

CAPITAL SOCIAL Y DESEMPEÑO ECONOMICO. UN ANALISIS PARA ARGENTINA

*Analia Zuntini y Viviana Leonardi**

Resumen

La idea de capital social y sus posibilidades de contribuir al desarrollo económico y social, se enmarcan en un nuevo debate en el campo del desarrollo, aquel que busca integrar nuevas dimensiones y revalorizar aspectos no incluidos en el pensamiento económico convencional. Este trabajo se propone analizar el impacto del capital social en el desempeño económico de Argentina para el período 1996-2007, a partir de un modelo econométrico de regresión lineal sobre la base de datos de serie de tiempo. Los resultados sugieren que la asociatividad (medida a través de cooperativas y mutuales) resulta significativa para explicar el crecimiento económico de Argentina.

Clasificación JEL: O 11, O 15

Palabras claves: capital social – desempeño económico – Argentina

Abstract

The notion of social capital and its possibilities of contributing to the economic and social development are included into a new debate in the field of development, which is looking for incorporated further dimensions and reappraised aspects not-included into the conventional economic thinking. This paper proposes to analyze the impact of social capital into the economic performance of Argentina for the period 1996-2007 using an econometric model of linear regression base on time-series data. The results suggest that the participation in associations (measured thought cooperatives and benefit societies) are a relevant variable to explain the Argentine economic growth.

* Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur. El artículo ha sido presentado como Trabajo de grado por la alumna Analia Zuntini (bajo la dirección de la docente Viviana Leonardi), para acceder al grado académico de Lic. En Economía.

JEL Classification: O 11, O 15

Keywords: social capital – economic performance – Argentina

INTRODUCCION

A comienzos del siglo XXI, alcanzar la meta del desarrollo económico y social parecía un objetivo viable en términos de tecnologías y potencial productivo. Los avances simultáneos en áreas como la informática, la biotecnología, la microelectrónica, las telecomunicaciones, entre otras, provocaron rupturas cualitativas en las posibilidades de producción tradicionales con un horizonte de crecimiento continuo. Sin embargo, algunas cifras evidencian ciertas contradicciones: en América Latina y el Caribe, la pobreza alcanzó el 33,2% de la población (182 millones de personas) y la indigencia, el 12,9% (68 millones de personas) en el 2008, según estimaciones de la CEPAL. También persistió la disparidad distributiva, donde el ingreso medio por persona de los hogares ubicados en el décimo decil, superó en alrededor de 17 veces al del 40% de hogares más pobres¹.

En este marco general, hay un nuevo debate en el campo del desarrollo que busca integrar nuevas dimensiones y revalorizar aspectos no incluidos en el pensamiento económico convencional. En este sentido, se instala la idea de capital social y sus posibilidades de contribuir al desarrollo económico y social.

Es importante destacar que no existe una única definición que genere consenso, respecto a lo que se entiende por capital social. Sin embargo, se pueden distinguir dos visiones dominantes del mismo en función del nivel de agregación. El primer enfoque, hace referencia al nivel micro, así lo define como el número de contactos que posee un individuo y su habilidad para generar relaciones imbuidos de normas y valores que facilitan la cooperación. Es un concepto más relacionado con atributos emocionales y capacidades personales. Aquí, se destacan los aportes de Bourdieu (1985) y Coleman (1985). Bourdieu define el capital social como *“el agregado de los recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de*

¹ El informe anual de la CEPAL Panorama social de América Latina 2008 considera “indigentes” a las personas que viven con menos de 47 dólares al mes en las áreas urbanas, y menos de 36 en las rurales.

una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo". Señala que el capital social no es algo natural ni algo "socialmente dado", sino que es resultado de una construcción que supone inversiones materiales y simbólicas. Así, la mayor tenencia de niveles de capital social (y cultural) posiciona mejor a la persona para la adquisición de cantidades crecientes de capital económico. Por otro lado, Coleman identifica el capital social con la capacidad que poseen las personas para trabajar en grupos, en base a un conjunto de normas y valores compartidos. No obstante, para Coleman el capital social no radica en las relaciones sociales, sino en la estructura de la red en la cual están insertos los individuos.

El segundo enfoque, describe al capital social como un conjunto de normas comunitarias. Aquí se destacan los aportes de Putnam (1993) que lo define como un instrumento de análisis macro, y desde un enfoque comunitario: se refiere a los aspectos de la organización social tales como la confianza, normas y redes, que facilitan la cooperación y la coordinación en beneficio mutuo, con la finalidad de lograr el "empowerment"² necesario para alcanzar el bienestar colectivo.

La incorporación del capital social al análisis y la acción por el desarrollo en América Latina y en particular, de Argentina, permite efectuar una mejor interpretación de las frustraciones de la región en la última década y enriquece la posibilidad de buscar soluciones reales. Por lo tanto, este trabajo se propone analizar la relación existente entre el capital social y el desempeño económico y, más concretamente, estudiar el impacto del capital social en el desempeño económico de Argentina para el período 1996-2007. Para esto, se plantea un modelo econométrico de regresión lineal sobre la base de datos de serie de tiempo, siguiendo el modelo general propuesto por Barro y Sala-I-Martin (1995). Finalmente se subraya que, el concepto de capital social abordado en este trabajo, es el definido por Putnam (1993).

I. CAPITAL SOCIAL Y DESEMPEÑO ECONOMICO

El primer análisis sistemático del concepto de capital social se inicia con los textos de Pierre Bourdieu (1985) en Francia y James Coleman (1985) en

² Empoderamiento: consiste en cambiar las relaciones de poder a favor de aquellos que previamente ejercían poco poder en sus vidas, es el proceso de ganar control y de nivelación hacia arriba de actores débiles (Gita Sen, 1997 citado en Durston, 2000).

Inglaterra, en el campo de la sociología contemporánea, alrededor de la década de los ochenta. Posteriormente, en los noventa, el concepto se amplía con los aportes de los neoinstitucionalistas, la visión crítica de Portes (1998) y las preocupaciones de instituciones internacionales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. La economía también le otorga un espacio a partir de las críticas al enfoque económico tradicional que deja de lado las temáticas vinculadas a las estructuras sociales. Así, los economistas aportaron la discusión sobre la contribución del capital social para el crecimiento y el desarrollo económico (Collier, 1998; Grootaert, 1998; Temple, 1998; Easterly, 2000; Knowles y Weatherston, 2005).

El auge del concepto se debe en buena medida a Putnam (1993), quien señala que el capital social se refiere a aquellos *“rasgos de la organización social como confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones coordinadas (...) y de cooperación para beneficio mutuo”*. Este autor, también considera que el capital social se acumula históricamente y que de esto dependen las opciones actuales de desarrollo económico de cualquier comunidad³. Siendo el capital social una propiedad del sistema social, es beneficioso por definición. Así, se espera un flujo de beneficios asociados a su existencia. Además, la confianza personal se transforma en confianza social, a través de las redes sociales y el surgimiento de normas de reciprocidad entre individuos. Entonces, el capital social genera externalidades.

Los argumentos claves que muestran cómo el capital social afecta el desempeño económico son adelantados por North (1990) dentro del enfoque neoinstitucionalista, respecto al rol que juegan las instituciones informales en el desempeño económico. Los costos de transacción y de monitoreo y la sanción de los acuerdos establecidos resultan cruciales en el intercambio económico. Por ello, es esencial prestar atención a la inserción institucional en el que se llevan a cabo, como por ejemplo, el mercado⁴.

