

4. Determinantes del capital social

Isabel Neira Gómez, *Universidad de Santiago de Compostela*

Marta Portela Maseda, *Universidad de Santiago de Compostela*

Determinantes del capital social

Isabel Neira Gómez, *Universidad de Santiago de Compostela*

Marta Portela Maseda, *Universidad de Santiago de Compostela*

Resumen

En este trabajo se estudian los determinantes individuales del capital social en España. El capital social influye en el desarrollo económico, tal y como demuestran numerosos estudios, y se puede definir como *la confianza, tanto interpersonal como institucional, y los aspectos positivos de las redes y las normas sociales que faciliten la creación y el mantenimiento de una estructura social adecuada que, en colaboración con otros capitales, permita sentar las bases para facilitar el crecimiento a largo plazo y, por tanto, un desarrollo sostenible*. Analizándolo a nivel individual se puede hablar de que se trata de la habilidad de las personas para obtener recursos, principalmente a través de las redes sociales y el nivel de capital social depende de un amplio rango de características socio-económicas de los individuos (nivel de ingresos, nivel de estudios del individuo, del padre, de la madre, edad, género, etc.). Son, precisamente, estas características las que se analizan en este artículo, prestando especial atención al nivel educativo del individuo y de su entorno más próximo con el objetivo de comprobar si esas características afectan a su nivel de capital social, medido por la confianza, las redes o las normas sociales. Para ello, se utiliza la Encuesta Social Europea para el año 2008 y se plantea un modelo de elección discreta que nos permitirá conocer y analizar la importancia de los diferentes determinantes del capital social y en especial del nivel educativo.

1. Introducción

El término capital social es relativamente reciente en el campo de la investigación económica y ha tenido una gran aceptación dando lugar a un buen número de artículos que relacionan diferentes temas con ese capital. El capital social puede definirse como *la confianza, tanto interpersonal como institucional, y los aspectos positivos de las redes y las normas sociales que faciliten la creación y el mantenimiento de una estructura social adecuada que, en colaboración con otros capitales, permita sentar las bases para facilitar el crecimiento a largo plazo y, por tanto, un desarrollo sostenible*.

Del análisis de la definición anteriormente expuesta se puede extraer la conclusión de que la esencia del concepto de capital social es bastante simple: las sociedades no se componen de individuos aislados sino que las personas se conectan unas con otras a través de estructuras sociales y, por lo tanto, el capital social es la capacidad para obtener beneficios a partir de esas redes sociales. En esa definición también aparecen recogidos las tres dimensiones en las cuales se suele dividir el capital social y que son la confianza, las redes y las normas sociales, que serán los elementos que consideraremos a la hora de analizar los diferentes determinantes del capital social. Es posible distinguir dos áreas básicas en las investigaciones de capital social: por un lado encontramos los factores que lo determinan- en un ámbito micro- y los efectos que ejerce en la sociedad en general - macro.

Los efectos que el capital social puede presentar en la sociedad se pueden analizar desde numerosos enfoques, en el ámbito económico pueden distinguirse desde los que se derivan en el buen funcionamiento de las empresas (Greve, Benassi, & Dag Sti, 2006; Sabatini, 2006), desarrollo de las economías (Baliamoune-Lutz, 2005), crecimiento económico (Helliwell & Putnam, 1995; Knack & Keefer, 1997; Krishna & Uphoff, 1999; Whiteley, 2000; Zak & Knack, 2001; Grootaer &

Narayan, 2004; Guisán, 2009), o ámbitos más sociológicos como la felicidad (Helliwell J. F., 2001; Sabatini, *Social Capital and the Quality of Economic Development*, 2008).

Desde el enfoque de sus determinantes a nivel individual se puede hablar de la habilidad de la personas para obtener recursos, principalmente a través de las redes sociales. El nivel de capital social depende de un amplio rango de características socio-económicas de los individuos (nivel de ingresos, nivel de estudios del individuo, del padre, de la madre, edad, género, etc.). Son, precisamente, estas características las que se analizan en este artículo, prestando especial atención al nivel educativo del individuo y de su entorno más próximo con el objetivo de comprobar si esas características afectan a su nivel de capital social, medido por la confianza, las redes o las normas sociales.

Los trabajos de investigación en esta línea se han centrado, tal y como desarrollamos en la sección 2, en ámbitos de países europeos de modo individual o a nivel comparativo. La aportación de este trabajo de los determinantes individuales del capital social en España, en aras a determinar si el comportamiento de la sociedad española sigue la línea de los patrones aportados por otros países europeos. Para ello en la sección 2 se realiza un repaso a la literatura sobre el capital social y sus determinantes analizando en mayor detalle su relación con la educación en la sección 3. En la sección 4 se presentan las variables y el resultado del análisis empírico. Por último presentamos las conclusiones y las futuras líneas de trabajo que se pueden derivar de esta investigación.

2. Capital social y sus determinantes

Como se ha afirmado previamente el capital social es importante en el desarrollo, hasta el punto de que en la actualidad se ha generalizado su inclusión como un factor más en la función de producción ampliada que nos permite analizar dicho desarrollo. Sin embargo, todavía quedan numerosas cuestiones por resolver, entre ellas ¿de dónde surge ese capital social? o, lo que es lo mismo, ¿cuáles son los factores que determinan que un territorio tenga un mayor nivel de capital social que otro?

