

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES  
ESCUELA DE ECONOMÍA

**EL CAPITAL SOCIAL INDIVIDUAL EN EL ESTADO MIRANDA Y SU RELACIÓN CON EL  
INGRESO**

Tutor: Richard Obuchi

Ana Isabel Aguilera de Llano

Fernando Toledo Capechi

Caracas, octubre de 2009

*Queremos agradecer a nuestros padres y hermanos, por ser pilares fundamentales de nuestra formación como personas íntegras. A nuestros profesores, por los conocimientos otorgados y por compartir con nosotros sus experiencias. A nuestros amigos y compañeros, por los momentos inolvidables que vivimos durante los cinco años de carrera compartidos.*

*Deseamos agradecer muy especialmente a las personas sin cuyo apoyo incondicional no hubiese sido posible desarrollar esta investigación: a José Gregorio de Llano, Nicolás Toledo, Saúl Cabrera, Lucía Toledo y a nuestro tutor, Richard Obuchi.*

*“Lo importante en ciencia no es tanto obtener nuevos hechos como descubrir nuevas formas de pensar sobre ellos”.*

***William Lawrence Bragg(1890-1971)***

*Físico australiano-inglés*

## Índice de contenido

INTRODUCCIÓN .....	6
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	9
HIPÓTESIS .....	9
CAPÍTULO I. ....	10
Capital Humano y Capital Social.....	10
Capital Humano .....	11
Capital Social.....	14
Componentes del capital social .....	18
i. <b>Grupos y redes</b> .....	19
ii. <b>Empoderamiento</b> .....	20
iii. <b>Acción colectiva</b> .....	20
iv. <b>Confianza y solidaridad</b> .....	21
v. <b>Acción Política</b> .....	21
vi. <b>Cohesión e inclusión social</b> .....	21
Dimensiones del Capital Social .....	22
CAPÍTULO II. Marco teórico: .....	26
Un modelo económico de capital social.....	26
Capital Social e Ingreso .....	26
CAPÍTULO III. Marco Metodológico: .....	37
Especificación del modelo.....	37
Ingreso.....	38
Capital social del individuo .....	42
i. <b>Grupos y Redes</b> .....	43
ii. <b>Confianza y Solidaridad</b> .....	46
iii. <b>Acción colectiva</b> .....	48
iv. <b>Cohesión e Inclusión social</b> .....	48
v. <b>Empoderamiento</b> .....	49
vi. <b>Acción política</b> .....	51

Efecto del capital social sobre el ingreso del individuo.....	53
Ficha Técnica del estudio de campo .....	57
Instrumento de medición.....	59
CAPÍTULO IV.....	62
Análisis de resultados.....	62
Resultados del modelo empírico.....	75
CONCLUSIONES.....	83
Anexo A. Efectos marginales positivos del capital social sobre el ingreso.....	87
Anexo B. Contrastes de hipótesis para el modelo econométrico.....	93
Anexo C. Instrumento de medición y muestreo estadístico.....	99
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	116

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como objetivo identificar si existe una correlación entre el capital social individual y el ingreso de los individuos. Para ello, se desarrolla un modelo económico que vincula ambas variables y, a través de una estimación lineal, pretende estimar los parámetros que miden los retornos del capital social y del capital humano sobre el ingreso de un individuo.

La motivación para desarrollar una investigación sobre el capital social en Venezuela surge principalmente de la necesidad de encontrar modelos de gestión alternativos, basados en la capacidad de cooperación y participación ciudadana. En este contexto, el capital social puede ser entendido como el conjunto de relaciones interpersonales, sostenidas en los valores de asociatividad, ética, conciencia cívica y moral; que llevan a una sociedad a sostenerse sobre redes de confianza, y que les permite trabajar en grupos y organizaciones con la finalidad de conseguir objetivos comunes. La importancia del capital social radica en su rango de influencia sobre los procesos de desarrollo y crecimiento económico de los países. Además, el capital social actúa sobre múltiples situaciones que afectan el desenvolvimiento de la sociedad; apalancándose en la construcción de redes sociales, las relaciones, los valores de confianza, asociatividad, reciprocidad y conciencia cívica.