³ En *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (1993), Putnam realiza un estudio comparativo entre las regiones del norte y del sur de Italia respecto de su desarrollo institucional y económico, siendo el capital social un instrumento de análisis macro. Se centró en las instituciones públicas y el grado de participación cívica. Así, demuestra que lo que explica el éxito económico y la participación política en el Norte, es el capital social históricamente acumulado. En el 2002, abordó el mismo estudio para Estados Unidos, concluyendo que la fuerte caída en el nivel de participación en las actividades grupales dañaba la calidad democrática y la propia calidad de vida ciudadana.

⁴ La noción de capital social permite corregir la visión simplista del mercado como competencia entre individuos aislados.

I. 1. Algunas consideraciones teóricas

Existe evidencia creciente de que el capital social tiene un impacto positivo sobre el desempeño económico (crecimiento, equidad y superación de la pobreza). A continuación, se enumeran los argumentos claves que consideran el impacto positivo del capital social en términos de eficiencia y crecimiento económico (Knowles y Weatherston, 2005; Grootaert, 1998):

-Incremento del número de intercambios mutuamente beneficiosos: un alto grado de confianza y cooperación aumenta el número de intercambios de beneficio mutuo, ya que son más bien las relaciones de confianza, en lugar de las obligaciones *per se*, las que mejor explican las transacciones económicas.

-Resolución de problemas a través de la acción colectiva: en sociedades con alto grado de capital social, resulta más fácil solucionar los problemas a través de la acción colectiva y no sólo a través del Estado. Una de las principales causas es una estructura de incentivos con mayor participación local.

-Reducción de los costos de transacción y monitoreo: el establecimiento de un marco de confianza contribuye a disminuir los costos de transacción porque aumenta la circulación de información, los problemas y acuerdos se resuelven más rápidamente y se reducen los costos de monitoreo porque no es necesario activar sistemas de control y cumplimiento obligatorio; todo conduce a una mayor eficiencia económica.

-Mejora en los flujos de información: la existencia de un fuerte tejido social ayuda a solucionar la mala distribución de la información, cuestión crucial en la sociedad actual de la información y el conocimiento. Actúa disminuyendo la incertidumbre y los comportamientos oportunistas, creando repetidas interacciones entre individuos que refuerzan la confianza y favoreciendo no sólo los procesos económicos, sino también las actividades sociales y políticas.

-Interacción entre capital social e instituciones formales: se sugiere que el capital social puede actuar como un sustituto de las instituciones formales porque establece un *control social* a través de la imposición de normas compartidas por el grupo y la sanción a individuos transgresores (*free riders*). Por ejemplo: dada una provisión de créditos, el capital social puede actuar como un sustituto cuando los mercados formales de crédito no están desarrollados.

-Capital social como factor de producción: como se vio, si bien el capital social puede ser concebido como un nuevo factor de producción (Paldam y Svendsen, 2000), algunos autores argumentan que, la acumulación de capital social, también afecta la acumulación de los factores de producción y la productividad total de los mismos. Por ejemplo, si el capital social contribuye a establecer mercados de créditos informales, esto facilitará la acumulación de capital humano y físico. Cuando el capital social ayuda a resolver problemas de acción colectiva, la eficiencia aumenta. Si el capital social conduce a reducir los costos de transacción y de monitoreo y ayuda a introducir nueva tecnología, incrementará el nivel de la productividad total de los factores. Por lo tanto, pensar al capital social como un nuevo factor de producción puede no ser el mejor camino para capturar sus efectos sobre la producción.

A partir de lo expuesto, se observa que el capital social es un concepto integrador de las dimensiones económica, política y social del desarrollo de una sociedad. Entonces, además de su contribución a la eficiencia y el crecimiento económico, se pueden mencionar otras contribuciones:

-Contribución al aprendizaje organizativo: las relaciones de confianza internas y externas en una empresa, facilitan los marcos de intercambio de información y aprendizaje mutuo entre organizaciones. Estos vínculos puente y escalera propician la creación de negocios, incentivan la innovación organizativa e influyen en la diversificación de industrias y negocios⁵.

-Contribución a la equidad social: la comunidad que logra compartir la información, generar confianza y promover la coordinación de actividades, tiene mayores posibilidades de compartir beneficios y alcanzar la equidad social. En sentido contrario, la carencia de capital social explica buena parte de los fenómenos de exclusión social. A fines de los años noventa, crecieron las publicaciones de organismos oficiales de desarrollo que ligaban el capital social a la lucha contra la pobreza⁶. Para los pobres, quienes carecen de otros tipos de recursos, el capital

⁵ Por ejemplo: la generación de un escenario de trabajo en el que prime la confianza, reduce la inversión de energía y tiempo en normas contractuales y de seguridad, facilitando los procesos de rendimiento e innovación (Cornejo, 2003).

⁶ Narayan (World Bank, 1999, p 38-43) estableció en su documento "*Bons and Bridges: Social Capital and Poverty*", un marco de lucha contra la pobreza basado en áreas de trabajo orientadas a la promoción del capital social del tipo transversal. Estas áreas son información, participación excluyente, resolución de conflictos, educación y valores, reestructuración económica, gobierno y descentralización, y provisión de servicios orientados a la demanda.

social adquiere gran relevancia; éste se deriva principalmente de la familia y los vecinos, redes de seguridad cotidianas.

-Contribución a la gobernabilidad: los sistemas de gobierno, especialmente locales, dependen de la dotación de capital social debido a la influencia que las relaciones sociales, tanto al interior como exterior de las políticas. En este sentido, los procesos locales de concertación público-privado entre gobiernos y sectores municipales y empresas privadas, se vuelven fundamentales.

En resumen, se espera un flujo de beneficios asociados a la existencia de capital social. Este beneficio se traduce en la reducción de los comportamientos oportunistas y de los costos de transacción, donde la confianza actúa como un ahorrador de conflictos potenciales. En las sociedades donde se presenta un mayor stock de capital social, existe mayor cooperación entre los agentes y esto parece impactar positivamente en su desempeño económico.

I. 2. Evidencia empírica

Numerosos estudios empíricos a nivel agregado se han concentrado en la relación entre capital social y crecimiento económico. Varios autores señalan que el capital social, puede ser una variable que explique la heterogeneidad en el crecimiento de países con dotaciones similares de capital. Así, los argumentos del capital social, fueron ampliamente usados para explicar el retraso en el crecimiento de los países post-comunistas en la transición a economías de mercado y para analizar el subdesarrollo del tercer mundo.

En el Cuadro 1 se presentan los resultados de algunos trabajos empíricos, los cuales utilizan diferentes variables *proxies* como medidas del capital social. Dichos trabajos, tratan de verificar la importancia del mencionado capital sobre el crecimiento del PBI per-cápita.