Si analizamos la literatura vemos que existen diferentes propuestas sobre el origen del capital social. Así el Banco Mundial (*World Bank*) identifica siete fuentes claves del mismo en el contexto del desarrollo económico y social, las cuales pasamos a enumerar a continuación:

- *Las familias.- Como la principal fuente de bienestar económico y social para sus miembros, la familia constituye la primera piedra en la generación de capital social para la sociedad en general.*

- *Las comunidades.- Las interacciones sociales entre vecinos, amigos y grupos generan capital social y la habilidad de trabajar juntos para un bien común. Esto es especialmente importante para los pobres que pueden usar el capital social como un sustituto del capital humano y físico.*

- *Las empresas.- Construir y mantener organizaciones eficientes como las empresas requiere confianza y con sentido común de propósito, es decir, capital social. El capital social beneficia a las empresas reduciendo los costes de transacción, pero también puede tener efectos negativos para las empresas y la sociedad.*

- *La sociedad civil.- El capital social es vital para el éxito de cualquier organización no gubernamental porque proporciona oportunidades de participación y da voz a aquellos que pueden ser o estar bloqueados por los canales formales que producen los cambios*

- *El sector público.- Es decir, el estado y las instituciones son fundamentales para el funcionamiento y el bienestar de cualquier sociedad.*

- *La pertenencia étnica.- Las relaciones étnicas aparecen en las discusiones del capital social. Tanto si es inmigración, desarrollo de microempresas, nepotismo tribal o conflicto racial, los*

lazos étnicos son un claro ejemplo de cómo los agentes que comparten valores comunes y cultura pueden unirse para lograr un beneficio mutuo.

- *El género.- Por ejemplo, las redes sociales de mujeres pobres en Brasil son importantes para que otras mujeres obtengan ingresos y puedan cubrir otras necesidades.*

Estas mismas fuentes son citadas por la OCDE (2001, pág. 46) que añade otra fuente más: *las escuelas* debido a que pueden fomentar los valores para la cooperación social así como proveer “lugares de encuentro” donde pueden confluír y conectarse varias redes sociales.

Lin and Erickson (2008) citan varios factores que ayudan a conseguir más capital social. Uno de los más importantes son los antecedentes familiares pues señalan que el capital social es mayor en aquellas familias cuyos padres tienen una mayor educación y niveles de ingresos. Por lo tanto, la educación es otra de las fuentes de capital social y un mayor nivel educativo generalmente conduce a un mayor nivel de capital social. Otro aspecto importante y que ayuda a ganar capital social es el trabajo. Afirman que este capital es mayor en aquellas personas que trabajan y que, por lo tanto, conocen a gente a través de su trabajo. Apuntan que la adquisición de capital social en el trabajo es especialmente importante para quienes ocupan puestos de nivel superior porque suelen incluir una interacción más diversificada y profunda con otras personas. También manifiestan que la investigación en diferentes contextos encuentra que las actividades de las asociaciones voluntarias están relacionadas con un nivel alto de capital social, así que estas asociaciones serían otra de las formas de adquirir dicho capital. Un factor más es el aprovechamiento de los sistemas de comunicación modernos puesto que varios estudios han demostrado que el uso de esos sistemas conduce a un mayor nivel de capital social. Los autores citan también el género, la raza o el origen étnico como formas de adquirirlo.

A modo de resumen se puede señalar que en la creación del capital social influyen numerosos factores, pero destacan, sobre todo, el papel de las familias y de la educación como fuentes más importantes para la formación y el mantenimiento de dicho capital. La familia porque es la encargada de transmitir valores y reglas de comportamiento y la educación puesto que a través de ella se deben adquirir, además de conocimientos, otros valores que permitan, entre otras cosas, una buena interacción dentro y a través de las redes sociales.

A nivel empírico, en la literatura que aborda los determinantes del capital social, la *edad* aparece como uno de los principales determinantes y, generalmente, los resultados muestran que su efecto no lineal, creciendo al principio y disminuyendo al final (tendría una forma de U invertida) (Glaeser, Laibson, & Sacerdote, 2001; Lederman, 2005; Iyer, Kitson, & Toh, 2005; Christoforou, 2005; Rupasingha, Goetz, & Freshwater, 2006; Soroka, Helliwell, & Johnston, 2007). En otros estudios la edad no parece ser un determinante en el capital social (Delhey & Newton, 2003; Halman & Luijkx, 2006). Alesina (2000) apunta también hacia la existencia de una tendencia general en la caída del capital social puesto que la variable que considera el año de nacimiento es negativa. En otros artículos los resultados dependen de la variable que se considere para medirlo y así, en algunos casos los modelos predicen que la participación en grupos o el nivel de confianza tiende a incrementarse con la edad (van Oorschot & Arts, The social capital of European welfare states: the crowding out hypothesis revisited, 2005; Lederman, 2005; Iyer, Kitson, & Toh, 2005; Fidrmuc & Gërkhani, 2007), mientras otros revelan que los más jóvenes participan más (bien sea en las redes sociales (Fidrmuc & Gërkhani, 2007) o en las votaciones (Sánchez Pérez, 2007)).