La noción de capital social tiene importantes implicaciones tanto para la teoría económica, como para el diseño y ejecución de estrategias de desarrollo. El concepto de capital social se encuentra estrechamente ligado a la educación, la salud, las dinámicas de gestión local, el acceso a los mercados y la participación política. Cuando los padres y los vecinos asisten a las escuelas y se involucran en las actividades que en ellas se realizan, los maestros se comprometen en mayor medida, los estudiantes alcanzan mejores resultados y las instalaciones de la escuela son utilizadas de una forma más acorde y eficiente con el propósito que persigue (Coleman y Hoffer, 1987). De forma semejante sucede cuando se analiza la relación entre el capital social y la salud. Cuando los ciudadanos supervisan y participan en los centros de salud y atención médica, los médicos y enfermeras asisten con mayor regularidad y cumplen sus obligaciones con un nivel de responsabilidad mayor (Dreze y Sen, 1995). En la medida en que los individuos tienen la capacidad de asociarse para actuar como un agente cohesionado en la búsqueda de intereses comunes, los beneficios del capital social sobre el ingreso aumentan.

Diversos estudios se han dedicado a demostrar la evidencia sobre el impacto del capital social en el desarrollo. Sin embargo, muy pocos estudios – dentro de los cuales resaltan Glaeser, Laibson y Sacerdote (2002), Becker (1976), Dasgupta y Serageldin (1999) y Collier (2002) – han modelado el efecto del capital social en el ingreso. El modelo que se presenta en este trabajo se basa en los modelos de Becker (1976), Dasgupta y Serageldin (1999) y Yueh (2001), en los cuales un individuo participa en una organización (invierte en capital social) en función de sus restricciones. Este trabajo pretende ser un motor que impulse el debate y la discusión sobre el

tema del capital social en Venezuela, como un mecanismo alternativo para hacer frente a los retos que asume el país, en todas sus esferas.

El trabajo se encuentra dividido en cinco capítulos; en el primero de ellos, se establecen los conceptos y teorías en los que se basa la investigación, se definen los conceptos de capital humano, capital social y los componentes y dimensiones del capital social. En el segundo capítulo, se desarrolla el marco teórico en el que se propone el modelo que funge como base teórica para esta investigación. En el tercer capítulo se presenta la aproximación metodológica utilizada en la investigación, detallando la instrumentación de las variables que miden los componentes del capital social. En cuarto lugar, se analizan los resultados obtenidos a partir del modelo empírico aplicado a una muestra representativa de 400 casos para el estado Miranda. Por último, se ofrecen las conclusiones y recomendaciones relevantes derivadas del modelo.

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Estimar los parámetros que miden los retornos del capital social y del capital humano sobre el ingreso de un individuo.

## **HIPÓTESIS**

El capital social tiene una relación directa y positiva sobre el ingreso de un individuo.

## **CAPÍTULO I. Capital Humano y Capital Social**

La relación existente entre el capital humano y el capital social ha sido estudiada en los últimos años por numerosos economistas, sociólogos y profesionales de otras áreas sociales. La aproximación teórica de estos dos conceptos se hace obligatoria para comprender el alcance de la presente investigación.

En el caso de la presente investigación, se busca identificar una relación entre nivel de ingreso y capital social de los habitantes del estado Miranda. En este caso, se parte de la premisa de que el nivel de ingreso de un individuo está en función del nivel de capital humano, de características observables del individuo y de su nivel de capital social. Para profundizar en ello, se definirán previamente estos conceptos claves.

## Capital Humano

De acuerdo al Banco Mundial, el capital humano está representado por los conocimientos, las aptitudes y la experiencia de los seres humanos, que los hacen económicamente productivos. El capital humano se puede incrementar invirtiendo en educación, atención a la salud y capacitación laboral.