Cuadro 1- Estudios a nivel agregado de capital social

Estudio	Unidad	Resultado	Medida de Capital Social	Hallazgos
Helliwell (1996)	Países de Asia	Crecimiento del PBI per-cápita	Participación en asociaciones Nivel de confianza	Escasa contribución de la medida de capital social cuando se incorporan otras medidas como la apertura.
Knack y Keefer (1997)	Países (29 economías de mercado)	Crecimiento del PBI per-cápita	Confianza (porcentaje de individuos que dicen poder confiar en otras personas) Índice de cooperación cívica Asociatividad	La confianza y normas cívicas ayudan a predecir el crecimiento. La confianza tiene mayor impacto en países de bajos ingresos. No encuentra correlación entre actividad asociativa y crecimiento económico.
Rodrik (1997)	Países	Crecimiento del PBI	Coefficiente de Gini, falta de confianza, uso del lenguaje nativo, % de gente que usa el lenguaje oficial en su casa. Calidad de instituciones públicas	El crecimiento del PBI está negativamente asociado con la diversidad etnolingüística y es afectado por la calidad institucional.
La Porta, López de Silanes, Shleifer y Vishny (1997)	Países	Crecimiento del PBI per-cápita	Grado de confianza Desempeño del gobierno (eficiencia judicial, ausencia de corrupción, calidad de burocracia, evasión de impuestos)	Encuentran una alta correlación entre confianza y desempeño institucional con crecimiento económico. Hallan correlación negativa entre confianza y dominación de organizaciones verticales (Iglesia) en los países.
Basterly y Levine (1997)	Países	Crecimiento del PBI per-cápita	Heterogeneidad étnica (diversidad etnolingüística dentro de un país ⁷)	El crecimiento del PBI per-cápita está negativamente asociado con la diversidad étnica. Esto es importante al explicar el desempeño de los países del África sub-sahariana ⁸ .
Temple y Johnson (1998)	Países del África Sub-sahariana	Crecimiento del PBI per-cápita	Medidas de la densidad de redes sociales (movilidad social, extensión de servicios telefónicos, diversidad étnica) Índice de "capacidad social"	El nivel del capital social puede explicar las diferentes tasas de crecimiento económico.
Helliwell y Putnam (2000)	Regiones de Italia	Crecimiento del PBI per-cápita	Medida de comunidad cívica (índice de asociación, lectura de diarios y comportamiento político) Desempeño institucional Satisfacción de los ciudadanos con el gobierno	La convergencia es más rápida y el equilibrio en el nivel de ingreso es más alto en las regiones con mayor capital social, usando las medidas indicadas.
Beugelsdijk y Van Schaik (2001)	Regiones de Europa	Crecimiento del PBI per-cápita	Nivel de confianza. Participación en grupos (activa, no paga y voluntaria)	La participación en grupos ayuda a expandir el crecimiento regional, pero no así la confianza.
Zak y Knack (2001)	Regiones	Crecimiento del PBI per-cápita	Confianza	Las medidas de capital social ayudan a predecir el crecimiento.
Knowles y Weatherston (2005)	Países desarrollados y en desarrollo	PBI per-cápita	Institución formal: protección contra el riesgo de expropiación. Institución informal: grado de confianza	Alta correlación entre institución formal e informal. Impacto positivo sobre el PBI per-cápita.
Tabellini (2005)	Regiones de Europa	PBI per-cápita	Índice de cultura (incluye confianza, tolerancia y respeto hacia otros)	Correlación positiva entre el índice de cultura y la variable endógena.

Fuente: Durlauf y Raichamps (2004): "Social Capital", NBER Working paper series, National Bureau of Economic Research, Cambridge; Knowles y Weatherston (2005): *Is Social Capital Part of the Institutions Continuum and can it be Modeled as a Deep Determinant of Development?*, University of Otago; Narayan (1999): "Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty", Policy Research Working Paper N° 2167, World Bank; Sabatini (2006): "The empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective", Fondazione Eni Enrico Mattei, Italia.

⁷ Es conveniente señalar que la heterogeneidad etnolingüística no significa necesariamente exclusión social. Véase: Collier y Hoeffler (1998), "On Economic Causes of Civil War", Oxford Economic Papers; citado en Narayan (1999).

⁸ La diversidad étnica explica aproximadamente el 35% de las diferencias de tasa de crecimiento de los países del Sur de África respecto del resto del mundo (véase Grootaert, 1998).

A partir de los resultados de los trabajos empíricos presentados en el Cuadro 1, se puede inferir que:

-Para varios países, la confianza y las normas de cooperación cívica tienen un importante impacto sobre el crecimiento económico. Sin embargo, la asociatividad no estaría relacionada con dicho desempeño económico (Knack y Keefer, 1997; Zak y Knack, 2001). La confianza sería más importante en países de ingresos bajos, y se volvería menos relevante para explicar el desempeño económico en economías más desarrolladas. Knack y Keefer (1997) encuentran que el impacto de la confianza en el crecimiento del PBI per cápita (período 1980-1992) es mayor en los países que son más pobres en un comienzo. Esto es consistente con la hipótesis de que la confianza interpersonal (institución informal) puede sustituirse por las normas de cooperación implícitas en los mercados formales, a medida que aumenta el crecimiento económico y disminuye la desigualdad de ingresos.

-Para los países asiáticos, la mayor participación de la población en asociaciones formales e informales, junto al nivel de confianza, impacta positivamente sobre el crecimiento del PBI per cápita. Mientras que, para las regiones de Europa, sólo es significativa la participación en grupos (Helliwell, 1996; Beugelsdijk y Van Schaik 2001).

-El trabajo de Beugelsdijk y Van Schaik (2005) para las regiones de Europa, encuentra que el crecimiento está relacionado positivamente con la actividad asociativa; en cambio, la medida de confianza no resultó relevante. Esto, puede esperarse en países desarrollados más que en países en desarrollo, ya que las instituciones de los primeros ya poseen alta calidad. En otras palabras, cuando existen leyes fuertes que protegen los derechos de propiedad, la confianza en otros puede tomarse irrelevante.

-En el trabajo realizado por Putnam (2001) para EE.UU., el capital social, definido como los miembros en asociaciones formales e informales, impacta en menor medida sobre el crecimiento económico. El estudio revela que, el capital social, declina desde mediados de los sesenta y Putnam no encontró una relación positiva entre desempeño económico y declinación del capital social en el tiempo. Incluso, la década del noventa, fue un período de rápido crecimiento en EE.UU. y de declinación del capital social. Esto, podría indicar que existe un nivel de capital social mínimo requerido para impulsar el crecimiento de una economía y que, una vez que dicha economía se ha desarrollado, la importancia de la participación formal e informal en grupos de los actores sociales para el crecimiento,

disminuiría⁹. En este sentido, la evidencia empírica sobre el tema, muestra una diferencia respecto de la importancia del capital social en las regiones desarrolladas y menos desarrolladas.

-Una mayor heterogeneidad étnica y lingüística perjudica la formación de capital social y, por lo tanto, el crecimiento del PBI per-cápita está asociado negativamente con la misma (Easterly y Levine, 1997; Rodrik 1997).

-El desarrollo cultural está positivamente relacionado con el ingreso per-cápita (Tabellini, 2005).

-Cuando se incorporan otras variables como la apertura, la importancia del capital social disminuye (Helliwell, 1996).

-El capital social, medido a través de la densidad de las redes sociales, puede explicar las diferentes tasas de crecimiento en los países de África (Temple y Johnson, 1998).

-Existe una alta correlación positiva entre capital social, equidad y salud pública (Kawachi et al, 1997).

-El desarrollo de las instituciones formales se relaciona positivamente con el ingreso per-cápita. Sin embargo, cuando se distingue entre instituciones formales e informales, el resultado no es concluyente, aunque se observa una alta correlación entre las mismas¹⁰ (Knowles y Weatherston, 2005).

-Para varios países se comprueba la hipótesis de Putnam sobre las regiones de Italia: existe una alta correlación entre desarrollo y desempeño institucional y crecimiento económico (Helliwell y Putnam, 2000; La Porta et al, 1997). Siguiendo el análisis de Putnam, es que se plantea la existencia de dos posibles estados de equilibrio: *a) Equilibrio de alta intensidad*: el capital social promueve la cooperación y el surgimiento de normas que lo respaldan, éstas incrementan la confianza entre los

⁹ Durlauf y Fafchamps (2004) proponen pensar esta relación de la siguiente manera:

-La experiencia italiana muestra cómo en un período de desarrollo temprano de la economía, donde los “acuerdos generalizados” (entendidos como expectativa optimista respecto del comportamiento de los otros agentes) pueden ser insuficientes o incompletos; los pequeños clubes y redes basados en la confianza interpersonal, ayudan ampliamente al desarrollo.