Otro de los principales determinantes es el ingreso, medido a través del nivel de ingresos del individuo, de la familia, el grado de riqueza, a través de la desigualdad de ingresos, etc. La desigualdad de ingresos tiene un efecto negativo sobre los diferentes tipos de capital social

analizados. (Brehm & Rahn, 1997; Knack & Keefer, 1997; Alesina & La Ferrara, 2000; Glaeser, Laibson, & Sacerdote, 2001; Lederman, 2005; Delhey & Newton, 2003; van Oorschot & Arts, 2005; Iyer, Kitson, & Toh, 2005; Christoforou, 2005; Fidrmuc & Gërxhani, 2007).

Los estudios previos muestran que el género es, también, importante en la creación y el mantenimiento del capital social. Generalmente, los resultados indican que las mujeres tienen un menor nivel del mismo, sobre todo cuando se mide a través de la participación en grupos, ya que a menudo *“llevan el peso de un trabajo más una parte predominante de las tareas del hogar y actividades de crianza de los hijos, lo cual deja menos tiempo a las mujeres para el ocio y la participación”* (Alesina & La Ferrara, 1999). Por tanto, su participación es menor en actividades sociales, principalmente, debido a una restricción de tiempo, puesto que si se analizan comportamientos sociales que no requieran de esa disponibilidad los niveles de capital social de las mujeres pueden superar al de los hombres y así lo afirman Alesina et al. cuando afirman que *“las mujeres votan más que los hombres porque el voto es un acto de participación que no requiere una cantidad significativa de tiempo”* (Alesina & La Ferrara, 2000). Por otra parte, van Oorschot & Arts (2005) afirman que el efecto del género no está tan claro ya que *“las mujeres son más dignas de confianza que los hombres y tienen más capital social basado en la familia, es decir, encuentran que las relaciones familiares son más importantes y están más preocupadas por su familia. Sin embargo, las mujeres están menos comprometidas políticamente que los hombres, confían menos en otra gente y participan, activa o pasivamente, menos en las organizaciones voluntarias. (...) Las mujeres tienden a participar más en las redes informales, mientras que los hombres lo hacen en las formales”*. En general, este menor nivel del capital social por parte de las mujeres se explicaba por la incorporación a la misma al trabajo fuera de casa, como se ha expuesto anteriormente. Sin embargo esta hipótesis es rechazada en el trabajo de Rupasingha (2006) porque de sus resultados se puede deducir que *“la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo aumenta sus contactos social y la vía para la creación de redes”*. Por tanto, el efecto del género depende, fundamentalmente, de la variable de capital social analizada como se puede ver en el artículo de Kaasa (2007).

El *empleo*, el *desempleo* o el *tipo de trabajo* aparecen, también, como determinantes del nivel de confianza o participación. Tener trabajo incrementa la probabilidad de tener una mayor confianza y un alto grado de participación en los grupos sociales, mientras que estar desempleado conlleva justo lo contrario (Iyer, Kitson, & Toh, 2005; Christoforou, 2005; van Oorschot & Arts, *The social capital of European welfare states: the crowding out hypothesis revisited*, 2005). Dentro de los trabajadores, aquellos que realizan un trabajo que requiera de habilidades sociales o tengan un empleo cualificado son los que presentan niveles de capital social más elevados (Glaeser, Laibson, & Sacerdote, 2001; van Oorschot & Arts, 2005; Rupasingha, Goetz, & Freshwater, 2006).

El *estado civil* presenta diferentes efectos igual que el género. Así en algunos artículos se demuestra que *estar casado* no parece tener efectos sobre el capital social (Alesina & La Ferrara, 1999; 2000; Kaasa & Parts, 2007); en otros parece que ejerce un fuerte efecto positivo en incrementar el capital social de ambos miembros de la pareja (Christoforou, 2005) o de participar menos en los grupos denominados de Putnam y más en los denominados de Olson (Fidrmuc & Gërxhani, 2007). Las variables que capturan otros estados civiles, como estar divorciados o separados, tienen un efecto negativo sobre el capital social.

Existen más factores que condicionan la creación y el mantenimiento de este capital como el tamaño y la localización del hogar del individuo, si es o no propietario de ese hogar, las diferencias étnicas o raciales existentes en el entorno donde reside, la religión, el vivir con niños en el hogar, la posición política, etc. Generalmente a mayor homogeneidad étnica mayor

nivel de capital social (Knack & Keefer, 1997; Alesina & La Ferrara, 2000; Delhey & Newton, 2005; Iyer, Kitson, & Toh, 2005; Rupasingha, Goetz, & Freshwater, 2006; Berggren & Jordahl, 2006) puesto que la heterogeneidad étnica parece suponer un freno para el desarrollo de la confianza y la participación social. El vivir en zonas rurales y en ciudades de pequeño tamaño suele favorecer esos diferentes aspectos del capital social (Alesina & La Ferrara, 1999; Lederman, 2005; Iyer, Kitson, & Toh, 2005; Rupasingha, Goetz, & Freshwater, 2006), pero puede ser negativo para otros como la diversidad de las redes de amistad (Iyer, Kitson, & Toh, 2005). Por último, la posición política del individuo, medida en función de si se considera de derechas o de izquierdas tiene también importancia en algunos aspectos del capital social. Los trabajos muestran que la gente que se declara de izquierdas tiene un mayor grado de confianza, tanto interpersonal como social, más participación formal, más compromiso político y mayor participación informal y las relaciones familiares (Halman & Luijckx, 2006; van Oorschot & Arts, 2005).

