

Proyecto Cocap

Indicadores de Capital Social

Octubre 2010

Mario Volpe¹

Sumario

Introducción y síntesis	
1. Capital Social: ámbito teórico y definición	
2. Papel del Capital Social en el desarrollo económico	
3. Medición e indicadores	
4. Indicadores adecuados para los proyectos de desarrollo territorial	
5. Propuesta de indicadores para el proyecto Cocap	
6. Metodología de medición	
7. Bibliografía	

¹ Experto, coordinador del Comité de expertos. En la preparación de este documento a colaborado además el profesor Marco Giansoldi.

Introducción y síntesis

El proyecto Cocap tiene como objetivo el refuerzo de los sistemas económicos regionales a través de instrumentos, acciones y resultados basados en la organización “económica” de los sistemas productivos. De hecho, la referencia a las “cadenas productivas” enfatiza como una organización reticular de las empresas y de los factores de producción puede otorgar a sistemas de pequeña y mediana empresa características competitivas en grado de hacer frente a la competencia incluso a nivel internacional.

La experiencia de la Región Véneto demuestra, gracias al éxito de los “distritos industriales”, como con lógica de agregación y de “pensar y actuar colectivamente” se puede no sólo emprender el camino del desarrollo, sino también atribuirle condición de sostenibilidad, entendida como: a) capacidad de mantener el desarrollo a medio-largo plazo; b) compartir el desarrollo con sujetos múltiples de la colectividad local, no sólo económica, sino también social y civil; c) proponer modalidades y formas de producción y de consumo que sean compatibles con el medio y tengan como objetivo mencionada la sostenibilidad, con miras a no perjudicar el desarrollo de las futuras generaciones.

¿Qué factores permiten que el desarrollo económico local posea estas propiedades positivas? Pues precisamente la implicación de la colectividad, de la sociedad, que: 1) está integrada de lleno en la actividad económica; 2) a su vez comparte la visión de conjunto del proyecto económico convirtiéndolo, como consecuencia, en proyecto social.

El objetivo del proyecto Cocap es ambicioso: pretende poner en práctica los instrumentos institucionales y meta-institucionales (portal, comunidad inter-regional, *usinas*, laboratorios, proyectos para las cadenas de producción, financiación y logística para las cadenas de producción) con el fin de consentir un desarrollo económico basado en la participación de la dimensión “social” del desarrollo local.

Téngase además en cuenta que la relación causa-efecto funciona en sendas direcciones: la promoción de las cadenas de producción permite implicar a la sociedad local; pero es sólo esta implicación de la sociedad en todas sus dimensiones lo que permite el refuerzo competitivo de las SME organizadas en cadenas de producción. Como enseña la

experiencia en el Véneto, sólo si los diferentes actores e instituciones están implicados, los distritos y las cadenas de producción estarán en grado de formarse, adoptar innovaciones, y afrontar el reto de la competencia internacional.

¿Qué significa implicar a la sociedad local? Significa exactamente aumentar el Capital Social, entendido como un factor que corresponde al grado de confianza existente entre sujetos e instituciones que desempeñan papeles diversos en la sociedad. Si en un sistema colectivo existe un alto nivel de Capital Social, las personas tienen confianza en las instituciones locales, las instituciones locales pueden aumentar su reputación a nivel local para implicar a los ciudadanos en los proyectos de valor colectivo, las compañías pueden superar las limitaciones de la pequeña empresa persiguiendo proyectos de sistema y de cadenas de producción, las competencias y las ideas innovativas circulan velozmente en el interior del sistema, el desarrollo económico permite la disminución de la marginalidad de ciertos sectores de la población, etc.

Cabe además subrayar que el Capital Social, siendo de hecho un stock, una vez establecido para la obtención de un margen mínimo, puede obtener sus beneficios de modo permanente. Suponiendo que periódicamente exista un flujo de “inversión” en Capital Social que se añada al stock precedente², el efecto sobre las perspectivas de un crecimiento sostenible será, con el tiempo, creciente.

La eficacia de las acciones propuestas por el proyecto Cocap debe por tanto ser valorada en base al Capital Social. Si éste aumenta se podrá decir, independientemente de la eficacia de cada una de las actividades sobre la acción administrativa y sobre la actividad económica, que se ha puesto en marcha un proceso de desarrollo local sostenible. El manual propone, por tanto, una serie de indicadores de Capital Social que puedan ser medidos en la práctica, para poder entender cuánto se obtiene y eventualmente cómo reforzar los diferentes aspectos de las intervenciones para obtener una mayor consolidación de dicho Capital Social

Sin embargo se hace necesario una importante premisa. El concepto de Capital Social deriva de una impostación sociológica que, por ejemplo, ve en la calidad de las relaciones entre las personas su elemento característico. Pero esto depende de elementos históricos y de elementos generales que tienen un alcance mucho superior al ámbito de

² En teoría el Capital Social, como todos los stock, puede ser sujeto a una disminución debida elementos exógenos o a su amortización en el tiempo. Según la fórmula $KS_t = KS_{t-1} - \delta KS_{t-1} + IS_t$, donde t es un indicador temporal, KS es el Capital Social, IS el flujo de nuevo capital, y δ la amortización, entendida como deperimento del stock. Sin embargo en la práctica, si bien es razonable pensar que ciertos eventos exógenos puedan destruir el Capital Social (guerras, dictaduras, etc.), es menos probable que existan fuerzas que hagan deperir en modo continuado el valor del Capital Social.

intervención de un proyecto como Cocap (que en cualquier caso hace referencia a un amplio abanico geográfico, institucional y sectorial). Son elementos que derivan de la historia, del contexto nacional y continental y en general de la diversidad de las trayectorias de desarrollo a largo y larguísimo plazo. Para tener una idea de la importancia de los diferentes recorridos histórico-económicos basta pensar que el mismo Putnam, uno de los padres del concepto de Capital Social, veía como causa del mayor desarrollo del Italia del Norte (por ejemplo el Véneto) respecto al Sur, la diferente dotación de Capital Social en las dos áreas del país, a su vez consecuencia de las diferentes estructuras políticas e institucionales desarrolladas a partir de la Edad Media.