-En EE.UU., si bien la participación formal en organizaciones cívicas y los niveles de acuerdo están declinando, los “acuerdos generalizados” parecen haber mejorado en el período estudiado, entonces, la formación de redes y clubes se vuelve menos significativas para el desarrollo. Esto puede indicar que, en esta sociedad, ya se alcanzó un nivel de capital social mínimo, lo cual posibilita el desarrollo.

¹⁰ La relación existente de complementariedad o de sustitución entre las instituciones formales y las informales también puede ser un indicador de capital social. Lo ideal es que se complementen porque la incompatibilidad de ambos tipos de instituciones puede conducir a la sustitución de las instituciones formales por las informales lo que puede revelar un problema de confianza en una sociedad.

individuos que, a su vez, refuerza el círculo virtuoso al inducir un aumento posterior de la cooperación y la asociación; *b) Equilibrio de baja intensidad*: la dinámica funciona de forma inversa y da lugar a un círculo vicioso caracterizado por niveles deprimidos de confianza y asociatividad.

-La posibilidad de acumular capital social conlleva también la posibilidad de una acumulación concentrada y segmentada, lo cual significa que el crecimiento económico no asegura por sí solo, un fortalecimiento del capital social. Es más, la fuerte concentración de ingresos y educación y la polarización social¹¹, como ocurre en América Latina, parece verse potenciada por la distribución desigual del capital social. Según Grootaert (BM, 1998), un alto desarrollo económico también puede coexistir con un debilitamiento de las relaciones de confianza y cooperación cívica (desarrollo distorsionado).

En general, los resultados de los trabajos empíricos parecen indicar que el capital social es una variable significativa al explicar el crecimiento del PBI per cápita y que el mismo, impacta positivamente en el desarrollo. Asimismo, estos trabajos encuentran la correlación esperada entre las variables según la teoría, pero la dirección de la causalidad no es siempre clara. La mayoría de los estudios, encontró que la confianza está asociada positivamente con el crecimiento económico, principalmente para aquellos países que se hallan en un período de desarrollo temprano. En cambio, los resultados sobre el asociacionismo no son concluyentes, si bien varios trabajos evidenciaron que, para las economías más desarrolladas, el impacto de la participación sobre el desempeño económico es positivo.

Por último, es conveniente mencionar algunos estudios que muestran que la causalidad puede ocurrir de forma inversa. Por ejemplo, como mínimo dos trabajos (Cribb y Brown, 1995; Miguel et al., 2002; citado en Balamoune-Lutz, 2005) evidencian que el desarrollo económico ha causado un debilitamiento en el capital social de Indonesia debido a los efectos que el desarrollo tuvo en la (creciente) movilidad y urbanización.

¹¹ Las medidas de polarización social en términos étnicos, de ingreso, de clase social, etc.; son consideradas indicadores del capital social por algunos autores, pero su uso resulta discutible ya que la polarización no sólo es el origen sino también la consecuencia de un capital social excluyente (Alesina y Le Ferrara, 2000; Uslander, 2003).

I. 3. El capital social en Argentina y su impacto en el desempeño económico

A continuación, se analiza la situación del capital social en Argentina a partir de los datos proporcionados por la organización Latinobarómetro y el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), para el período comprendido entre los años 1996-2007. A los fines de mostrar lo que ha ocurrido con el capital social existente en esta economía, se examinan como variables proxies de dicho capital: (i) la confianza interpersonal, (ii) la confianza en algunas instituciones, (iii) las cooperativas y mutuales, (iv) la percepción de la corrupción y (v) la dimensión de la participación política y social. La selección de estos indicadores se efectuó de acuerdo a la evidencia empírica vista y la disponibilidad de datos para el período considerado.

I. 3.1. Evidencia estadística

(a) Confianza interpersonal

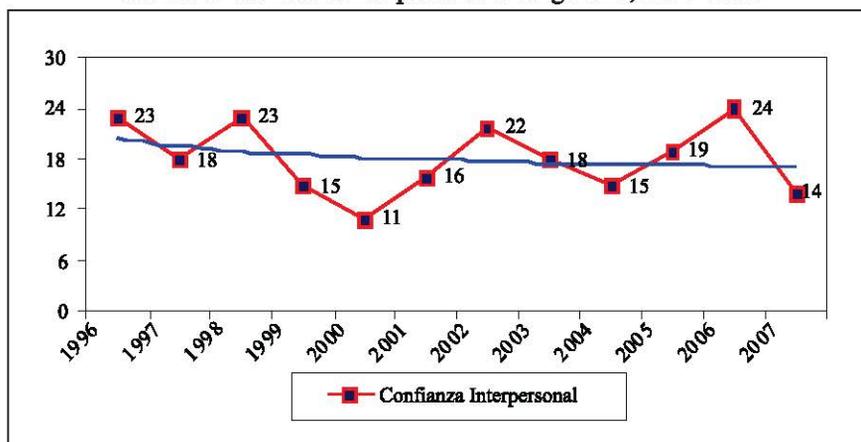
Una buena medida para cuantificar el capital social es la confianza interpersonal que se obtiene preguntando a los encuestados si confían en la mayoría de las personas¹². Se trata de confianza social o generalizada que se deposita en personas distintas del grupo más próximo (familia y los amigos).

En el Gráfico 1, se observa que la confianza interpersonal en Argentina sigue una trayectoria descendente para el período 1996-2007, pero relativamente estable. La evolución es similar a la de América Latina aunque las fluctuaciones son mayores, alcanzando un piso del 11% en el 2000, previo a la crisis económica sufrida del 2001¹³.

¹² Sabatini (2006) critica a la confianza medida a través de encuestas, por ser un concepto micro y cognitivo que representa la percepción individual del contexto social y que se relaciona con la posición particular que ocupa el entrevistado en la estructura social. La agregación de estos datos crea una medida "macro" o social que pierde su conexión con las circunstancias históricas y sociales en que se localizan la confianza y el capital social. Por lo tanto, los estudios empíricos basados en estas medidas no captan el comportamiento efectivo de las personas porque no consideran el contexto en que dichas actitudes se llevan a cabo.

¹³ Según Globalbarómetro, América Latina tiene los índices promedios más bajos de todas las regiones del mundo junto a los países de Europa del Este, mientras que los países escandinavos, los indicadores más elevados: el 67% de los daneses, 66% de los suecos y 58 % de los finlandeses confían en los demás, frente a un 14% para Argentina.

Gráfico 1- Confianza interpersonal en Argentina, 1996- 2007



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Corporación Latinobarómetro y el INAES.

La confianza que predomina en Argentina, no se basa en la confianza abierta a terceros como en los países del primer mundo, sino que se basa en redes de confianza egocentradas, incluye las relaciones de parentesco y aquellas que se establecen en el interior de grupos homogéneos, siendo las de menor contribución al desempeño económico de una sociedad (Latinobarómetro, 2007).

(b) Confianza institucional

Respecto a la confianza en las instituciones, existe la idea de que es un reflejo de la confianza interpersonal. Pero, si se entiende la confianza como un atributo de la sociedad, al responder si confían en la mayoría de la gente, los individuos estarían realizando una evaluación de la confiabilidad en el entorno social. Entonces la confianza sería una propiedad colectiva, incrustada en y sustentada por la comunidad, la cultura y las instituciones. La confianza institucional no sería como suele suponerse, un simple reflejo y consecuencia de la confianza interpersonal ya que las instituciones tendrían la capacidad de crear o destruir la confianza generalizada entre las personas. Por lo tanto, es probable que exista una influencia recíproca entre ambas.

En Argentina¹⁴, se observa una pérdida de confianza en las instituciones

¹⁴ La tendencia hacia una declinación de la confianza institucional, también se observa en América Latina.