El término capital humano nace de los trabajos realizados por Theodore Schultz y Gary Becker, quienes realizando estudios sobre el crecimiento económico en las economías occidentales hallaron que éste podía explicarse introduciendo una variable llamada capital humano, altamente correlacionada con el nivel de formación de los individuos. A partir de este momento, se desarrollaron numerosos trabajos para tratar de explicar la participación del capital humano en el crecimiento económico de las naciones. Entre ellos, Robert Lucas publica en 1988 un estudio denominado "*On the Mechanics of Economic Development*", en el que desarrolla un modelo de crecimiento económico utilizando como variables el capital físico (***k***) y el capital humano (***h***); que fue trascendental para el desarrollo de una línea de investigación que ha derivado en resaltar el papel del capital humano como un factor determinante del crecimiento económico.

En esencia, la acumulación de capital humano responde a inversiones en recursos humanos, para mejorar su productividad. A diferencia del capital físico, el capital humano no puede ser utilizado como colateral en la estructura de contratos bilaterales; el capital humano no puede ser vendido en sí mismo. En su lugar, el retorno al capital humano viene dado por la remuneración de la productividad que alcanza un individuo, producto de la decisión de invertir en su formación académica y profesional.

El capital humano también está asociado a la calidad de la educación recibida por un individuo, el conocimiento adquirido, la dotación de habilidades innatas, el conjunto de habilidades adquiridas y desarrolladas, experiencias útiles y todo aquello que permita a un individuo ser económicamente productivo. El *stock* de capital humano de un individuo se incrementa invirtiendo en educación, salud personal, entrenamientos laborales, entre otros. En general, existe un consenso sobre la forma de medir el capital humano de un individuo; cuantificando por una parte los años de escolaridad y por otra, la experiencia laboral de un individuo, medida en número de años. La relación de ambas variables con el ingreso es positiva; a la vez que un individuo invierte en su proceso de formación académica y profesional, aumenta su nivel de ingreso.

La teoría de capital humano subyace dentro de muchos de los desarrollos importantes de la economía moderna y proporciona una de las explicaciones más relevantes para entender los diferenciales de salarios por perfiles de edad y ocupación, la incidencia desigual del desempleo

en relación con distintas capacitaciones, las prácticas reguladoras del empleo por parte de los sindicatos, entre otras. Además, esta línea de investigación ha contribuido igualmente a la toma de decisiones de políticas públicas sobre la asignación de recursos para la formación y el aprendizaje de los individuos, programas de subsidios e inversión al primer empleo.

El problema de la medición del capital humano se ha planteado tanto a nivel macroeconómico, como a nivel microeconómico. En el plano macroeconómico, estudios como Barro y Lee (1993) y Barro y Lee (2000) se avocan a la medición de *stocks* de capital humano, que permiten realizar comparaciones interregionales e intertemporales; así como variables que permiten explicar diferencias entre los ritmos de crecimiento de diferentes economías.

En la escala microeconómica, la literatura se ha concentrado en medir el capital humano como el nivel educativo de los individuos, y la experiencia laboral, incorporando en ocasiones variables que miden otras características observables relacionadas con la acumulación de capital humano. Portela (2001) propuso una medida que condensa todos los componentes del capital humano en un único índice, y permite ubicar la posición relativa que posee un individuo en términos de dotación de capital humano, respecto a otros. En este sentido, esta investigación plantea una aproximación teórica generalmente aceptada, midiendo el stock de capital humano para los habitantes del estado Miranda, a través de dos enfoques: el número de años de escolaridad del individuo y su experiencia en el mercado laboral, medida en años.

## **Capital Social**

Numerosos autores se han encargado durante los últimos años de conceptualizar el término capital social, sin haber llegado aún a una definición consensualmente aceptada. A continuación se presentan algunas de las definiciones más relevantes sobre el tema:

Para Putnam (2000), el capital social se puede definir como el “conjunto de atributos que están presentes en una sociedad y que constituyen intangibles que favorecen los emprendimientos: la confianza, la reciprocidad y la acción social con arreglo a normas compartidas. Estos atributos potencian formas de acción social que propenden a los acuerdos y la acción en común por la vía de redes o de conductas asociativas. El capital social no es la participación grupal en sí misma, sino los factores intangibles que lo explican y que generan consecuencias positivas”.