3. Capital social, educación y capital humano

La educación aparece como uno de los principales determinantes potenciales del capital social en casi todos los trabajos analizados y, en la mayoría de ellos, es el factor más importante. La principal forma de medir esta variable es a través del mayor nivel educativo alcanzado por el individuo (Lederman, 2005; van Oorschot & Arts, *The social capital of European welfare states: the crowding out hypothesis revisited*, 2005; Iyer, Kitson, & Toh, 2005; Christoforou, 2005; Rupasingha, Goetz, & Freshwater, 2006; Halman & Luijckx, 2006; Fidrmuc & Gërkhani, 2007), considerando los años de escolarización (Brehm & Rahn, 1997; Alesina & La Ferrara, 1999; 2000), el porcentaje de personas matriculadas en educación secundaria (Bjørnskov, 2006; Berggren & Jordahl, 2006) o el porcentaje de personas mayores de 16 años han completado, al menos, la educación secundaria (Sánchez Pérez, 2007). Con excepción de la última medida, el resto se muestran positivas en los diferentes aspectos del capital social analizado. También se desprende del análisis de los artículos que a mayor nivel educativo o más años de escolarización existe una mayor probabilidad de confianza y participación (Brehm & Rahn, 1997; Alesina & La Ferrara, 1999; 2000; Iyer, Kitson, & Toh, 2005; Rupasingha, Goetz, & Freshwater, 2006; Halman & Luijckx, 2006; Soroka, Helliwell, & Johnston, 2007).

Esta relación positiva existente entre la educación y el capital social es una de las más sólidas dentro de la literatura. Así Putnam (2003, pág. 272) señala que *“La educación es a menudo el predictor más potente de los altos niveles de capital social. La gente educada y de las comunidades educadas tienen habilidades y recursos que les permiten formar y explotar las redes sociales con más facilidad, mientras que las comunidades menos educadas tienen que luchar duro para hacerlo”*. Rupasingha (2006) también afirma que *“En el ámbito comunitario, los mayores niveles educativos pueden conducir a un mayor compromiso cívico en la comunidad.”*. Así pues, altos niveles educativos están estrechamente relacionados con un alto grado de capital social y *“la relación positiva entre la educación y el stock de capital social sugiere que el capital social y el capital humano son complementarios – los individuos que adquieren un alto stock de uno también invierten en el otro.”* (Fidrmuc & Gërkhani, 2007). Además, las instituciones educativas no transmiten simplemente capital humano, sino que también transmiten las reglas y normas implícitas que son asumidas por los miembros de la sociedad en la que se enmarca, es decir, capital social. Por tanto, ambos tipos de capitales son necesarios para el desarrollo económico, porque el capital humano necesita de un marco donde desarrollarse y ese marco puede ser proporcionado por el capital social. Así pues, éste debe ser un aspecto a considerar cuando se habla de la adquisición y mantenimiento del capital humano, debido a que una política exclusiva

de acumulación de capital humano puede no resultar efectiva, al menos a largo plazo, porque los individuos necesitan que su capital humano sea valorado y recompensado, no sólo por sus superiores, sino por la sociedad en general, lo cual sólo se puede conseguir cuando existe un cierto grado de capital social. Si no tenemos en cuenta esto el capital humano puede no resultar útil o, por lo menos, no ser todo lo productivo que cabría esperar, si nos encontramos en situaciones de carencia o incluso total ausencia de capital social. También sabemos que el capital humano se puede adquirir tanto de manera formal como informal y a lo largo de toda la vida del individuo. La influencia del capital social es más importante cuando la adquisición del conocimiento se realiza de modo informal, puesto que esta forma de acumulación de capital humano se basa, fundamentalmente, en las relaciones entre los individuos. Además Greve et al. (2006) afirman que *“cuando el capital social interactúa con el capital humano, hay una transferencia de tecnología, que crea mayor productividad”*. Por otro lado, Lin (2001) señala que *“la acumulación de capital social es mucho más rápida que la de capital humano. Es decir, la acumulación de capital humano tiende a ser aditiva por naturaleza, mientras que la acumulación de capital social tiende a ser exponencial”*.

Por lo tanto, capital social y capital humano están muy relacionados entre sí y de ello se deriva que la educación sea uno de los determinantes fundamentales del nivel de capital social de un individuo o una comunidad.

Como resultado de todo lo anteriormente expuesto se procederá ahora a analizar los determinantes del capital social en España.

4. Determinantes del capital social en España

Para realizar este análisis se usan los datos de la Encuesta Social Europea (European Social Survey, ESS) correspondiente al año 2008. Se van a estudiar los determinantes de dos de las tres dimensiones³³⁸ en las que se suele dividir el capital social, la confianza y las redes sociales, a través de un modelo de elección discreta.