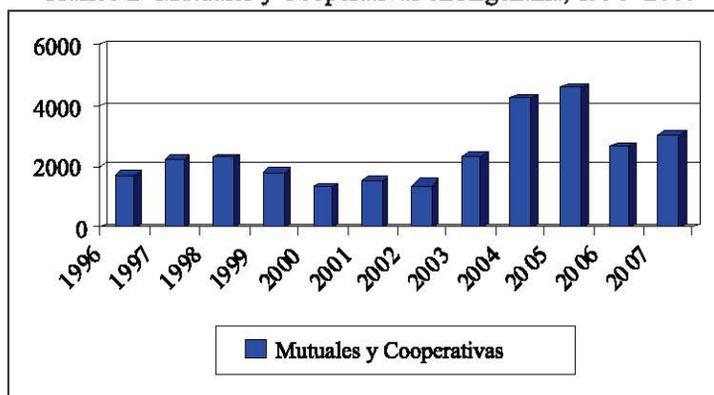
públicas que parece asociarse con las crisis económicas, sociales y políticas de los últimos años (Jorge, 2007). A modo de ejemplo, con el regreso de la democracia en el país, el 73% de los argentinos confiaba en el Congreso; esta cifra se desplomó al 17% en 1991 y nunca se recuperó, lo mismo ocurre con los partidos políticos. En este contexto, no parece cumplirse el mecanismo que explicaría la caída de la confianza institucional debido a la caída de la confianza interpersonal, sino todo lo contrario: la pérdida de confianza en las instituciones ha afectado negativamente la confianza en los argentinos. Según Latinobarómetro (2007), la confianza sufre variaciones principalmente porque no se puede lograr consenso suficiente sobre la legitimidad de las instituciones democráticas. Siguiendo este informe, la confianza institucional depende en primer lugar del trato por igual, luego de la capacidad de las instituciones de mantener sus promesas y de su nivel de fiscalización. En la medida que la democracia produzca estos bienes políticos, aumentará la confianza interpersonal. Respecto de las expectativas de bienes políticos en el 2007 para Argentina, un 12% cree habrá más igualdad ante la ley, un 24% más democracia y un 43% cree que existirá más corrupción para las generaciones venideras (Latinobarómetro, 2007). Resulta evidente que las expectativas sobre la democracia son negativas. La manera como la corrupción socava la confianza interpersonal y la legitimidad de la democracia y sus instituciones, se mantiene y refuerza.

(c) Cooperativas y mutuales

Las cooperativas y mutuales son organizaciones de la sociedad civil sin fines de lucro. El *gráfico 2*, muestra una evolución creciente de la participación en organizaciones de la sociedad civil, medida a través del alta de cooperativas y mutuales¹⁵. Por lo cual, se puede concluir que, por el simple hecho de participar más en asociaciones, las personas no confiarán más en la “mayoría de la gente”.

¹⁵ En www.inacs.gov.ar/es/, consultado el 3/04/2009.

Gráfico 2- Mutuales y Cooperativas en Argentina, 1996- 2007



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Corporación Latinobarómetro y el INAES.

(d) Percepción de la corrupción

El grado de eficiencia institucional se puede tomar como una medida cualitativa de las instituciones informales de confianza (ya que con su mayor eficiencia son menos necesarios los mecanismos de vigilancia de los acuerdos) y, entre sus indicadores, se encuentra la percepción de la corrupción¹⁶.

Tomando el Índice de Percepción de la Corrupción que mide la organización *Transparency International*¹⁷, la Argentina obtuvo en 2007 una mejor puntuación (2,9) que en años anteriores, pero la misma sigue siendo relativamente baja¹⁸, lo cual reflejaría la falta de transparencia del sector público, las malas regulaciones y la falta de libertad de información, así como una sociedad civil que no fiscaliza.

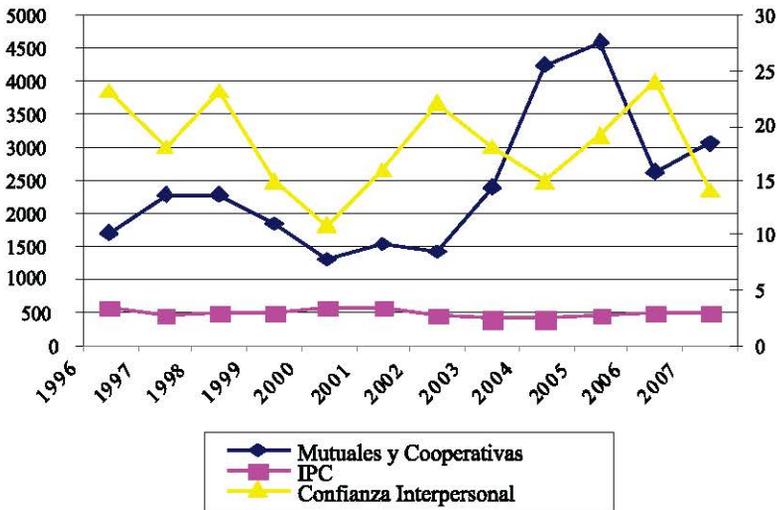
¹⁶ Cabe aclarar que una cosa es la percepción y otra son los comportamientos. La corrupción y su percepción funcionan también como la delincuencia, sin que el número de hechos corruptos tenga directa relación con la cantidad de personas que piensan que ésta existe porque los problemas sociales tienen dos dimensiones: una es la dimensión de los hechos que ocurren y otra, la dimensión de la agenda informativa y el lugar que cada uno tiene en ello. Estas dos dimensiones no tienen una correlación sino excepcionalmente.

¹⁷ El Índice obtenido por *Transparency International* clasifica a los países en una escala de cero a diez, donde el cero indica altos niveles de corrupción percibida y, el diez, niveles bajos.

¹⁸ La mayoría de los países de América Latina tienen puntajes muy bajos, 3,5 puntos promedio, en comparación a los 8,5 de los países de Norteamérica, Europa y Asia Oriental.

Kliksberg (2000) advierte que la corrupción es una de las vías principales que aumenta la desigualdad, ya que en las sociedades altamente polarizadas, los grupos más poderosos cuentan con mayores posibilidades e incentivos para prácticas corruptas e impunes. Asimismo, las raíces de la corrupción se nutren de las normas culturales y los valores de una comunidad. Entonces, cuando los niveles de corrupción en una sociedad son elevados, existe poca confianza generalizada. El camino para reducir la corrupción es incrementar la confianza, sin embargo, no es posible generar confianza con sólo reducir la corrupción.

Gráfico 3- Capital Social en Argentina, 1996-2007



Fuente: Elaboración propia.

En el Gráfico 3, se compara la evolución de los tres indicadores de capital social elegidos durante el período 1996-2007. En el mismo, se observa una tendencia divergente entre la confianza interpersonal y las mutuales y cooperativas. Después de la crisis del 2001, la participación en cooperativas y mutuales presenta una trayectoria creciente, en cambio, la confianza interpersonal se muestra más inestable y con una tendencia descendente. Esto puede explicarse por los distintos componentes que influyen en cada variable de capital social: las asociaciones contienen elementos de la estructura social; y la confianza, de la cultura.

Igualmente, esto no refuta la idea de que la participación en organizaciones sociales promueve la confianza ya que es posible que el proceso requiera más tiempo o que existan otros factores que podrían estar contrarrestando los efectos positivos del asociacionismo. Esto refleja la complejidad del fenómeno.

La percepción de la corrupción sigue una tendencia negativa en el tiempo y opuesta a las cooperativas y mutuales, coincidiendo su máximo valor con el valor mínimo de las cooperativas y mutuales para el año 2000. Así, el Índice de Percepción de la Corrupción presenta niveles relativamente bajos para Argentina, lo cual coincide con los niveles deprimidos de confianza interpersonal.

