utilizan la pertenencia a asociaciones, en lugar de la confianza interpersonal. La muestra se centra en el periodo 1972-98. Los argumentos aducidos por los autores para elegir la pertenencia a asociaciones son dos. Por una parte, Glaeser *et al.* (2000)¹⁰ muestran como las respuestas a la pregunta sobre confianza interpersonal, están poco relacionadas con los resultados de los experimentos, por lo que, según los autores, la variable «trust» del GSS no mide tanto la confianza, como el ser digno de confianza. Por otra parte, Glaeser

⁸ Esta encuesta recoge entrevistas con 1500 individuos cada año y es representativa a nivel del conjunto de los Estados Unidos.

⁹ En el trabajo de Alesina y LaFerrara (2002) se realiza una estimación econométrica para analizar los factores determinantes del capital social. La variable endógena es el nivel individual de confianza de los individuos de la muestra del GSS entre 1974 y 1994.

¹⁰ Glaeser *et al.* (2000), intentan calcular hasta que punto las preguntas recogidas en los cuestionarios generales como el GSS o I WVS miden realmente el concepto de confianza o reflejan algo diferente, para lo cual realizan un experimento en tres etapas con el fin de identificar el concepto confianza (Glaeser, Laibson, Scheinkman y Soutter (2000).

et al. (2002) muestran que la medida de pertenencia a asociaciones tiene una correlación positiva y significativa con otras medidas de preocupación por los problemas comunitarios.

La variable utilizada por los autores es el número de asociaciones a las que pertenece el individuo, sin tener en cuenta el tamaño de la asociación o la intensidad de la participación. Los resultados siguen la línea ya señalada por Putnam (2000): por un lado, en cuanto a la afiliación a asociaciones, es inicialmente creciente con la edad y luego decreciente. Respecto a otros rasgos, según el estudio, las mujeres tienen menor tendencia a asociarse, el nivel de ingresos tiene un efecto positivo sobre el número de asociaciones a las que el individuo pertenece, y la educación tiene un efecto positivo muy importante en la propensión asociativa. Otros estudios vinculan la densidad asociativa con el capital social (Sobel, 2002; Smith *et al.*, 2004; Hooghe, 2003).

La formación de capital social como subproducto de la participación en asociaciones que producen bienes privados tiene implicaciones distintas; se requieren mecanismos de análisis diferentes en función del tipo de confianza (particularizada o social), al que se haga referencia. Por un lado, si nos centramos en la confianza particularizada, Hardin (1993) argumenta que la fuente de confianza particularizada son las experiencias cooperativas pasadas con los otros miembros de la red social a al que se pertenece. Por otro lado, si nos centramos en la confianza social, resulta más complejo encontrar el mecanismo que explique la relación entre participación en asociaciones voluntarias y confianza social.

Putnam (1995b) señala que la participación en asociaciones caracterizadas por una gran heterogeneidad entre sus miembros, como asociaciones cuyos miembros provienen de distintos entornos sociales, o tienen preferencias distintas, permite a los participantes en la asociación tener relación con una muestra más amplia de la sociedad, y extrapolar las expectativas de confianza desarrolladas en la asociación al resto de la sociedad.

Diversos autores han analizado las características de las asociaciones cívicas teniendo en cuenta tanto su capacidad para generar capital social, como la capacidad de la sociedad en emplear este capital social para asegurar la cooperación social. A continuación se revisan algunas propuestas.

En primer lugar, Offe y Fuchs (2003) con el objetivo de evaluar el estado del capital social en la sociedad alemana, realizan una acotación de lo que consideran el componente más importante del capital social, el nivel efectivo de compromiso diario de los ciudadanos, o lo que es lo mismo, la participación en actividades asociativas. Los autores definen unos marcos organizativos primarios, secundarios y terciarios, para evitar que la pertenencia a cualquier organización sea interpretada como un indicador de la existencia de capital social.

De este modo, señalan que la tipología sociológica de formas y modelos de acción colectiva combina dos aspectos: 1) hace referencia a los objetivos, a la posibilidad de que puedan o no ser modificados por los miembros; así los objetivos

podrán ser fijos o variables; 2) se tiene en cuenta el criterio establecido para acceder a la condición de miembro. A partir de estos dos aspectos, los autores distinguen entre modelos asociativos primarios, secundarios y terciarios (cuadro 1).