La enormidad del concepto de Capital Social nos impone, incluso en un manual operativo, dedicar un primer punto al tema de su definición y sus fundamentos teóricos. Veremos después más detalladamente el papel que el Capital Social tiene en el desarrollo económico. En el punto tres entramos en la dimensión operativa del Manual, es decir, los indicadores, tomando como referencia la literatura económica más actualizada; sucesivamente veremos cuáles de estos indicadores se adaptan a un contexto local territorial. Finalmente, en el punto quinto proponemos los indicadores específicos para el proyecto Cocap, teniendo en cuenta particularmente cuáles son las acciones sugeridas en el proyecto. El último punto está dedicado a una profundización en la metodología de medición, en concreto para definir un valor *ex-ante* y los valores *in-itinere* y *ex-post* de los indicadores propuestos.

1. Capital Social: ámbito teórico y definición

Hace casi un decenio, Durlauf (2002) publicó una panorámica exhaustiva de los estudios empíricos sobre el Capital Social. En el artículo subrayó la enorme atención que dicho concepto ha recibido por parte de estudiosos de disciplinas diversas y registró las diferentes definiciones que se habían ido sucediendo en el tiempo.

Según las palabras de Durlauf podemos afirmar que “la atención que el concepto de Capital Social ha recibido como instrumento útil para entender los fenómenos socio-económicos, es uno de los hechos más sorprendentes en el ámbito de las ciencias sociales”. Este interés no afecta solamente a los sociólogos, sino también a economistas y especialistas en otras muchas disciplinas. El Capital Social ha sido considerado un

factor clave para explicar, entre otros muchos fenómenos, la crisis de mortalidad en Rusia (Kennedy et al., 1998), la participación política (Di Pasquale y Glaeser, 1999), el bienestar de los niños (Putnam, 2000), las *development traps* (Woolcock, 1995), la eficacia del sistema judicial (LaPorta et al., 1997), la difusión de la enseñanza secundaria (Goldin y Katz, 2001).

El concepto de Capital Social, precisamente por su amplio papel, es difícil de definir, y éste hecho se refleja en las diversas acepciones que adopta en estudios diferentes. Portes (1998) critica la extensa literatura sobre Capital Social precisamente por la ambigüedad de su definición. La definición que nos proporciona Fukuyama (1999) sintetiza los elementos que más atención han suscitado:

Social capital can be defined simply as an instantiated set of informal values or norms shared among members of a group that permits them to cooperate with one another. If members of the group come to expect that others will behave reliably and honestly, then they will come to trust one another. Trust acts like a lubricant that makes any group or organization run more efficiently. (p. 16)

Cabe también recordar la definición de Bowles y Gintis (2002):

Social capital generally refers to trust, concern for one's associates, a willingness to live by the norms of one's community and to punish those who do not. (p. 1)

Y por último Putman (2000), cuya definición es la que más enfatiza la importancia del Capital Social:

. . . social capital refers to connections among individuals – social networks and the norms of reciprocity and trustworthiness that arise from them . . . A society of many virtuous but isolated individuals is not necessarily rich in social capital. (p. 19)

Estas definiciones generales, en realidad ponen juntos conceptos diferentes. Por ejemplo, combinan el concepto funcional con el concepto causal. Cuando el Capital Social es definido como el conjunto de normas o valores que facilitan la cooperación y la eficacia, el concepto es funcional. Por el contrario, cuando se afirma que la existencia de un comportamiento cooperativo general confiere a la cooperación individual carácter de racionalidad, se adopta un concepto causal. Está claro que las definiciones causales son el presupuesto necesario para un análisis empírico.

Algunos años más tarde los trabajos de Durlauf, Fidrmuc y Gërzhani (2008) proponen un careo entre los niveles de Capital Social medidos en los países orientales y occidentales de Europa, evocando los trabajos de muchos otros investigadores: la definición de Loury (1977), de Bourdieu (1986) y finalmente la definición de Coleman (1988), la más famosa. Coleman, desde su punto de vista sociológico, define el Capital Social como un componente del capital humano que permite a los miembros de una determinada sociedad “tener confianza” en los demás, y por tanto cooperar en la formación de nuevos grupos, asociaciones y redes. Putnam (1993, pp. 664-665), propone una definición más amplia de Capital Social, como un elemento que incluye aspectos de la vida social – redes, reglas y confianza – que permiten a los participantes actuar juntos de manera eficaz, para perseguir intereses comunes. Stiglitz (2000), ve el Capital Social – que define como conocimiento tácito, redes de relaciones y reputación – como un medio social para evitar el “riesgo moral” y constituir incentivos.