De acuerdo a lo expuesto, el caso argentino puede describirse como un equilibrio de “baja intensidad”. Aún así, en un contexto general de reducida confianza entre las personas y en las instituciones, el stock de capital social ha experimentado algunas variaciones en el período considerado. Según los datos disponibles, mientras la participación en mutuales y cooperativas ha aumentado en los últimos años, la confianza interpersonal viene descendiendo desde niveles ya deprimidos. Es estos casos, predominan las estrategias individualistas o sectoriales, el desempeño institucional es deficiente y, eventualmente, ante la incapacidad de cooperar, la sociedad cae en algún tipo de “solución” autoritaria (Jorge, 2007).

I.4. Un modelo econométrico de desempeño económico con capital social

En esta sección, se analiza el impacto del capital social en el desempeño económico de Argentina para el período 1996-2007. Para esto, se propone un modelo econométrico de regresión lineal sobre la base de datos de serie de tiempo, siguiendo el modelo general propuesto por Barro y Sala-I-Martin (1995). La idea básica de este modelo es que el crecimiento económico entre $t=0$ y $t=T$ (en este caso, 1996 y 2007) es una función negativa del ingreso inicial y de un vector de características estructurales de la economía. Así, el modelo general queda determinado de la siguiente manera:

$$\log(Y) = \alpha_0 + \beta_0 \log(X) + \delta_0(Z_0) + \varepsilon_0$$

La variable endógena considerada es el crecimiento económico, medido a través del PBI per-cápita (Y), calculado como la relación entre el PBI (en miles de dólares del año 2000) y la población. Las variables exógenas quedan establecidas

por el PBI per-cápita correspondiente al año base¹⁹ (X) y por el vector Z_0 de características estructurales de la economía argentina.

El vector de características estructurales incorpora algunas de las variables comúnmente utilizadas en la literatura sobre el tema, como la inversión, el capital humano, el coeficiente de GINI y el capital social. Respecto de la variable de capital social, se utiliza como variable proxy del mismo, las cooperativas y mutuales y se muestran las regresiones con todas las combinaciones de variables posibles y su R^2 correspondiente. Luego, se introduce en el modelo general, el índice de percepción de la corrupción como proxy del capital social. Se deja de lado la confianza interpersonal como medida del capital social, porque si bien, en algunas economías resulta teóricamente significativa para recoger los efectos del capital social sobre el desempeño económico, no mostró ser así en Argentina²⁰.

A continuación se definen las variables estructurales consideradas:

-INV: inversión bruta fija como porcentaje del PBI (en dólares constantes de 2000). Los datos provienen del Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, CEPAL (2008). Se espera que la variable tenga signo positivo.

KH: se utiliza como proxy del capital humano, el gasto público en educación como porcentaje del PBI (Barro y Sala-i-Martin, 1995) en dólares constantes de 2000. Este indicador tiene en cuenta los gastos corrientes y de capital en la educación de los gobiernos locales, provinciales y nacionales. Los datos provienen de la base de datos de la CEPAL²¹. Se espera que la variable tenga signo positivo.

-CS: a partir de los datos de la variable de capital social presentados en la sección anterior, se utilizará como variable proxy del capital social la participación en organizaciones formales medida a través del alta de cooperativas y mutuales sujeto a la información disponible por el INAES para el período analizado, perspectiva que se enmarca dentro de la dimensión comunitaria del capital social (Grootaert, 2002; Narayan y Pritchett, 1999). Se espera que la variable tenga signo

¹⁹ Empíricamente se incorpora el nivel inicial del PBI per-cápita en la ecuación de crecimiento en la forma logarítmica, por lo que el coeficiente estimado de esta variable representará la tasa de convergencia, es decir, la respuesta de la tasa de crecimiento a un cambio proporcional en el PBI.

²⁰ A los fines de verificar la importancia de esta variable Proxy sobre el crecimiento económico se realizó una regresión en el período considerado, la cual arrojó un t estadístico de 0,9598 y un p-value de 0,3691.

²¹ www.risalc.org, consultado el 03/04/2009. El dato correspondiente al año 2007, es provisorio.

positivo²².

-GINI: coeficiente de GINI que mide la desigualdad en la distribución del ingreso. Los datos provienen de la base de datos del Banco Mundial. Se espera que la variable tenga signo negativo.

Las variables del vector estructural Z están tomadas en logaritmos por lo que reflejan elasticidades. La estimación se realiza mediante el software *Econometric View*. En la Tabla 1, se presentan las estimaciones de las diferentes regresiones, donde se incorporan las distintas variables explicativas:

²² El trabajo “Un indicador de capital social como factor del crecimiento en Mendoza” (2005) de Perlbach, Calderón y Ríos Rolla, UNCu utiliza como proxy del capital social, para explicar el crecimiento y desarrollo departamental en Mendoza, el número de cooperativas.

Tabla 1 - Resultados de las estimaciones. Variable dependiente: PBI per-cápita

Var. Indep	R 1	R 2	R 3	R 4	R 5	R 6	R 7	R 8	R 9	R 10	R 11	R 12	R 13	R 14
Log X	49,551 (0,00)	24,751 (0,00)	62,786 (0,00)	15,087 (0,00)	32,92 (0,00)	14,729 (0,00)	47,015 (0,00)	22,518 (0,00)	34,757 (0,00)	47,43 (0,00)	24,436 (0,00)	21,195 (0,00)	47,43 (0,00)	33,556 (0,00)
INV	8,531 (0,00)		10,395 (0,00)		7,16 (0,00)		9,154 (0,00)		3,847 (0,003)	5,187 (0,00)		2,723 (0,02)	5,187 (0,008)	3,651 (0,008)
KH		2,516 (0,030)	3,754 (0,004)			3,022 (0,014)	4,429 (0,002)			3,526 (0,007)	3,499 (0,008)		3,526 (0,02)	4,438 (0,003)
CS				1,6009 (0,140)	0,381 (0,711)	2,224 (0,053)	1,714 (0,129)				3,246 (0,011)	0,5124 (0,622)		1,948 (0,092)
GINI								-4,634 (0,000)	-0,225 (0,826)	-0,088 (0,931)	-5,262 (0,000)	-0,42 (0,685)	-0,088 (0,931)	-0,951 (0,373)
R ²	0,8792	0,3877	0,9529	0,204	0,8811	0,6049	0,9655	0,6823	0,8798	0,9529	0,9114	0,8837	0,9529	0,9695

Fuente: Elaboración Propia

Los números entre paréntesis corresponden a las *p-value* asociadas al valor del estadístico "t".

De la lectura de la Tabla 1, pueden extraerse las siguientes conclusiones con respecto a las variables explicativas:

1. Las variables inversión en capital físico e inversión en capital humano resultan ser significativas (al 5%) en todos los casos para explicar el comportamiento del PBI per-cápita, esto es, el estadístico t cae en la zona de rechazo de la hipótesis nula que plantea la insignificancia estadística de cada coeficiente; y presentan el signo esperado.
2. El ingreso inicial también resulta significativo, si bien el signo no es el esperado para ninguna de las regresiones. Este resultado es contrario a la literatura de crecimiento (Levine y Renelt, 1992; Sachs y Warner, 1995; Barro, 1997) donde se observa una relación inversa entre estas variables (un mayor nivel inicial del producto per-cápita implica una menor tasa de crecimiento per cápita). Ésto puede deberse a que los estudios son de corte transversal e incorporan en la estimación países con diferentes grados de desarrollo.
3. La variable capital social resulta significativa al límite (15%), sin embargo, dicha significatividad aumenta cuando se incorpora el capital humano (regresión 6). Esto indicaría que la influencia del capital social depende del capital humano para afectar el desempeño económico en Argentina, reforzando la relación estrecha entre ambos capitales planteada por la teoría²³. Esto, también se evidencia en la regresión 11, la cual incluye todas las variables estructurales del vector z salvo el capital humano, lo cual resulta en la no significatividad del capital social para explicar el PBI per-cápita. Podría, entonces, afirmarse que existe complementariedad entre ambos tipos de capitales.
4. Las regresiones 5 y 7 muestran que, el capital social, pierde significatividad cuando se incorpora la variable inversión, lo cual podría indicar que, al aumentar el capital físico, el capital social pierde significatividad como variable explicativa del crecimiento económico.
5. También puede observarse que, en la regresión 8, donde la única variable estructural considerada es el coeficiente de Gini, el mismo resulta significativo a la hora de explicar el crecimiento económico, sin embargo dicho coeficiente pierde significatividad cuando se incorporan las variable capital social e inversión. Varios trabajos empíricos incorporan el coeficiente de Gini, junto a otras variables, como medida proxy del capital social. Esto puede ser una explicación de por qué la variable no resulta significativa en ninguna de las estimaciones realizadas ya que