Las variables dependientes reflejan dos dimensiones del capital social. La confianza que se mide a través de la pregunta: *“¿diría usted que, por lo general, se puede confiar en la mayoría de la gente, o que nunca se es lo bastante prudente en el trato con los demás? Por favor, sitúese en una escala de 0 a 10, en la que 0 significa “nunca se es lo bastante prudente” y 10 significa que “se puede confiar en la mayoría de la gente”*. Para poder estimarla se ha recodificado a dos categorías, de 0 a 5 se ha denominado *“No confía”* y de 6 a 10 *“Confía”*. La frecuencia de reunión con amigos se cuantifica con las respuestas a la pregunta *“¿con qué frecuencia se reúne en su tiempo libre con sus amigos, familiares o compañeros de trabajo? (Nunca, Menos de una vez al mes, Una vez al mes, Varias veces al mes, Una vez a la semana, Varias veces a la semana, Todos los días)”*. También la hemos recodificado en dos categorías y la suma de respuestas *“una vez a la semana”, “varias veces a la semana” y “todos los días”* se toma como *“reuniones frecuentes”* y el resto de respuestas se categoriza como *“reuniones infrecuentes”*.

Como variables independientes se han seleccionado una gran parte de las citadas anteriormente. El sexo, lugar de residencia, nivel de estudios, tipo de trabajo, edad, fuente de ingresos del hogar, nivel de ingresos, estado civil. Alguna de estas variables se han recodificado a fin de reducir el número de escalas y hacer el modelo más sencillo de interpretar. La descripción de las mismas se presenta en la tabla siguiente.

338 Las tres dimensiones en las que se suele dividir el capital social son confianza, redes sociales y normas sociales (Grootaert & van Bastelaer, 2001; van Oorschot & Arts, 2004; Quillian, 2006).

Tabla 1. Variables utilizadas en el modelo

Descripción de las variables utilizadas en este trabajo		
VARIABLES DEPENDIENTES		
CONFIANZA INTERPERSONAL	¿Diría usted que, por lo general, se puede confiar en la mayoría de la gente, o que nunca se es lo bastante prudente en el trato con los demás? Por favor, sitúese en una escala de 0 a 10, en la que 0 significa “nunca se es lo bastante prudente” y 10 significa que “se puede confiar en la mayoría de la gente”.	La variable se ha recodificado para hacerla dicotómica y los valores 0 a 5 se consideran "No confía" (0) y de 6 a 10 "Confía" (1)
FRECUENCIA DE REUNIÓN	¿Con qué frecuencia se reúne en su tiempo libre con sus amigos, familiares o compañeros de trabajo? Nunca, Menos de una vez al mes, Una vez al mes, Varias veces al mes, Una vez a la semana, Varias veces a la semana, Todos los días	La variable se ha recodificado para hacerla dicotómica y los valores <i>Nunca + Menos de una vez al mes + Una vez al mes + Varias veces al mes</i> se consideran "Reuniones infrecuentes" (0) y <i>Una vez a la semana + Varias veces a la semana + Todos los días</i> se clasifican como "Reunión frecuente" (1)
DETERMINANTES		
Sexo		0 Hombre 1 Mujer
Estado civil	¿Puedo preguntarle cuál es su estado civil?	La variable inicial se ha recodificado en cinco estados: Casado, Separado, Divorciado, Viudo y Soltero
Nivel educativo	¿Cuál es el nivel de estudios más alto que ha obtenido?	La variable inicial se ha recodificado en cinco niveles: Sin estudios completados, Primaria, Secundaria, Universitaria, Post-universitaria
Lugar de residencia	¿Cuál de las frases que aparecen en esta tarjeta describe mejor el lugar donde vive?	La variable se ha recodificado en dos valores: 0 vivir en la ciudad y 1 vivir en el campo
Nivel de ingresos	Ingresos totales de su hogar después de descontar los impuestos y otras deducciones obligatorias	La variable inicial se ha recodificado en tres niveles de ingresos: Bajos, Medios, Altos
Fuente de ingresos del hogar	¿Cuál es la principal fuente de ingresos de su hogar?	La variable se ha recodificado y se ha agrupado en tres categorías: Sueldos o salarios, Pensiones o prestaciones sociales, Rentas y otras fuentes
Tipo de trabajo	¿Para cuál de los siguientes tipos de organizaciones trabaja o ha trabajado usted?	La variable se ha recodificado y se ha agrupado en cuatro categorías: Empleo público, Empresa privada, Trabajador por cuenta propia, Otro
Escala política	En política a veces se habla de “izquierda” y “derecha”. ¿Dónde se colocaría usted en esta escala? El 0 quiere decir “izquierda” y el 10 “derecha”.	La variable se ha recodificado y se ha agrupado en tres categorías: los valores de 0 a 3 representan la <i>izquierda</i> , de 4 a 6 el <i>centro</i> y de 7 a 10 la <i>derecha</i>

Los resultados de la estimación de la confianza se presentan en la tabla 2. El modelo (1) incluye como variable de ingresos el nivel de los mismos, mientras que el modelo (2) se mide a través de la fuente de ingresos del hogar. En ambos modelos las variables de la educación resultan significativas y, sobre todo, la educación universitaria y post-universitaria. Esto significa que, controlado por el resto de variables, el tener un alto nivel educativo incide en tener mayor probabilidad de ser confiado. También, en ambos modelos resulta significativo el estar divorciado, lo cual significa que este estado civil influye de forma negativa en la generación de confianza, con el resto de variables constantes. En el segundo modelo resulta significativa la variable fuente de ingresos e indica que si la principal fuente de ingresos son las prestaciones sociales los individuos tienen menor probabilidad de confiar que si lo reciben de sueldos o salarios. La escala política es significativa en este segundo modelo y sus resultados indican que existe una menor probabilidad de confiar si el individuo se declara de centro o derecha con respecto a ser de izquierdas, controlado por el resto de variables.