Todas estas definiciones hacen referencia a la confianza, al comportamiento cooperativo y a las redes de relaciones entre personas, y son componentes fundamentales del Capital Social (Knack y Keefer, 1997). Si hay confianza la cooperación es más fácil, y la densidad de las relaciones, mayor; a su vez, la interacción a través de las relaciones hace crecer la confianza en la capacidad de cooperar. Según Dasgupta (1988), el Capital Social hace más eficaces las transacciones entre las partes, ya que facilita el acceso a las informaciones, consiente la coordinación de las actividades para obtener beneficios comunes, y hace que disminuyan los comportamientos de tipo oportunista, gracias a la repetición de los contactos y de las transacciones. Finalmente Putnam (1993) afirma que la participación en las asociaciones cívicas favorece la eficacia y la estabilidad de los gobiernos democráticos. El conjunto de los estudios aquí brevemente citados lleva por tanto a la conclusión de que el Capital Social es una de las fuerzas fundamentales para la determinación del desarrollo social y económico de un territorio.

Existe por otra parte una vasta investigación teórica (Lipset, 1959; Flanagan, 1987; Inglehart, 1997) y empírica (Inglehart y Baker, 2000; Paugam y Russell, 2000; O’Connell, 2003; Casey y Christ, 2005) que pone en duda la validez de dicha afirmación y valora la dirección inversa de causalidad. Según estos estudios, el Capital Social tendría cierta influencia en la forma del desarrollo económico, pero no sería la causa. Es decir, el Capital Social está de hecho determinado por la actividad económica. Estudiando en detalle el tema de la participación en asociaciones cívicas, se ha demostrado como a niveles más altos del PIL se correspondan niveles más altos de

instrucción y bienestar, y sea por tanto más fácil adoptar comportamientos “post-materialísticos” que persiguen la confianza, la tolerancia y aquellos valores que a su vez favorecen el apoyo a las asociaciones (Inglehart, 1990, 1997).

La relación de causalidad, es decir, si el Capital Social determina efectos sobre el desarrollo social, económico y político, o si la relación causal es a la inversa, de éstos sobre aquel o, por último, si las relaciones son simultáneas, es en cualquier caso un aspecto controvertido. En la literatura el nexo causal del desarrollo social, político y económico sobre el Capital Social ha sido mucho menos analizado y estudiado. En otras palabras, es todavía necesaria una gran cantidad de actividad de investigación sobre el Capital Social. Según Greif (1994), por ejemplo, podemos suponer que es el nivel de desarrollo y de organización de un sistema económico el factor que determina si una sociedad desarrolla un carácter colectivista o por el contrario individualista. La primera generará un Capital Social “*group-specific*”, relativo a redes familiares, religiosas o étnicas, mientras que la segunda favorecerá la interacción entre grupos, facilitando la acumulación de Capital Social generalizado, a través de reglas formales.

2. Papel del Capital Social en el desarrollo económico

Que el Capital Social sea considerado el elemento base del desarrollo y de las políticas para el desarrollo económico está demostrado por la atención que recibe por parte de los organismos internacionales que se ocupan de la financiación y de la realización de proyectos de desarrollo.

Dado el carácter operativo del presente manual, afrontaremos el tema de modo sintético, sin tratar exhaustivamente las diversas experiencias. Sin embargo, entre todas ellas nos parece absolutamente necesario citar la del World Bank conocida bajo la sigla SCI, “*Social Capital Initiative*”³. Los indicadores que proponemos en el punto cinco, de hecho, se refieren a tal experiencia, ya madura y consolidada.

El World Bank ha aplicado este tipo de análisis a varios ámbitos proyectuales. Adoptando un punto de vista tanto cualitativo como cuantitativo, se ha demostrado cómo el Capital Social tenga un efecto fundamental en la mejora de las condiciones de vida y de bienestar de la población, en concreto reduciendo la pobreza. De hecho, la gestión colectiva de los recursos comunes permite un incremento de la productividad,

³ Véase por ejemplo Grootaert and Van Bastelaer (2002).

haciendo que las actividades económicas sean más provechosas. Además, facilita el acceso de la población a los recursos básicos, en particular de los grupos marginales. Por tanto, incluso en contextos de fuerte retraso económico y cultural, se registra un impulso en la circulación de las informaciones, de prácticas correctas, de oportunidades, favoreciendo un desarrollo mayor.