²³ Si bien el capital humano se centra en los individuos, éstos necesitan relacionarse para poder desarrollarse. Así, su acumulación proporciona beneficios directos a la persona que adquiere el capital humano (mejoras en la productividad y mayores ingresos), pero también tiene un efecto en la sociedad. De ahí, la estrecha relación entre ambos capitales.

puede existir un problema de multicolinealidad. Otra explicación posible es que la disminución de la desigualdad en la distribución del ingreso (un menor coeficiente de Gini) es también uno de los efectos beneficiosos del capital social, entonces, incluirlo como una variable explicativa, resultaría una tautología.

6. En la regresión 14, donde se incluyen todas las variables consideradas en el modelo, la bondad de ajuste es buena ($R^2 > 95\%$) y las variables explicativas resultan con el signo esperado, con excepción del ingreso inicial. El indicador para el capital social, resulta significativo al 10% y de signo esperado. La elasticidad de la variable de capital humano es similar a la de la variable inversión, pero muy superior a la del capital social, lo cual indica que las variaciones en la cantidad de cooperativas y mutuales ejercen una influencia menor en el PBI per-cápita.

En resumen, del análisis de la estimación se destaca: en primer lugar, que la confianza no resulta significativa, en concordancia con el trabajo de Knack y Keefer (1997), mientras que la influencia de la asociatividad resulta ser significativa y positiva para explicar el crecimiento económico de Argentina en el período 1996-2007, en acuerdo con los trabajos de Putnam y Helliwel (2000) y Beugelsdijk y Van Schaik, (2001). En segundo lugar, parece existir complementariedad entre el capital social, medido a través del número de cooperativas y mutuales, y el capital humano y el capital físico, aunque sería interesante analizar dicha relación en futuras línea de investigación ya que, por ejemplo, para las autoras Basco y Laxalde (2003), existiría una relación dialéctica que retroalimenta y vuelve más complejo el análisis entre los distintos tipos de capital. Para finalizar, se podría señalar que, en Argentina, se debería favorecer la formación de redes sociales y el aumento del capital humano ya que el mismo parece repercutir positivamente en el desempeño económico.

Por último, se plantea el modelo general con la percepción de la corrupción (IPC) como proxy del capital social, manteniendo las otras variables explicativas del vector estructural:

- IPC: se utiliza el índice de percepción de la corrupción como medida de capital social. Esta variable hace hincapié en la dimensión ética y cultural del capital social (Kliksberg, 2000; BID, 2001). Los datos corresponden a la organización Transparencia Internacional y se espera que tenga signo negativo.

En la Tabla 2 se presenta el resultado de esta estimación. En la misma, se observa una mejor bondad de ajuste ($R^2 > 98\%$) y que, la variable de capital social, resulta más significativa (al 2%) y con el signo esperado, en comparación con la

regresión anterior que introduce las cooperativas y mutuales como medida del capital social. Las otras variables también aumentan su grado de significatividad, con excepción del coeficiente de Gini, que sigue siendo estadísticamente no significativo. Este resultado concuerda el trabajo de La Porta et al. (1997) que muestra una alta correlación entre desempeño institucional, medido a través de la ausencia de corrupción (entre otros indicadores) y crecimiento económico.

Tabla 2: Regresión con el IPC como proxy de capital social

Dependent Variable: LPBIH				
Method: Least Squares				
Date: 10/09/09 Time: 10:45				
Sample: 1996 2007				
Included observations: 12				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LPBIH1	1.924803	0.027697	69.49451	0.0000
LINV	0.377968	0.053854	7.018406	0.0002
LKH	0.315968	0.052691	5.996614	0.0005
LIPC	-0.161025	0.050202	-3.207522	0.0149
LGINI	-0.193638	0.286161	-0.676676	0.5203
R-squared	0.980960	Mean dependent var		8.960382
Adjusted R-squared	0.970080	S.D. dependent var		0.099438
S.E. of regression	0.017200	Akaike info criterion		-4.993457
Sum squared resid	0.002071	Schwarz criterion		-4.791413
Log likelihood	34.96074	Durbin-Watson stat		2.740956

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSION

En el marco del proceso de reorientación que vive la literatura económica convencional, está emergiendo un consenso respecto de la importancia de las relaciones sociales en el tema del desarrollo, porque constituyen una oportunidad de movilizar recursos que afectan positivamente el desempeño económico de una región. Entonces, el capital social debe considerarse junto a los otros tipos de capital

(físico, natural y humano), ya que ninguno de los capitales, por sí solo, es suficiente para el desarrollo de las regiones.

En general, los resultados de los trabajos empíricos parecen indicar que, el capital social es una variable significativa al explicar el crecimiento del PBI per cápita y que, el mismo, impacta positivamente sobre el desarrollo. Los beneficios del capital social radican en el papel que la participación, las normas y la confianza desempeñan en las interacciones sociales, factores que tienen un peso estratégico para el logro de un desarrollo sostenido y crecimiento equitativo, principalmente en las economías no desarrolladas (Durlauf y Fafchamps, 2004).

La incorporación del capital social al análisis económico, permite efectuar una mejor interpretación de las frustraciones de la región latinoamericana en la última década y enriquece la posibilidad de buscar soluciones reales. Observando la evolución del capital social en Argentina, medido a través de las variables confianza interpersonal e institucional y asociatividad, se visualiza que el nivel de capital social existente posee una trayectoria levemente descendente, predominando en redes de confianza egocentradas. Este tipo de capital social se deriva de lazos fuertes y se manifiesta de forma individual y/o grupal en redes de relaciones en el interior de un grupo o una comunidad, siendo éste el de menor contribución al crecimiento. También se observa un bajo nivel de confianza institucional, enmarcada en la crisis de partidos políticos; y una alta percepción de la corrupción que se traduce en un menor grado de eficiencia institucional y un debilitamiento de la confianza generalizada, siendo la tendencia similar a la de América Latina. La situación de Argentina puede caracterizarse como un equilibrio de “baja intensidad” con niveles deprimidos de confianza interpersonal e institucional, aunque si se considera el número de asociaciones (mutuales y cooperativas) se presenta una senda de recuperación del mismo, tras una caída en los niveles de 1990.

Para cuantificar la magnitud de la influencia que ejerce el capital social en el desarrollo de Argentina, se propuso un modelo econométrico que incluye variables de capital humano, capital social y capital físico, dada las relaciones de complementariedad existentes entre los distintos tipos de capital. El estudio econométrico muestra la influencia positiva y significativa de las variables del capital social elegidas y del capital humano en el crecimiento económico, como se había apuntado a lo largo del trabajo. Esto concuerda con la evidencia empírica presentada, donde se observa que en economías de ingresos medios el nivel de asociatividad es relevante para explicar el crecimiento económico, pero no así, el

nivel de confianza.