Cuadro (1)
Diferentes tipos de asociaciones en función de las formas de acción colectiva

	Objetivos fijos, determinados jerárquicamente		Objetivos variables en función de los participantes.	
Afiliación Fija, por asignación interna o externa	PRIMARIAS		PRIMARIAS	
	Formalizadas	No Formalizadas	Formalizadas	No Formalizadas
	"Familias Mafiosas"	Bandas, grupos conspirativos	Familia, parientes	Clanes, grupos de constitución étnica, religiosa
Afiliación variable, voluntaria	TERCIARIAS		SECUNDARIAS	
	Formalizados	No Formalizados	Formalizados	No Formalizados
	Asociaciones de empresas	Modelo asociativo derivado, por ejemplo: actos públicos en centros comunitarios abiertos a no afiliados	Asociaciones cuyos miembros se hayan comprometidos más allá que del pago de una cuota.	Nuevos movimientos sociales, redes informales

Fuente: Elaboración propia a partir de Offe C. y Fuchs, S (2003).

Los rasgos más significativos de estos modelos son los siguientes:

- Modelos asociativos primarios, como grupos de constitución religiosa, étnica, de parentesco, bandas, etc. Se caracterizan por una pertenencia establecida por asignación, debido a vínculos de parentesco o de tradición, lo que hace prácticamente imposible su ingreso o abandono de forma voluntaria. Respecto a los objetivos, estos pueden ser variables en función de los participantes, o fijos y establecidos de forma jerárquica. En cuanto a los rasgos definitorios de los modelos asociativos primarios, sostienen los autores que se oponen a los principios igualitarios y democráticos, y que las relaciones mutuas entre los miembros se inspiran en sentimientos particularistas, y difieren de forma significativa respecto de la interacción con extraños, por otra parte, los objetivos suelen ser de diversa naturaleza, por lo que se consideran asociaciones funcionalmente difusas.

- Modelos asociativos secundarios, como asociaciones cívicas, clubes. Se caracterizan por su orientación más concisa y centrada en sus propósitos. Respecto a la afiliación, se guían por el principio igualitario de ciudadanía, y son abiertas, a pesar de que establecen unos criterios de admisión funcionales y de carácter identitario. Respecto a los modos de interacción en su interior, están poco formalizados, y predomina la comunicación cara a cara. En cuanto

a los niveles de compromiso de los miembros, son variables y no están regulados, ya que se basan en el compromiso voluntario, por lo que utilizan una multiplicidad de formas de compromiso.

- Modelos asociativos terciarios, que se conforman por empresas, agrupaciones de interés, partidos políticos. Se caracterizan por tener objetivos fijos y una afiliación variable. Respecto a los rasgos de este modelo asociativo, no se ajusta a criterios igualitarios, y las actividades de los miembros quedan establecidas y delimitadas de forma jerárquica. Un elemento significativo de estas agrupaciones, es que pueden dar origen también a modelos asociativos de tipo secundario. Las organizaciones eclesiósticas plantean, según los autores, un problema de distinción conceptual, ya que a la vez, son jerárquicas, establecen una amplia gama de objetivos y fomentan las prácticas asociativas, en este caso, constituyen lo que se viene a denominar, «asociabilidad anidada de componentes vinculantes».

En segundo lugar, Boix y Posner (2000) sostienen que la relación entre participación en asociaciones cívicas y resultados sociales no es axiomática, tal como Putnam (1993) señala. Los autores establecen varias distinciones entre las asociaciones cívicas, teniendo en cuenta el capital social que generan y el aprovechamiento del mismo por la sociedad, a partir de diversos aspectos como las relaciones jerárquicas que se establecen en su interior, los fines perseguidos por los partícipes en las mismas y el carácter del bien producido por la asociación.