Tabla 2. Resultados del modelo de confianza

Variable dependiente: Confianza		Modelo 1	Modelo 2
	Constante	-0,312	0,086
Educación	Ref.: Sin estudios completados		
	Primaria	-0,076	-0,110
	Secundaria	0,230	0,199
	Universitaria	0,600**	0,598***
	Post-universitaria	1,115**	1,549***
Sexo	Ref.: Hombre		
	Mujer	-0,023	-0,049
Lugar de residencia	Ref.: Urbano		
	Rural	-0,142	-0,079
Lugar de trabajo	Ref.: Empresa pública		
	Empresa privada	-0,182	-0,188
	Por cuenta propia	-0,119	-0,145
	Otro	0,140	0,155
Estado civil	Ref.: Casado		
	Separado	-0,361	-0,368
	Divorciado	-0,774**	-0,578**
	Viudo	0,153	-0,065
	Soltero	-0,114	-0,066
Escala política	Ref.: Izquierda		
	Centro	-0,188	-0,195*
	Derecha	-0,292	-0,395**
Nivel de ingresos	Ref.: Bajo		
	Medio	0,123	
	Alto	0,128	
Fuente de ingresos	Ref.: Sueldo o salarios		
	Prestaciones sociales		-0,364**
	Rentas y otros		-1,576
Edad	Edad	-0,002	-0,017
	Edad al cuadrado	0,00005	0,0002
R ² (Cox y Snell)		0,033	0,036
N		1221	1724
Significación: * al 10%; ** al 5% y *** al 1%			

Analizando ahora la otra variable de capital social obtenemos los resultados que se presentan en la tabla 3. Los resultados son similares a los obtenidos en el modelo anterior. La variable que representa el sexo continúa sin ser significativa. La educación controlada por el nivel de ingresos (modelo 1) no resulta significativa. Al realizar las estimaciones sin tener en cuenta esa variable los diferentes niveles educativos sí resultan significativos, lo cual puede ser un indicio de que el efecto de la educación en la frecuencia de reunión está muy relacionado con el nivel de ingresos. En el segundo modelo se observa que tener estudios primarios, secundarios y universitarios resulta positivo para el capital social. También es positivo vivir en las zonas rurales, tal y como se apuntaba en la revisión de otros estudios. En este caso, en ambos modelos, la edad y la edad al cuadrado son significativas, lo que significa que la probabilidad de reunión aumenta con la edad, si se mantienen el resto de factores constantes. En el modelo 1 resulta significativo el lugar de trabajo. Trabajar por cuenta propia favorece la frecuencia de reunión mientras que hacerlo en otro sector, donde se incluirían las organizaciones sin ánimo de lucro o de caridad, ocuparse de la casa y del cuidado de los niños, etc. resulta negativo para este aspecto del capital social.

Tabla 3. Resultados del modelo de frecuencia de reunión

Variable dependiente: Frecuencia de reunión		Modelo 1	Modelo 2
	Constante	3,454***	3,471***
Educación	Ref.: Sin estudios completados		
	Primaria	0,078	0,348*
	Secundaria	0,115	0,412**
	Universitaria	0,124	0,527**
	Post-universitaria	-0,333	0,036
Sexo	Ref.: Hombre		
	Mujer	0,154	0,071
Lugar de residencia	Ref.: Urbano		
	Rural	0,358**	0,376***
Lugar de trabajo	Ref.: Empresa pública		
	Empresa privada	0,001	-0,193
	Por cuenta propia	0,584**	0,310
	Otro	-0,863**	-1,095***
Estado civil	Ref.: Casado		
	Separado	0,140	-0,209
	Divorciado	-0,144	-0,169
	Viudo	0,188	0,480*
	Soltero	0,017	0,064
Escala política	Ref.: Izquierda		
	Centro	-0,228	-0,143
	Derecha	-0,060	0,151
Nivel de ingresos	Ref.: Bajo		
	Medio	0,696***	
	Alto	0,219	
Fuente de ingresos	Ref.: Sueldo o salarios		
	Prestaciones sociales		0,035
	Rentas y otros		0,339
Edad	Edad	-0,104***	-0,101***
	Edad al cuadrado	0,001***	0,001***
R ² (Cox y Snell)		0,068	0,054
N		1223	1729
Significación: * al 10%; ** al 5% y *** al 1%			