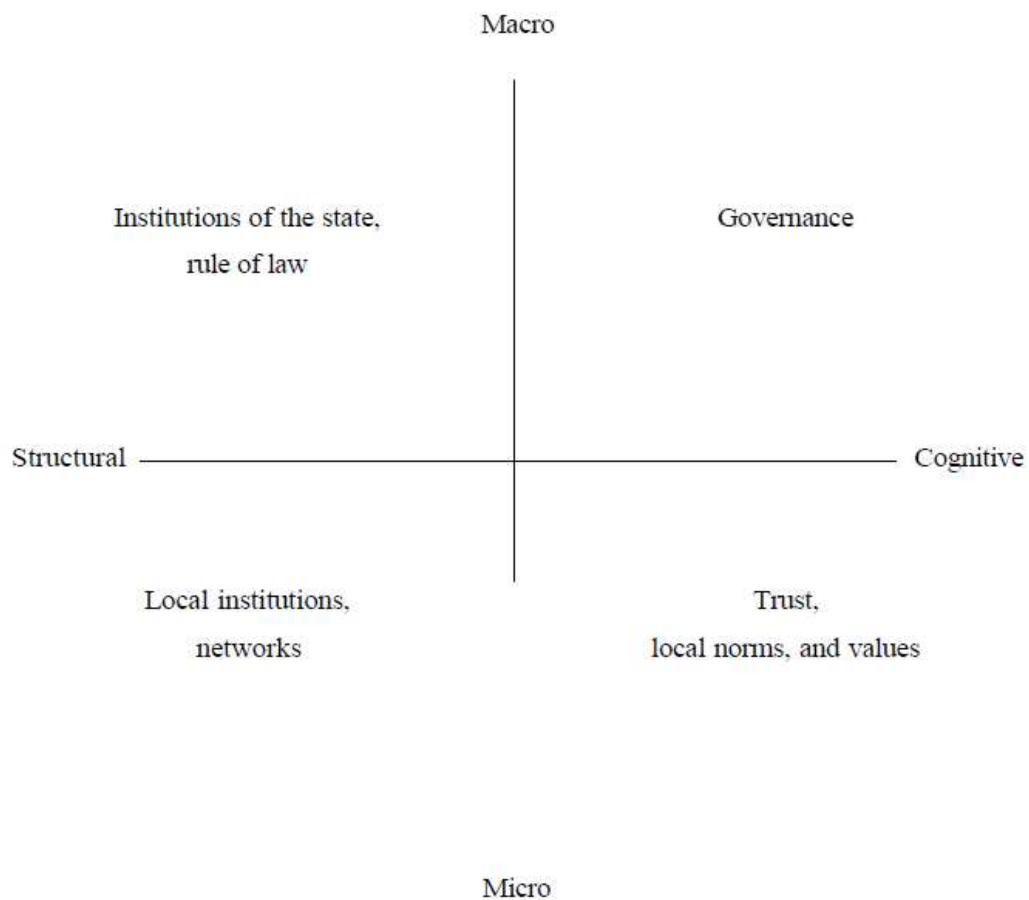
Los estudios y las experiencias derivadas de la iniciativa SCI han contribuido a crear un ámbito de referencia general para el tema del papel del Capital Social en los procesos de desarrollo, a través de dos dimensiones de análisis.

La primera tiene que ver con el ámbito, que puede ser macro, micro o meso. En el presente manual, aunque algunos elementos generales, es decir macro, serán considerados (véanse los indicadores de la tabla 1), será en elementos meso (las cadenas productivas) en los que se centrará nuestro análisis (véase Tabla 2 infra).

La segunda concierne a la forma del Capital Social: estructural o cognitiva. Y tratando el tema de las aglomeraciones de empresas, y teniendo en mente el caso de los distritos industriales del Véneto, el foco se centrará en la segunda, como instrumento de consolidación y de promoción de la innovación.

Siguiendo la lógica del gráfico reproducido más abajo, estamos por tanto trabajado fundamentalmente en el área suroeste, en correspondencia con las instituciones locales, y en la sureste, gracias a y un aumento de las relaciones y de la confianza inducida por las cadenas de producción.

Figura 1. Las dimensiones del Capital Social



Fuente: Grootaert and Van Bastelaer (2002).

3. Medidas e indicadores

Como hemos visto, existe una enorme cantidad de estudios y sus correspondientes indicadores y procesos de investigación empírica sobre el concepto de Capital Social. Hemos ya dado un rápido repaso, ahora adoptamos un punto de vista operativo, proponiendo indicadores específicos.

Dado que el proyecto Cocap hace referencia a sistemas locales (aunque muy diversos entre ellos por lo que se refiere a definición y magnitud), privilegiaremos la referencia a la experiencia ya citada del World Bank, que trata precisamente sistemas territoriales.

El World Bank sugiere el uso de indicadores cuantitativos que sirvan para medir el Capital Social a nivel de sistema local. Los diversos estudios e investigaciones de la “*Social Capital Initiative*” proponen indicadores articulados en varios niveles.

Un primer nivel hace referencia a los aspectos más generales del sistema, los que afectan al contexto general.

Características del sistema local

Se propone siguiente la articulación de los indicadores:

- Características generales
- Servicios principales
- Migración del trabajo y en general Mercado de Trabajo
- Formación
- Salud
- Ambiente
- Estructura productiva
- Apoyo de la comunidad local a los ciudadanos

Un segundo nivel hace referencia a las instituciones, que van individuadas y valoradas en base a su eficiencia y eficacia.

Definición del contexto local desde un punto de vista institucional:

- Definición de la Comunidad Local y de los *Community Assets*
- Acciones colectivas y solidaridad
- *Governance* y *decision-making*
- Listado de las instituciones y red institucional
- Relaciones entre Comunidades Locales e Instituciones Locales

El tercer nivel de análisis se refiere al Capital Social relativo al comportamiento de los individuos, llevando a cabo la recogida de datos a través de una investigación directa con cuestionarios.

La Percepción de las familias

- Identificación de las familias entrevistadas
- Características
- Relaciones entre las familias
- Capital social estructural
- Capital social cognitivo

Para terminar, el último nivel hace referencia a las organizaciones y a su capacidad de implicar y hacer participar a la población en la vida colectiva

El perfil de las Organizaciones

- IDENTIDAD
 - Entrevista con los Líderes
 - Entrevista con los miembros
 - Entrevista con los no-miembros
- ANÁLISIS DEL LIDERAZGO
 - Participación
 - Cultura organizativa
 - Capacidad organizativa y sostenibilidad

Más adelante, en el punto cinco, se individuarán a partir de esta experiencia metodológica los indicadores propuestos para la medición del Capital Social al nivel de cada una de las áreas del proyecto Cocap (véase Tabla 1).