- En cuanto a las relaciones jerárquicas, distinguen entre asociaciones horizontales y verticales. Según los autores, las asociaciones horizontales se caracterizan por reunir miembros de *status* y poder equivalentes, mientras que las verticales vinculan miembros no igualitarios, en relaciones asimétricas de jerarquía y de dependencia. Las relaciones verticales, como las que se dan entre supervisores y trabajadores, caracterizadas por una relación de dependencia y no de mutualidad, por ello poseen una capacidad limitada de generar normas de reciprocidad y confianza social. Las asociaciones verticales presentan jerarquías internas que facilitan la toma de decisiones y resuelven los dilemas de acción colectiva, por tanto, la utilización de organizaciones estructuradas, impide a los agentes sociales ejercitar el tipo de práctica cooperativa que se halla en la raíz de la producción de capital social. Pero las asociaciones horizontales permiten llegar a tomar decisiones aceptables para todos los agentes y vencer los problemas de acción colectiva que se suelen plantear.

- Considerando la finalidad de la asociación, para poder concluir que ésta genera capital social, estiman necesario distinguir, por un lado, la finalidad de cada asociación, ya que no todas las asociaciones generan capital social que asegure la cooperación social¹¹; por otro lado, la finalidad del grupo que puede

¹¹ Se identifican grupos como el Ku-Klux-Klan o el partido nazi que fomentan la intolerancia, la segregación y la opresión de aquellos que no cumplen las normas que se exigen para pertenecer a la asociación.

ayudar a determinar el uso del capital social que se ha generado en el interior del mismo; la simple existencia de ese capital social no garantiza su utilización en beneficio de la comunidad conjuntamente¹²; y por último, es necesario considerar hasta que punto el capital social creado dentro del grupo puede ser utilizable en las interacciones que se producen fuera de él¹³.

Boix y Posner (2000) sostienen que para que las habilidades cooperativas adquiridas por los miembros de una asociación, puedan ser útiles para lograr resultados diferentes de su objetivo inicial, los vínculos de confianza y las normas de reciprocidad forjadas entre los miembros de la asociación deberían de ser generalizables a interacciones con individuos que no perteneciesen al grupo¹⁴.

- Por último, atendiendo al bien producido, distinguen asociaciones productoras de bienes públicos frente a productoras de bienes privados. Sostienen los autores que de un bien público¹⁵ puede disfrutar el conjunto de la comunidad, con independencia de su participación o no en la asociación que lo ofrece, este rasgo de no excluibilidad de los bienes públicos, genera fuertes incentivos a desarrollar comportamientos oportunistas. Por esa razón, los grupos productores de bienes públicos requieren la cooperación, que incluye acciones coordinadas, desarrolladas en contextos con altos incentivos para no cooperar. Por su parte, los bienes privados solamente pueden ser disfrutados por aquellos que participan en su generación, es decir, dejar de participar en la asociación productora del bien, por ejemplo en grupos de canto coral, en un equipo de fútbol, supone dejar de disfrutar del bien en cuestión. Por ello, los grupos productores de bienes privados suponen un proceso de coordinación pero no de cooperación.

Esta última distinción, lleva a los autores, a dos conclusiones significativas, de un lado, señalan que es de esperar que las asociaciones cívicas que producen bienes públicos¹⁶, generen capital social ya que es consustancial a la producción de bienes públicos, la aparición de incentivos para la observación y surgimiento

¹² Los autores hacen referencia a cómo el capital social es un recurso potente porque facilita la cooperación, tanto hacia el bien como hacia el mal, así consideran como la no cooperación de los delincuentes en el dilema del prisionero, permite que estos acaben en la cárcel.

¹³ Olson (1982) rechaza la posibilidad de que el capital social formado dentro de un grupo pequeño pueda ser utilizado en para beneficiar a toda la sociedad.

¹⁴ Ejemplos de estos grupos, que defienden interés enfrentados con otros grupos, son numerosos. Boix y Posner, (2000) citan como ejemplos a grupos abortistas, o que apoyan la eutanasia con un grupo pro-vida, también a los Voluntarios del Ulster con el Sinn Fein. También pueden identificarse en bandas juveniles enfrentadas por el control de una parte del territorio de la ciudad, o grupos mafiosos.

¹⁵ Los bienes públicos se caracterizan por sus rasgos de no rivalidad y no excluibilidad.