Los resultados obtenidos muestran para España unos patrones de determinantes del capital social similares a otros países. Así, no se aprecia el efecto del sexo como elemento diferenciador en la creación de capital social, al igual que ocurre en Delhey & Newton (2003), Lederman (2005) o Halman & Luijkx (2006). En cuanto a la edad no resulta significativa en relación a la confianza tal y como ocurre en Delhey & Newton (2003) o Halman & Luijkx (2006); y es significativa y con forma de U para la frecuencia de reunión, es decir, al principio decrece esa probabilidad de la frecuencia de reunión pero a medida que pasan los años vuelve a crecer (van Oorschot & Arts, 2005; Iyer, Kitson, & Toh, 2005). El estado civil tampoco parece ser uno de los determinantes principales tal y como se muestran en la literatura (Alesina & La Ferrara, 1999; 2000; Christoforou,

2005). La relación entre nivel de ingresos y ser miembro de un grupo es positiva y significativa, pero no parece influir en la confianza. Lo contrario ocurre si se considera la fuente de ingresos del hogar, donde el no recibir sueldos o salarios resulta negativo para la generación de confianza, lo que podría ser un indicio de que las personas que no trabajan tienen un menor grado de confianza (Lederman, 2005; Iyer, Kitson, & Toh, 2005; Christoforou, 2005). Vivir en zonas rurales o urbanas no le afecta a la confianza pero sí a la frecuencia de reunión como ocurre en Lederman (2005) o Rupasingha, Goetz, & Freshwater (2006). Por último, en cuanto a la educación, un mayor nivel educativo resulta positivo y significativo con respecto a la confianza como ocurre en Alesina & La Ferrara (2000), van Oorschot & Arts (2005), Iyer, Kitson, & Toh (2005) o (Soroka, Helliwell, & Johnston (2007) y tener algún tipo de estudios es positivo y significativo con respecto a la frecuencia de reunión cuando se controla por los ingresos subjetivos.

5. Conclusiones

El objetivo de este trabajo es analizar los determinantes del capital social en España y ver si coinciden con los expuestos en la literatura sobre el tema. Los resultados muestran para España un patrón de comportamiento similar al de otros países con la educación como uno de los determinantes principales para la confianza, como en gran parte de los estudios analizados. Por tanto, una de las vías para tratar de recuperar la confianza sería invertir en educación. En cuanto a la otra dimensión del capital social, las redes sociales, la educación también resulta significativa y, a mayor nivel educativo más posibilidades de formar parte de una red social. El sexo o el estado civil no presentan efectos significativos sobre ninguna de las dimensiones del capital social analizadas.

Este trabajo tiene también limitaciones. Dado que se trata de una primera aproximación sería necesario para futuros trabajos mejorar las medidas de capital social, utilizando, por ejemplo, el análisis factorial para poder introducir más variables en cada dimensión. También se podrían introducir otros determinantes como la felicidad, el estado de salud de los individuos, etc.

Referencias

- Alesina, A., and E. La Ferrara (1999): "Participation in Heterogeneous Communities". NBER Working Paper No. W7155.
- Alesina, A., and E. La Ferrara (2000): "The determinants of trust". Cambridge, MA: Working Paper 7621. National Bureau of Economic Research.
- Antoci, A., F. Sabatini and M. Sodini (2009): "Will Growth and Technology Destroy Social Interaction? The Inverted U Shape Hypothesis". University of Teramo. Department of Communication, Working Paper No 57, 2009. .
- Antoci, A., F. Sabatini and M. Sodini (2010): "See you on Facebook: the effect of social networking on human interaction". MPRA Paper N° 27661.
- Baliamoune-Lutz, M. (2005). *Institutions, social capital and economic development in Africa: An empirical study*. International Centre for Economic Research, Working Paper N° 18/2005.
- Berggren, N., and H. Jordahl (2006): Free to Trust: Economic Freedom and Social Capital. *Kyklos*, 59(2), pp. 141-169.

- Bjørnskov, C. (2006): "Determinants of generalized trust: A cross-country comparison". *Public Choice*, 130, pp. 1-21.
- Brehm, J. and W. Rahn (1997): "Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital". *American Journal of Political Science*, 41 (3), pp. 999-1023.
- Burke, M., C. Marlow and T. Lento (2010): Social Network Activity and Social Well-Being.
- Christoforou, A. (2005): "On the Determinants of Social Capital in Greece Compared to Countries of the European Union". Fondazione Eni Enrico Mattei. Working Paper No. 68.05. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=726142>.
- Delhey, J. and K. Newton (2003): "Who trusts? The origins of social trust in seven societies". *European Societies*, 2, pp. 93-137.
- Delhey, J. and K. Newton (2005): "Predicting Cross-National Levels of Social Trust: Global Pattern or Nordic Exceptionalism". *European Sociological Review*, 21 (4), pp. 311-327.
- Ellison, N. B., C. Steinfield, and C. Lampe (2007): "The benefits of Facebook "friends:" Social capital and college students' use of online social network sites". *Journal of Computer-Mediated Communication*, 12, pp. 1143-1168.
- Fidrmuc, J., and K. Gërzhani (2007): Mind the Gap! Social Capital, East and West. West London: Centre for Economic Development & Institutions. Brunel University.
- Glaeser, E., D. Laibson, and B. Sacerdote (2001): "The economic approach to Social Capital". Cambridge, Massachusetts: Discussion Paper Number 1916, Harvard University.
- Greve, A., M. Benassi and A. Dag Sti (2006): Exploring the Contributions of Human and Social Capital to Productivity. Paper presented at SUNBELT XXVI, Vancouver, BC, April 25-30, 2006 .
- Grootaer, C. and D. Narayan (2004): "Local institutions, poverty and household welfare in Bolivia". *World Development*, 32 (7), pp. 1179-1198.
- Grootaert, C., and T.van Bastelaer, (2001): "Understanding and Measuring Social Capital: A synthesis of findings and recommendations from the social capital initiative". Washington, D.C.: Initiative Working Paper, N° 24, World Bank.
- Guisán, M. (2009): "Government Effectiveness, Education, Economic Development and Well-Being: Analysis of European Countries in Comparison with the United States and Canada, 2000-2007". *Applied Econometrics and International Development*, 9(1), pp. 39-48.
- Halman, L., and R. Luijkx (2006): "Social capital in contemporary Europe: evidence from the European Social Survey". *Portuguese Journal of Social Science*, 5(1), pp. 65-90.
- Helliwell, J. F. (2001): "Social Capital, the Economy and Well-Being. In K. Banting, A. Sharpe, &