Los resultados sugieren que, en Argentina, se deben favorecer las redes sociales y asociaciones porque repercuten en el desempeño económico del país. Asimismo, la naturaleza y alcance de las interacciones entre comunidades e instituciones también resultan claves para entender las perspectivas de desarrollo en una sociedad.

Investigaciones futuras deberían focalizarse en el mecanismo por el cual el capital social en los términos de la actividad asociativa, influye sobre el crecimiento económico. También resultaría interesante profundizar el análisis sobre la relación de complementariedad entre los distintos tipos de capitales.

En Argentina, el análisis del impacto del capital social sobre el desempeño económico está en un estado prematuro. Para adentrarse en el debate sobre el desarrollo sostenible, será preciso incluir otros aspectos en el análisis como la identificación de los determinantes particulares del capital social para Argentina y sus mecanismos de formación, la distribución del mismo según ingresos y por regiones, y las condiciones jurídicas e institucionales más favorables para su desarrollo. Y, de esta forma, determinar los alcances del capital social en los proyectos de desarrollo superando los enfoques reduccionistas, con el objetivo de ampliar las oportunidades reales de las personas para desarrollar sus potencialidades.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Arriagada, I., (2003): "Capital Social: potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto", *Estudios Sociológicos XXI*, N° 63.
- Atria y Siles (comp.), (2003): *Capital Social y Reducción de la Pobreza: en busca de un nuevo paradigma*, DT N° 71, CEPAL, Santiago de Chile.
- Baliamoune-Lutz, M., (2005): "Institutions, Social Capital and Economics Development in Africa: an Empirical Study", *International Centre for Economic Research*, Working Paper N° 18.
- Banco Mundial, (2001): *Juntos Podemos. Niveles y determinantes del capital social de Argentina*, Dpto. de Reducción de la Pobreza y Gestión

- Económica, Región Latinoamérica y el Caribe.
- Beugelsdijk y Van Schaik: (2001): *Social capital and regional economic growth*, discussion paper N° 102, Tilburg University, Holanda.
- Bourdieu, P., (1985): *The forms of capital*, en Richardson (comp.), *Handbook of Theory and Research for the Education*, New York.
- Bruni, Luigino y Sugden, R., (2000): "Los canales morales: la confianza y el capital social en la obras de Hume, Smith y Genovesi", *Economics and Philosophy*, N° 16, pp. 21-45, Cambridge University Press.
- Caracciolo Basco y Foti Laxalde, (2003): *Economía Solidaria y Capital Social. Contribuciones al Desarrollo Social*, Ed. Paidós, Buenos Aires.
- Coleman, J., (1988): "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, special supplement, Vol. 94, pp. 95-120.
- Coleman, J., (1990): *Foundations of Social Theory*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.
- Dasgupta, P. y Serageldin, I., (ed.), (1999): *Social Capital: a Multifaceted Perspective*, World Bank.
- Dasgupta, P., (2002): *Social Capital and Economic Performance: Analytics*, Universidad de Cambridge, Stockholm.
- Durlauf y Fafchamps, (2004): "Social Capital", *NBER Working paper series*, N° 10485, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Durston, J., (1999): "Construyendo Capital Social Comunitario", *Revista de la CEPAL* N° 69, pp. 103-118, Santiago de Chile.
- Durston, J., (2000): "¿Qué es el capital social comunitario?", *Serie Políticas Sociales* N° 38, CEPAL, Santiago de Chile-
- Durston, J., (2001): "Capital Social: parte del problema, parte de la solución", Documento de conferencia "Capital Social y Reducción de la Pobreza: en busca de un nuevo paradigma", CEPAL, Santiago de Chile.
- Fukuyama, F., (2001): "Social Capital, Civil Society and Development", *Third World Quarterly*, Vol. 22.
- Glaeser, Laibson y Sacerdote, (2000): "*The economic approach to social capital*", NBER Work Paper 7728.
- Granovetter, M., (1985): "*Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, (3).
- Grootaert, C., (1998): "Social Capital: The Missing Link?" En *Social Capital Initiative*, Work Paper N° 3, World Bank.
- Helliwel, J., (1996): "Economic Growth and Social Capital in Asia" en *The Asian Pacific Region in the Global Economy: a Canadian Perspective*, Harris y

- Richard (ed.), University of Calgary Press.
- Helliwell and Putnam, (2000): "Economic Growth and Social Capital in Italy", en *Social Capital: a Multifaceted Perspective*, Dasgupta y Seragilden (ed.), World Bank, Washington.
- Hirschman, A., (1982): *Shifting involvements: private interest and public action*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Informe-Resumen Latinobarómetro (1996, 2006, 2007 y 2008), Corporación Latinobarómetro, Santiago de Chile.
- Jorge, J. E., (2007): "La confianza en las instituciones políticas, las crisis de los partidos y el rol de los medios", *Question*, Vol. 16, UNLaPlata.
- Kliksberg y Tomassini, (2000): *Capital Social y Cultura: claves estratégicas para el desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, BID.
- Kliksberg, B., (2002): *Hacia una economía con rostro humano*, Fondo de Cultura Económica.
- Knack y Keefer, (1997): "Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", Vol. 112, (4), World Bank.
- Knowles y Weatherston, (2005): *Is Social Capital Part of the Institutions Continuum and can it be Modelled as a Deep Determinant of Development?*, University of Otago.
- Lechner, N., (2000): "Desafíos de un desarrollo humano: individualización y capital social". *Revista Instituciones y Desarrollo* N° 7, Instituto Internacional de Gobernabilidad.
- Lin, N., (2001), *Social Capital: A Theory of Social Structure & Action*, Cambridge University Press.
- Narayan, D., (1999): "Bonds and Bridges: Social capital and Poverty" *Policy Research Working Papers*, N°2167, World Bank, Washington.
- North, D., (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North, D., (1993): *The New Institutional Economics and Development*, Washington University.
- Perlbach, Calderón y Ríos Rolla (2005), "Un indicador de capital social como factor del crecimiento en Mendoza", UNCu, AAEP, Mendoza.
- Pindyck y Rubinfeld, (2001): *Econometría: Modelos y Pronósticos*, Ed. Mc Graw Hill, México.
- Portela Maseda y Neira Gómez, (2004): *Capital social: las relaciones sociales afectan al desarrollo*, Grupo Chorlavi, Universidad de Compostela.
- Portes, A., (1998): "Social capital: its origins and applications in modern

- sociology”, *Annual Review of Sociology*, (24).
- Putnam, R., (1993): *Making democracy Work: Civic traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- Sabatini, (2006): *The empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspectiv*”, Fondazione Eni Enrico Mattei, Italia.
- Salazar, G., (1998): “De la participación ciudadana: capital social constante y capital social variable”. En “Proposiciones: sociedad civil, participación y ciudadanía emergente”, *Ediciones Sur*, (28), Santiago.
- Sapag y Karachi, (2007): “Capital Social y promoción de la salud en América Latina”, *Revista Salud Pública*, (41), pp. 139-49, Santiago de Chile.
- Sen, G., (1998): “El empoderamiento como un enfoque de pobreza”, en *Género y Pobreza: nuevas dimensiones*, Arriagada y Torres (comp.), ISIS Internacional.
- Uslaner, E., (2003): “Confianza y Corrupción: sus repercusiones en la pobreza”, en *Capital Social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Vargas Forero, G., (2002): “Hacia una teoría del capital social”, *Revista de Economía Institucional*, Vol. 4, (6), Colombia.
- Woolcock, M., (1998): “Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework”, *Theory and Society*, Vol. 27, (2).
- Woolcock y Narayan, (2000): *Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy*, World Bank Research Observer, Vol. 15, (2).