4. Indicadores adecuados para proyectos de desarrollo territorial

El hecho de que el Capital Social juegue un papel particularmente acentuado en el caso de desarrollo territorial, sobre todo si se basa en un sistema de pequeñas y medianas empresas, está demostrado a partir del desarrollo económico del Véneto.

Aquí el Capital Social es particularmente importante debido sobre todo:

- 1) a la organización económica, que está caracterizada por la proximidad geográfica, sectorial y también tecnológica entre las empresas, lo que ha favorecido una intensa actividad de relaciones entre ellas;
- 2) a la existencia de relaciones entre trabajadores y empresas, entre la sociedad en general y la actividad económica. Por tanto las relaciones son intensas no sólo en sentido horizontal, por ejemplo entre los empresarios, sino también a nivel vertical, entre funciones diferentes al interno de una misma empresa y entre funciones diferentes transversales a varias empresas.

Como resultado se ha obtenido una capacidad competitiva basada en la capacidad para el cambio, procesos de innovación, sostenibilidad del proceso de desarrollo, altos niveles de empleo, niveles de bienestar elevados y extendidos

En síntesis, una amplia dotación de Capital Social ha permitido al sistema regional de desafiar tanto a competidores con una tradición industrial mucho mayor como a nuevos aspirantes en el panorama competitivo, es decir, países de industrialización reciente.

Uno de los elementos clave de este proceso de desarrollo ha sido el de acrecentar los recursos individuales a través de una acentuada división del trabajo realizada a nivel local, a través de contratistas, proveedores, empresas de servicios, clientes.

Empresas de pequeñas dimensiones han tomado parte en sistemas locales fuertemente interconectados, entre ellos precisamente los distritos industriales. Por tanto ha crecido la escala de actividad a través de las relaciones de cadenas de producción.

Gracias al Capital Social las relaciones no han sido exclusivamente comerciales, sino que han permitido, a través de la interacción, una serie de proyectos compartidos. Ha sido por tanto el Capital Social el que ha permitido la confianza necesaria, coparticipación en los riesgos en proyectos que no habría sido posible afrontar individualmente.

Esto ha comportado una gran movilidad de las funciones, demanda de servicios en el territorio, y también infraestructuras e instituciones que apoyaran el desarrollo, en primer lugar una estructura de crédito y de financiación basada en relaciones locales de confianza.

El proceso de desarrollo se ha basado, por tanto, en núcleos de aglomeración de actividades económicas y sociales – y distritos industriales – pero al mismo tiempo actuar con este tipo de organización económica ha permitido que se continúe a aumentar el propio Capital Social.

El concepto de distrito, y más concretamente de cadena de producción en el cual prevalecen fuertes componentes de relaciones, aparece por tanto particularmente prometedor en una lógica de sostenibilidad del desarrollo.

Por tanto, en el punto cinco (véase Tabla 2) proponemos medir el Capital Social con indicadores específicos relativos a las cadenas de producción.

5. Propuesta de indicadores para el proyecto Cocap

En los puntos precedentes hemos demostrado cómo el Capital Social es un ingrediente necesario para cualquier política pública. El nivel sistémico del Capital Social no está estrechamente determinado por políticas locales o sub-nacionales, como es el caso del proyecto Cocap. A pesar de ello, intervenciones y políticas de este tipo contribuyen a determinar las dimensiones de los efectos que tendrán influencia sobre el Capital Social, y por este motivo, debemos tenerlas en cuenta en el proceso de medición.

El Capital Social debe ser medido tanto en la dimensión “estructural”, que hace referencia al grado de confianza en las instituciones generales (políticas, judiciales, económicas y financieras), como en el detalle, es decir, grado de confianza y pertenencia a redes específicas: redes de enseñanza/trabajo y redes de asociacionismo.

Tabla 1. Indicadores de Capital social generales para cada área *Partner* del proyecto

	INDICADORES DE REFERENCIA
REDES FORMALES (confianza inmediata en la organización general del Estado)	
A1 Mercado de trabajo	
	Número y tipo de instituciones que favorecen acceso al trabajo (por ejemplo.: oficinas de empleo, bolsas de trabajo)
	Incentivos
	Instrumentos que tutelan a los trabajadores (procedimientos de regulación de empleo, amortizadores sociales, etc.)
A2 Instrucción	
	Tasa de alfabetización/escolarización
	Numero de estudiantes y/o diplomados
	Becas
	Proyectos de formación en común entre educación y empresas
	Prácticas de empresa para estudiantes y licenciados/diplomados
	Formación continua para los trabajadores
ASOCIACIONISMO (confianza con mediación de las asociaciones de voluntariado)	
A3 Individual/ no profit	
	Número de asociaciones de voluntariado, de beneficencia, etc.
	Porcentaje de población que contribuye al voluntariado

	Número de no profit (fundaciones, asociaciones y entes territoriales)
A4 Con los agentes económicos	
	Número y distribución en el territorio de organismos territoriales (Cámaras de comercio, asociaciones de categoría, comunidades profesionales, etc.)
	Número y distribución en el territorio de sindicatos
	Funcionamiento de Cámaras de comercio, asociaciones de categoría, comunidades profesionales y sindicatos.
CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES	
A5 Políticas	
	Grado de confianza en el poder ejecutivo (Estado, Entes locales, Ayuntamientos), deduciéndolo de estudios precedentes si los hubiera a disposición; si no existen estudios sobre el tema, el dato deberá obtenerse a través de recogida directa u opinión de los expertos
A6 Jurídicas	
	Expectativa de resolución de los conflictos de trabajo, comerciales, etc.
A7 Económicas y financieras	
	Grado de confianza en los órganos de gobierno de la economía local, deduciéndolo de estudios precedentes si los hubiera a disposición; si no existen estudios sobre el tema, el dato deberá obtenerse a través de recogida directa u opinión de los expertos
	Capacidad del gobierno y de las administraciones locales para sostener la economía (por ejemplo: líneas de intervención a favor de pequeña y mediana empresa o sectores específicos)
	Presencia de instituciones de crédito a nivel local
	Capacidad de los bancos para suministrar crédito
	Presencia y calidad del microcrédito