- F. St-Hilarie (Eds.). *The Review of Economic Performance and Social Progress. The Longest Decade: Canada in the 1990s* (pp. 43-60). Montreal: The Institute for Research on Public Policy.
- Helliwell, J. F. and R. D. Putnam (1995): "Economic growth and social capital in Italy". *European Economic Journal*, 21 (3), pp. 295-306.
- Iyer, S., M. Kitson and B. Toh (2005): "Social Capital, Economic Growth and Regional Development". *Regional Studies*, 39 (8), pp. 1015-1040.
- Johnson, D., B. Headey and B. Jensen (2003): *Communities, Social Capital and Public Policy: Literature Review*. The University of Melbourne, Melbourne Institute of Applied Economic and Social Research. Melbourne Institute Working Paper N26/03.
- Kaasa, A. and E. Parts (2007): "Individual-level determinants of social capital in Europe: Differences between country groups". Tartu University Press.
- Knack, S. and P. Keefer (1997): "Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation". *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), pp. 1251-1288.
- Krishna, A. and N. Uphoff (1999): *Mapping and measuring social capital: A conceptual and empirical study of collective action for conserving and developing watersheds in Rajasthan, India*. The World Bank: Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network. Social Capital Initiative. Working Paper N° 13.
- Lederman, D. (2005): "Income, Wealth and Socialization in Argentina". *Cuadernos de Economía*, 42, pp. 3-30.
- Lin, N. (2001): *Social capital. A theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lin, N. and B. H. Erickson (Eds.). (2008): *Social Capital. An International Research Program*. New York: Oxford University Press Inc.
- OECD. (2001): *The Well-being of nations. The role of Human and Social Capital*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, Centre for Educational Research and Innovation.
- Putnam, R. D. and L. M. Feldstein (2003): *Better together. Restoring the American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Quillian, L. (2006): "Can social capital explain persistent racial poverty gaps". National Poverty Center Working Papers Series-12.
- Rupasingha, A., S. Goetz and D. Freshwater (2006): "The production of social capital in US counties". *The Journal of Socio-Economics*, 35, pp. 83-101.
- Sabatini, F. (2006): "Does Social Capital Improve Labour Productivity in Small and Medium

Enterprises?” Working Paper No. 92, University of Rome La Sapienza, Department of Public Economics.

Sabatini, F. (2008): “Social Capital and the Quality of Economic Development”. *Kyklos*, 61 (3), pp. 466-499.

Sánchez Pérez, E. J. (2007): The determinants of social capital formation. Madrid: ASP Research Paper 75(b).

Semih Akçomak, I. (2009): Bridges in social capital: A review of the definitions and the social capital of social researchers. Maastricht: United Nations University-Maastricht Economic and social Research and training centre on Innovation and Technology.

Soroka, S. and J. Helliwell and R. Johnston (2007): Measuring and Modelling Trust. In F. Kay, & R. Johnston (Eds.), *Diversity, Social Capital and the Welfare State*. Vancouver: BC: University of British Columbia Press.

Steinfeld, C., N. B. Ellison and C. Lample (2008): “Social capital, self-esteem, and use of online social network sites: A longitudinal analysis”. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 29, pp. 434-445.

Van Oorschot, W., and W. Arts, (2004). The social capital of European Welfare States. The crowding out hypothesis revisited. *2nd Annual ESPAnet Conference “meeting the Needs of a New Europe”*. Oxford 9-11 September.

Van Oorschot, W., and W. Arts (2005): “The social capital of European welfare states: the crowding out hypothesis revisited”. *Journal of European Social Polici*, 15(1), pp. 5-26.

Whiteley, P. (2000): “Economic Growth and Social Capital”. *Politica Studies*, 48, pp. 443-466.

World Bank. (n.d.). World Bank. Retrieved Marzo 15, 2009, from <http://go.worldbank.org/S03YKDP0L0>.

Zak, P., & Knack, S. (2001): “Trust and Growth”. *The Economic Journal*, 111 (470), pp. 295-321.