¹⁶ Olson (1971) muestra como la existencia de grupos de este tipo puede explicarse también en función de los «beneficios selectivos» (prestigio, respecto o otros incentivos sociales) que favorecen a los miembros a contribuir a la producción de bienes públicos. Los beneficios selectivos pueden equipararse a los bienes socioemocionales a los que hacen referencia Robinson; Siles, y Schmid. (2003). En el paradigma del capital social, que señalan, describe la influencia que ejercen las relaciones sobre las transacciones sociales, emocionales y económicas, y contiene conceptos extraídos de casi todas las ciencias sociales. Según los autores, el paradigma del capital social comprende el propio capital social, los bienes socioemocionales, los valores afectivos, las redes, las instituciones y el poder.

de comportamientos oportunistas, lo que hace que les resulte complicado sobrevivir a largo plazo. Por ello, una vez que consiguen mantenerse, la experiencia de cooperación en beneficio mutuo obtenida por los participantes en la organización resulta muy valiosa para fomentar la cooperación en otros ámbitos de la comunidad. De otro lado, cuestionan la operativización de Putnam sobre el capital social, relativa a la densidad de asociaciones culturales y de ocio. Para los autores, la existencia de asociaciones productoras de bienes privados no depende de la confianza entre sus miembros, confianza interpersonal, sino que depende de la convergencia de intereses. No obstante, la participación en un grupo de esas características puede generar un tipo de confianza social débil entre sus miembros.

En tercer lugar, Newton (1999) establece y sintetiza en tres modelos ideales los procesos de creación de capital social y de «consumo» de sus efectos o beneficios. Jordana, (2000) lo relaciona con el papel de las instituciones en cada uno de ellos, en orden a superar el dilema de la acción colectiva tal como lo plantea Olson, M. (1971). Cuadro (2).

Cuadro (2)
Capital social y acción colectiva. Newton (1999), Jordana (2000)

	Tipo de Asociación	Capital Social	Tipo de instituciones
Modelo "durkheimiano"	Comunidades, grupos, y clanes (familia, trabajo)	Vínculos fuertes, redes densas, confianza particularizada, efectos agregados reducidos	Solución comunitaria (instituciones informales, comunales, control social)
Modelo "tocquevilliano"	Asociaciones con efectos internos fuertes: grupos pluralistas, grupos de autoayuda y apoyo mutuo	Efectos agregados significativos, información, confianza interpersonal que a través de diferentes mecanismos se pasa a ser confianza generalizada. Confianza en desconocidos	Solución contractual (instituciones ad-hoc, informales) Instituciones formales, reglas de funcionamiento conocidas.
	Asociaciones con efectos internos débiles: organizaciones de cuota, grupos informales pequeños		
Modelo "Confianza abstracta"	No se consideran	Efectos agregados variables, confianza generalizada en función del proceso de aprendizaje, cognitivo, vinculada a identidades	Medios de comunicación, reglas informales, instituciones colectivas

Fuente: Elaboración propia a partir de Newton (1999) y Jordana (2000)

- En el denominado modelo «durkheimiano», el capital social se crea en comunidades relativamente pequeñas, fundamentalmente mediante la familia o el trabajo, siendo el tipo de vínculo que se establece fuerte, con frecuentes y continuas interacciones cara a cara. En este modelo, los efectos que el capital social produce son reducidos, siendo demasiado personal la confianza y la

solidaridad producidas, como para que consiga recrearse fuera de las redes basadas en los contactos personales. Jordana (2000) entiende que respecto a la resolución del problema de la acción colectiva, en este modelo, se encuentra la solución comunitaria, cuando la resolución del problema aparece de forma descentralizada, con el apoyo de las instituciones comunales de grupos de individuos, que imponen el comportamiento cooperativo a sus miembros (Taylor, 1987), por lo que se trata de instituciones informales tales como, valores comunes, reputación, etc.

- El modelo que denomina «tocquevilliano»¹⁷, señala que la participación de los ciudadanos en la sociedad civil, a través de su implicación en múltiples organizaciones y asociaciones vinculadas entre sí, mediante diversos mecanismos, genera relaciones personales de baja intensidad, pero muy numerosas, diversificadas y que se renuevan de forma constante. En este modelo, el capital social del que disponen los individuos, depende del tipo de asociaciones y de la intensidad de la participación en las mismas, pudiendo ser muy elevado. Newton (1999) distingue entre asociaciones con efectos internos fuertes y asociaciones con efectos internos débiles, en función de la dinámica de interacción presente en su interior.