Además de estos indicadores se proponen otros específicos para las líneas de intervención en las cadenas de producción. Se trata de dos grupos de indicadores. El primero tiene como objetivo analizar el mercado de trabajo de la cadena de producción examinada (B). El segundo, analizar la existencia de proyectos compartidos entre empresas y entender el significado de esta participación (C).

B. Participación de los trabajadores en el proceso productivo de la cadena de producción

- 1) El primer indicador hace referencia a un dato estructural, es decir, la importancia de la cadena de producción respecto al sistema local. Este indicador se ha demostrado⁴ capaz de resaltar la implicación de la sociedad local en la acción de la cadena de producción, y como consecuencia, de su capacidad de éxito
- 2) El segundo indicador hace referencia a la movilidad del mercado de trabajo, en términos de mayor implicación de los trabajadores en el proceso productivo y posibilidad de hacer carrera. Está determinado por el incremento de la tasa de empresariado y micro empresariado y implicación de formas de trabajo autónomo (contratos de trabajo no dependiente)
- 3) El tercer indicador está constituido por la rotación de trabajadores al interno de las diferentes cadenas productivas, ponderado respecto a la tendencia general del mercado de trabajo local o sectorial. Cabe también tener en consideración la evolución del empleo en la cadena productiva, subrayando, en caso de aumento, la procedencia de la fuerza de trabajo (si proviene de otros sectores o es consecuencia de un estado de empleo/desempleo) o, en caso de disminución, cuál es el destino más probable de los trabajadores.
- 4) El cuarto indicador hace referencia a las capacidades y habilidades presentes en la fuerza de trabajo de la cadena productiva. Se trata de analizar cuántas figuras especializadas están presentes en el interior de la cadena y su peso sobre el total de los trabajadores.

C. Proyectos colectivos y compartidos de refuerzo de las cadenas productivas

- 5) Medición del nivel de confianza de los individuos al interno de las cadenas de producción, tratando de entender si y cómo son las relaciones entre los distintos sujetos
- 6) Nivel de participación en proyectos de las empresas ya al interno de la cadena de producción. Es un indicador que denota la capacidad de las

⁴ Véase por ejemplo Andriani y Karyampas (2009)

empresas ya relacionadas entre sí tecnológica y comercialmente de compartir pedidos, estrategias y oportunidades.

- 7) Nivel de participación en proyectos de las empresas que no tienen ninguna relación precedente entre ellas. Representa la capacidad de ampliar el campo de intervención y racionalizar fases que no estén siendo ya compartidas de forma natural (por ejemplo, uso en común de estructuras de distribución)
- 8) Nivel de implicación e los proyectos de instituciones, meta-instituciones, asociaciones y organismos territoriales. Representa la capacidad de hacer participar en los procesos de mejora competitiva a ciertos sujetos, y preferentemente instituciones, de la sociedad civil.

En la tabla siguiente exponemos el listado de aquello que llamamos “indicadores específicos de Capital Social”

MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL EN LAS CADENAS PRODUCTIVAS		INDICADORES DE REFERENCIA
B1	Importancia de la cadena productiva	
		Número de ocupados de la cadena productiva respecto al número total de ocupados del territorio
		Cantidad de entes y asociaciones que apoyan la cadena productiva
		Valoración de las actividades económicas derivadas
B2	<i>Upgrading</i> en términos de funciones y cargos de los trabajadores al interno de la cadena (movilidad vertical de los trabajadores)	
		Presencia y cantidad de planes de formación para los empleados
		Nuevas empresas en la cadena productiva
		Nuevos trabajadores autónomos
		Nuevas competencias y/o capacidades adquiridas por los trabajadores
		Aumento del salario medio
B3	<i>Turn-over</i> de los trabajadores en las cadenas (movilidad horizontal)	
		Cantidad de trabajadores que se desplazan de una empresa a otra dentro de la misma cadena productiva, y comparación del dato respecto a la tendencia general del

		mercado local
		Origen de la nueva mano de obra
		Destino de los trabajadores en exceso
B4	Trabajadores <i>skilled</i> vs Trabajadores <i>unskilled</i>	
		Cantidad de trabajadores especializados en relación al total de trabajadores de la cadena productiva
		Cantidad de trabajadores con formación derivada de estudios escolásticos
		Numero de diplomados técnicos y licenciados presentes en la cadena productiva
C5	Medición del nivel de confianza entre individuos en el interior de las cadenas	
		Verificación de la presencia de relaciones entre sujetos de la cadena productiva
		Grado de confianza entre individuos al interno de la misma categoría y entre los diferentes sujetos (empresas, entes e instituciones públicas, asociaciones de empresa, bancos, etc.)
		Nivel de participación en actividades que analizan los puntos críticos del sector: seminarios compartidos entre operadores, iniciativas de formación en la cadena (por ejemplo: cursos de formación sobre accidentes laborales, sobre seguridad en el trabajo, primeros auxilios), creación de una <i>community</i> , etc.
C6	Participación en los proyectos/iniciativas por parte de las empresas incluidas en la cadena productiva (dimensión horizontal)	
		Número de proyectos que incluyen a varios sujetos de la cadena productiva
		Cantidad de relaciones de sub-abastecimiento o colaboración en proyectación de pedidos (por ejemplo: almacenes en común, red de distribución compartida, página Web con intercambio de informaciones/pedidos, etc.)
		Número de adquisiciones y fusiones entre sujetos de la misma cadena productiva
C7	Participación en los proyectos por parte de sujetos que no pertenecen a la cadena productiva (dimensión vertical – respecto a quien antes no pertenecía a mi cadena, especificar	

	los sujetos implicados, los agentes)	
		Número de acuerdos comerciales con compradores internacionales
		Verificar la presencia de redes de intercambio de <i>best practice</i>
		Número de adquisiciones y fusiones
C8	Participación en los proyectos de instituciones, meta-instituciones, asociaciones y sujetos de la sociedad local	
		Cantidad de planes estratégicos de desarrollo económico local aprobados a través de acuerdos con los agentes económicos locales
		Creación y activación de un servicio institucional dedicado a la asistencia a pequeña y mediana empresa, de acceso al crédito, etc.
		Cantidad de acuerdos de comercialización con compradores internacionales obtenidos gracias a la intermediación de la municipalidad local
		Cantidad de instituciones que participan activamente en las actividades de la cadena productiva, por ejemplo a través de la distribución de servicios , escuelas de formación profesional, etc.

Cabe recordar en esta fase que es erróneo considerar que el indicador debe ser siempre enunciado como un número. El indicador puede consistir en una expresión semántica que se constituye a través de un proceso cognitivo en el que se negocian los significados vehiculados por el objetivo del proyecto, es decir, el aumento de la cohesión social el territorio sobre el cual se interviene.

Sin embargo, existen indicadores que dan como resultado un dato numérico; en este caso el dato cuantitativo se corresponde con el contenido informativo. Con el fin de atenerse a las exigencias de la Comunidad Europea, los indicadores deberían ser en la medida de lo posible de tipo cuantitativo, especificando el valor del indicador con un número o con un porcentaje. En cualquier caso, en el momento en que nos enfrentamos a dificultades objetivas de medición, sería oportuno ofrecer una valoración cualitativa. Por lo tanto se exhorta a los expertos a valorar en primer lugar los indicadores descritos en este capítulo desde un punto de vista cualitativo a través de una descripción de la

situación que se debe investigar y, en un segundo momento, proceder a una valoración de tipo cuantitativo.

6. Metodología de medición

Como se ha dicho en la introducción, los indicadores de Capital Social son el instrumento a través del cual se determina la eficacia de las acciones emprendidas con el proyecto Cocap. Para poder llevar a cabo esta tarea, es necesario subdividir el proceso de medición en varias fases.

En la fase número uno se determina el nivel del *stock* de Capital Social a “proyecto cero”, es decir, el valor de los indicadores antes de que se hayan iniciado las acciones del propio proyecto, con un punto de vista *ex ante*. Obviamente ésta fase se incluye dentro de la fase de análisis general de la cadena de producción. Téngase en cuenta que a pesar de que se hayan ya llevado a cabo intentos de medición empírica, sobre todo por lo que se refiere al Véneto, dicha medición deberá conducirse desde el momento cero, es decir, deberá realizarse *ex novo*.

En la fase número dos se efectuará un *benchmarking* del análisis realizado en las cuatro áreas interesadas en el proyecto Cocap, para armonizar el proceso de medición y sobre todo para crear una métrica común especialmente allí donde, como cabe esperar, se llevarán a cabo algunas acciones a nivel transnacional (por ejemplo, el ciclo formativo de “Agentes de Distrito” para los *partners* latino-americanos debería producir mayor cohesión social también en la región Véneto).

En la fase número tres, que dura cuanto dura el proyecto, se determina cómo el valor de los indicadores se está modificando a raíz de las acciones llevadas a cabo por el proyecto Cocap. Es por lo tanto necesario valorar el impacto “neto” de las intervenciones *in itinere*, evidenciando una posible variación de tendencia de los indicadores (por ejemplo, si la coyuntura internacional continúa a ser negativa, el empeoramiento de algunos indicadores tiene lugar por una causa general, cuyo efecto debería ser excluido de los efectos de cada una de las actividades del proyecto Cocap). Se adoptará por tanto una lógica de valoración de los flujos adicionales de inversión de capital, favorecidos por el proyecto, que determinan periódicamente el nuevo valor del *stock* de Capital.

En la fase número cuatro, finalmente, se valorará el efecto acumulativo del proyecto, haciendo uso de una lógica de análisis *ex-post* de los efectos determinativos del proyecto Cocap.

Además de esta finalidad de “*reporting*”, la propia medición implica otras consecuencias importantes.

En primer lugar, siendo los indicadores medidos a nivel local, se hace necesaria la participación de varios actores sociales, y por tanto se refuerza la conciencia de cómo los proyectos de competitividad económica deben ser perseguidos de manera inseparable de la dimensión social del territorio. Dicho en otras palabras: la medición de los indicadores contribuye al aumento del propio Capital Social.