Considera como débiles a las organizaciones que denomina, de «cheque», cuando sus miembros se limitan a pagar una cuota, sin que se establezca una relación personal cara a cara. Y también, a los grupos informales pequeños, cuando las relaciones son poco habituales. Entre las asociaciones con efectos internos fuertes, señala a las organizaciones pluralistas, como grupos de intereses con participación activa de sus miembros, y a los grupos de ayuda o apoyo mutuo, por la intensidad de la relación que se establece entre los participantes. Respecto a los efectos de este tipo de capital social, promueve la difusión de la confianza interpersonal entre los individuos de una sociedad, sin que dependa de la existencia de relación personal previa, a través de distintos mecanismos, se trataría de transformar la confianza personalizada en confianza generalizada.

Respecto a la solución al dilema de la acción colectiva, este modelo (Jordana 2000), sugiere una solución contractual, cuando los individuos negocian directamente sobre la forma de producir un bien público específico, o negocian colectivamente sobre el tipo de institución que se requiere para superar el dilema.

- Por último, el modelo de «confianza abstracta» se sustenta en la existencia de convicciones de reciprocidad y universalismo, que los individuos adoptan

¹⁷ Alexis de Tocqueville, en su obra *La democracia en América*, mostró como los grupos voluntarios en los Estados Unidos eran tanto una escuela de ciudadanía activa como un medio para influir en el gobierno. Theda Skocpol señala que el núcleo de la América cívica clásica estaba constituido por asociaciones de afiliados que trascendían lo local, pero tenían raíces locales (Skocpol, T., 2003).

como criterio de comportamiento, y que se aplican en las interacciones. Se trata de la influencia de los procesos de socialización y su influencia en la confianza generalizada. En relación a la superación del dilema de acción colectiva, en este modelo (Jordana, 2000), la confianza surge como un orden espontáneo, sin que exista una negociación entre los actores, de forma que las expectativas no coordinadas de los actores coinciden, la confianza surge como resultado del aprendizaje.

Conclusiones

En los últimos años se ha producido un creciente interés, desde el ámbito económico, por la formación, medición y las consecuencias de la acumulación de capital social. El interés ha trascendido el ámbito académico para adentrarse también en los organismos internacionales encargados de estimular el desarrollo económico en diferentes regiones.

El capital social es productivo, al igual que otras formas de capital, ya que hace posible el logro de ciertos objetivos que no se podrían alcanzar en su ausencia. Sin embargo, no es una propiedad privada, divisible o alienable, sino que es un atributo de la estructura en la cual las personas se encuentran inmersas. Como atributo de grupos sociales, colectividades y comunidades, no tiene su origen en las relaciones entre las personas, sino en la capacidad de la comunidad de establecer un marco de funcionamiento institucional favorable a la colaboración y en la capacidad de sancionar comportamientos que se alejen de ese marco.

La formación del capital social, como subproducto de la realización de otro tipo de actividades, que no supongan la superación previa de un dilema de la acción social, es la solución habitual propuesta por los autores fundacionales. Igualmente, diversos estudios realizados reflejan el activo papel desempeñado por el Estado en la creación de capital social, en el surgimiento y desarrollo del ámbito asociativo, poniendo de relieve la capacidad de las instituciones para intervenir en la vida social o en la formación de redes sociales.

No obstante, no todas las actividades asociativas tienen el mismo potencial de producir capital social. En este sentido, es de importancia establecer las diferencias significativas existentes entre las organizaciones del ámbito asociativo, respecto a su potencial para generar capital social y que éste sea utilizado por la sociedad en su conjunto.

En este marco se concluye, a partir del análisis realizado del ámbito asociativo como generador de capital social, que los tipos de organizaciones con mayor potencial de creación de capital social, en la propuesta de Offe y Fuchs (2003), se enmarcan en las asociaciones secundarias, las cuales poseen una orientación hacia determinados objetivos, se caracterizan por su carácter abierto, por su interacción poco formalizada y en ellas predomina la comunicación cara a cara. Igualmente, Boix y Posner (2000) las identifican con aquellas asociaciones productoras de bienes públicos, de carácter horizontal, inclusivas

y que tienden puentes. Según la propuesta de Newton (1999), las asociaciones que denominan «tocquevillianas», son las que tienen un mayor potencial. Éstas se caracterizan por establecer relaciones personales de baja intensidad, muy numerosas y diversificadas que se renuevan de forma constante. Además, Newton distingue entre asociaciones con efectos internos débiles y con efectos internos fuertes. Identificando a los grupos pluralistas, de autoayuda y de apoyo mutuo como tales.

Referencias

- ALESINA, A. y LA FERRARA, E. (2002): «Who trusts others?», *Journal of Public Economics*, 85: 207-234.
- ALMOND, G. y VERBA, S. (1963): *The Civic culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. Princeton: Princeton University Press.
- ARROW, K.J. (1994): «Beyond General Equilibrium», en Cowan, G. et al. (1994), *Complexity: Metaphors, Models, and Reality*. Reading MA, Santa Fe Institute/Addison-Wesley.
- AXELROD, R. (1997): *The Complexity of Cooperation: Agent-based Models of Competition and Colaboration*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- BOIX, C. y POSNER, D. (2000): «Capital social y democracia», *Revista Española de Ciencia Política*, 1(2): 159-185.
- BOURDIEU, P. (1980): «Le capital social. Notes provisoires», *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 3.
- BOURDIEU, P. (1985): «The forms of capital», en Richardson, J. G. (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*: 241-258. New York: Greenwood.
- BREHM, J. y RAHN, W. (1997): «Individual-level evidence for the causes and consequences of social capital», *American Journal of Political Science*, 41(3): 999-1023.
- COLEMAN, J. (1988): «Social capital and the creation of human capital», *American Journal of Sociology*, 94: 95-120.
- COLEMAN, J. (1990): *Foundation of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- COWAN, G. et al., (1994): *Complexity: Metaphors, Models, and Reality*. Santa Fe, Nuevo México, Santa Fe Institute.

- DURLAUF, S. (1997): «What Should Policymakers Know About Economic Complexity?», *Working Paper*, Santa Fe Institute, Santa Fe, NM.
- DURSTON, J. (1999): «Construyendo capital social comunitario?», *Revista de la CEPAL*, 69: 103-118. (LC/G. 2067-P), Santiago de Chile, CEPAL.
- DURSTON, J. (2000): «¿Qué es capital social comunitario?», *Serie políticas sociales*, 38, (LC/L. 1400-P), División de Desarrollo Social, CEPAL, Santiago de Chile.
- DURSTON, J. (2002): *El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Diadas, equipos, puentes y escaleras*. CEPAL. Santiago de Chile.
- GLAESER, E.; LAIBSON, D.; SCHEINKMAN, J. y SOUTTER, C. (2000): «Measuring trust», *Quarterly Journal of Economics*, 115(3): 811-846.
- GLAESER, L.; LAIBSON, I. y SACERDOTE, B. (2002): «An Economic Approach To Social Capital», *Quarterly Journal Of Economics*, 112(3): 437-458.
- GRANOVETTER, M. (1973): «The strength of weak ties», *American Journal of Sociology*, 78: 1360-1380.
- HALL, P. (2003): «El capital social en Gran Bretaña», en Putnam R. (ed.), *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*: 37-92. Galaxia Gutenberg, Circulo de Lectores, Barcelona.
- HANIFAN, L.J. (1916): «The Rural School Community Center», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67: 130-138.
- HARDIN, R. (1993): «The Street-level Epistemology of Trust», *Politics and Society*, 21(4): 505-529.
- HERREROS, F. y DE FRANCISCO, A. (2001): «Introducción: el capital social como programa de investigación», en Herreros y De Francisco (Comp.), «Capital Social», *Zona Abierta* 94/95: 1-46.
- HERREROS, F. y DE FRANCISCO, A. (comp.) (2001): «Capital Social», *Zona Abierta* 94/95.
- JORDANA, J. (2000): «Instituciones y capital social: ¿qué explica qué?», *Revista Española de Ciencia Política*, 1(2): 187-210.
- NEWTON, K. (1999): «Social capital and democracy in modern Europe», en J. van Deth, M. Maraffi, K., Newton. y P. Whiteley, (eds.), *Social capital and European democracy*. Londres: Routledge.