En segundo lugar, la medición de los indicadores permite perfeccionar las acciones una vez que han sido puestas en práctica, con una lógica de “*fine tuning*”. Por tanto, dentro del horizonte del proyecto la lógica no es solamente la de una valoración *ex-post* o *ex-ante*, sino también y sobre todo, la de una valoración *in itinere*. La misma postura deberá mantenerse en la fase de *benchmarking*, donde desde luego no se perseguirá una lógica de ordenación por mérito, si no la posibilidad de tomar ejemplo de procesos desarrollados en otros territorios que se demuestran prometedores en términos de crecimiento sostenible, del cual el Capital Social es un óptimo indicador.

Bibliografía

- Andriani L. y D. Karyampas (2009), *A New Proxy of Social Capital and the Economic Performance across the Italian Regions*, mimeo.
- Bourdieu, P. (1986). *The forms of Capital*. En: Richardson, J.G. (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Greenwood, New York, pp. 241–258.
- Bowles, S. y Gintis, H. (2002). *Social capital and community governance*. *Economic Journal*, vol. 112 (noviembre), pp. 419–36.
- Casey, T., Christ, K. (2005). *Social capital and economic performance in the American States*. *Social Science Quarterly* 86 (4), pp. 826–845.
- Coleman, J.S. (1988). *Social capital in the creation of human capital*. *American Journal of Sociology*, 94, pp. 95–120.
- Dasgupta, P. (1988). *Trust as a commodity*. En: Gambetta, D. (Ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Basil Blackwell, Oxford, pp. 49–72.
- Di Pasquale, D. y Glaeser, E. (1999). *Incentives and social capital: do homeowners make better citizens?*, *Journal of Urban Economics*, vol. 45, pp. 354–84.
- Durlauf, S.N. (2002). *On the Empirics of social capital*. *Economic Journal*, 112, pp. F459-F479.
- Fidrmuc, J., Gërzhani, K. (2008). *Mind the gap! Social capital, East and West*. *Journal of Comparative Economics* 36, pp. 264-286.
- Flanagan, S. (1987). *Value change in industrial societies*. *American Political Science Review* 81, pp. 1289–1319.
- Fukuyama, F. (1999). *The Great Disruption*. New York: Simon and Schuster.
- Goldin, C. y Katz, L. (2001). *Human capital and social capital: the rise of secondary schooling in America*, en (R. Rotberg, ed.), *Patterns of Social Capital*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 1910–1940.
- Greif, A. (1994). *Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies*. *Journal of Political Economy* 102 (5), pp. 912–950.
- Grootaert C. y T. Van Bastelaer, (2002). *Understanding and Measuring Social Capital. A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative*. The IRIS Center
- Inglehart, R. (1990). *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Inglehart, R. (1997). *Modernization and Post-Modernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Inglehart, R., Baker, W.E. (2000). *Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values*. *American Sociological Review* 65, pp. 19–51.

- Kennedy, B., Kawachi, I. y Brainerd, E. (1998). *The role of social capital in the Russian mortality crisis*. World Development, vol. 26 (11), pp. 2029–43.
- Knack, S., Keefer, P. (1997). *Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation*. Quarterly Journal of Economics 112 (4), pp. 1251–1288.
- Kunioka, T., Woller, G.M. (1999). *In (a) democracy we trust: Social and economic determinants of support for democratic procedures in Central and Eastern Europe*. Journal of Socio-Economics 28, pp. 577–596.
- La Porta, R., López-de-Silanes, F., Shleifer, A. y Vishny, R. (1997). *Trust in large organizations*. American Economic Review, vol. 87, pp. 333–8.
- Lipset, Seymour M. (1959). *Some social requisites of democracy*. American Political Science Review 53, pp. 69–105.
- Loury, G.C., (1977). *A dynamic theory of racial income differences*. En: Wallace, P.A., La Mond, A.M. (Eds.). *Women, Minorities, and Employment Discrimination*. Health Publishers. Lexington, MA, pp. 153–186.
- O’Connell, M. (2003). *Anti ‘social capital’. Civic values versus economic equality in the EU*. European Sociological Review 19 (3), pp. 241–248.
- Paldam, M., Svendsen, G.T. (2000). *An essay on social capital: Looking for the fire behind the smoke*. European Journal of Political Economy 16 (2), pp. 339–366.
- Paldam, M., Svendsen, G.T. (2001). *Missing social capital and the transition in Eastern Europe*. Journal for Institutional Innovation, Development and Transition 5, pp. 21–33.
- Paugam, S., Russell, H. (2000). *The effects of employment precarity and unemployment on social isolation*. En: Gallie, D., Paugam, S. (Eds.), *Welfare Regimes and the Experiences of Unemployment in Europe*. Oxford University Press, Oxford, pp. 243–264.
- Paxton, P. (2002). *Social capital and democracy: An interdependent relationship*. American Sociological Review 67, pp. 254–277.
- Portes, A. (1998). *Social capital: its origins and application in modern sociology*. Annual Review of Sociology, pp. 1–14.
- Putnam, R. (2000). *Bowling Alone*. New York: Simon and Schuster.
- Putnam, R. (2001). *Social capital: Measurement and consequences*. Canadian Journal of Policy Research 2 (1), pp. 41–51.
- Raiser, M. (1999). *Trust in transition*. EBRD Working paper No. 39, EBRD, London, United Kingdom.
- Stiglitz, J.E., 2000. *Formal and informal institutions*. En: Dasgupta, P., Serageldin, I. (Eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. The World Bank, Washington, pp. 59–71.
- Tong, Y. (1994). *State, society, and political change in China and Hungary*. Comparative Politics 26, pp. 333–353.
- Woolcock, M. (1995). *Social capital and economic development: towards a theoretical synthesis and policy framework*. Theory and Society, vol. 27, pp. 151–208.