- NORTH, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) (2001): *The Well-being of Nations: the Role of Human and Social Capital*. OECD, Paris.
- OFFE, C. y FUCHS, S. (2003): «¿Se halla en declive el capital social?. El caso alemán», en Putnam R. (ed.), *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*: 347-426. Galaxia Gutenberg, Circulo de Lectores, Barcelona.
- OLSON, M. (1971): *The Logic of Collective Action*. Harvard University Press. Cambridge, M.A.
- OLSON, M. (1982): *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. Yale University Press, New Haven.
- OSTROM, E. (1999): «Social Capital: A Fad or a Fundamental Concept», en P. Dasgupta y I. Serageldin (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, World Bank, Washington D.C.
- PÉREZ-DÍAZ, V. (2003): «De la guerra civil a la sociedad civil: el capital social en España entre los años treinta y los años noventa del siglo XX», en Putnam R. (ed.), *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*: 429-489. Galaxia Gutenberg, Circulo de Lectores, Barcelona.
- PORTES, A. (1999): «Capital Social: sus orígenes y aplicaciones en la Sociología», en Carpio, J.E. y Novacovsky, I. (eds.), *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- PUTNAM, R. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press,
- PUTNAM, R. (1995a): «Bowling Alone: America's Declining Social capital», *Journal of Democracy*, 6(1): 65-78.
- PUTNAM, R. (1995b): «Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America», *PS: Political Science and Politics*, 28: 664-683.
- PUTNAM, R. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster, New York.
- PUTNAM, R. (ed.) (2003): *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Galaxia Gutenberg, Circulo de Lectores, Barcelona.

- PUTNAM, R. y GOSS, K.A. (2003): «Introducción», en Putnam, R. (ed.), *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*: 9-35. Galaxia Gutenberg, Circulo de Lectores, Barcelona.
- ROBINSON, L.; SILES, M. y SCHMID A. (2003): «El capital social y la reducción de la pobreza hacia un paradigma maduro», en Atria *et al.*, (comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: En busca de un nuevo paradigma*. CEPAL, Naciones Unidas.
- ROTHSTEIN, B. (2003): «El capital social en el estado socialdemócrata. El modelo sueco y la sociedad civil», en Putnam R. (ed.), *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*: 95-164. Galaxia Gutenberg, Circulo de Lectores, Barcelona.
- SIDES, J. (1999): «It takes two: the reciprocal relationship between social capital and democracy» Paper presented to the Annual Meeting of the American Political Science Association, September 2-5, Atlanta.
- SKOCPOL, T. (2003): «América cívica, pasado y presente», en Putnam R. (ed.), *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*: 493-542. Galaxia Gutenberg, Circulo de Lectores, Barcelona.
- STOLLE, D. (1998): «Bowling Together, Bowling Alone: the Development of Generalized Trust in Voluntary Associations», *Political Psychology*, 19(3): 497-525.
- STOLLE, D. y ROCHON, T. (1998): «Are All Associations Alike? Member Diversity, Associational Type and the Creation of Social Capital», *American Behavioral Scientists*, 42(1): 47-61.
- TAYLOR, M. (1987): *The Possibility of Cooperation*. Cambridge: Cambridge University.
- UPHOFF, N. (2000): «Understanding social capital: learning from the analysis and experience of participation», en Dasgupta, P. y Serageldind, I. (comps.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- WOOLCOCK, M., (1998): «Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework», *Theory and Society*, 27: 151-208.

WORLD BANK (1998): *The Initiative on Defining, Monitoring and Measuring Social Capital: Overview and Program Description*, Social Capital Initiative Working Paper, no.1, The World Bank, Washington, April.

WORLD BANK (2002): *Social Capital PovertyNet Homepage–Social Capital for Development*, <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/>

WORMS, P. (2003): «Viejos y nuevos vínculos cívicos en Francia», en Putnam R. (ed.), *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*: 275-343. Galaxia Gutenberg, Circulo de Lectores, Barcelona.