Según Durston (1999), el capital social es un “conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y la cooperación entre las personas, en las comunidades y en la sociedad en su conjunto”. Por otro lado, Coleman (1990) plantea que “el capital social se presenta tanto en el plano individual como en el colectivo. En el primero, tiene que ver con el grado de integración social de un individuo, su red de contactos sociales; implica relaciones, expectativas de reciprocidad, comportamientos confiables. Mejora la efectividad privada; pero

también es un bien colectivo”. Coleman sostuvo la idea de que el capital social consiste en recursos insertos en la estructura de las relaciones sociales:

*“Al igual que otras formas de capital, el capital social es productivo y hace posible el logro de ciertos fines que serían inalcanzables en su ausencia [...] Por ejemplo, un grupo cuyos miembros manifiestan confiabilidad, y confían ampliamente unos en otros, estará en capacidad de lograr mucho más en comparación con un grupo donde no existe la confiabilidad ni la confianza [...] En una comunidad agrícola [...] donde un agricultor necesita que otro le embale el heno y donde los instrumentos agrícolas son en su mayoría prestados, el capital social le permite a cada agricultor realizar su trabajo con menos capital físico en forma de herramientas y equipos.”<sup>1</sup>*

Una definición generalizada de capital social, que intenta abarcar en un sentido amplio lo planteado por los autores previamente expuestos, se presenta como el conjunto de relaciones interpersonales sostenidas en los valores de asociatividad, ética, conciencia cívica y moral; que llevan a una sociedad a sostenerse sobre redes de confianza, y que les permite trabajar en grupos y organizaciones con la finalidad de conseguir objetivos comunes.

---

<sup>1</sup> Coleman (1990), pp.302, 304, 307, citado por Millán, R y Gordon S. (2004).

La importancia del capital social radica en que éste influye en los procesos de desarrollo y crecimiento económico de los países. Además, el capital social actúa sobre múltiples situaciones que afectan el desenvolvimiento de la sociedad; apalancándose en la construcción de redes sociales, las relaciones, los valores de confianza, asociatividad, reciprocidad y conciencia cívica.

De acuerdo al Banco Mundial, el capital social tiene importantes implicaciones tanto para la teoría económica, como para el diseño y ejecución de estrategias de desarrollo. El concepto de capital social se encuentra estrechamente ligado a la educación, la salud, las dinámicas de gestión local, el acceso a los mercados y la participación política. Respecto a la educación, Coleman y Hoffer (1987) proponen que cuando los padres y los vecinos asisten a las escuelas y se involucran en las actividades que en ellas se realizan, los maestros se comprometen en mayor medida, los estudiantes alcanzan mejores resultados y las instalaciones de la escuela son utilizadas de una forma más acorde y eficiente con el propósito que persigue. De forma semejante sucede cuando se analiza la relación entre el capital social y la salud. Cuando los ciudadanos supervisan y participan en los centros de salud y atención médica, los médicos y enfermeras asisten con mayor regularidad y cumplen sus obligaciones con un nivel de responsabilidad mayor (Dreze y Sen, 1995). En la medida en que los individuos tienen la capacidad de asociarse para actuar como un agente cohesionado en la búsqueda de intereses comunes, los beneficios del capital social sobre el ingreso aumentan. En comunidades con altos niveles de capital social, generalmente tienden a presentarse modelos de gestión local diseñados y ejecutados por la ciudadanía, en vez de modelos de gestión estado-dependientes.

En otro sentido, mayores niveles de capital social en una sociedad impulsan la promoción de valores democráticos, la comunicación tiende a ser más efectiva y la creación de asociaciones se ve facilitada. Los beneficios del capital social son mayores a medida que la capacidad de trascender las barreras que los diferencian (*i.e.* étnicas, religiosas y sociales) aumentan entre los grupos e individuos. Así también, elevar los niveles de confianza entre los individuos de una sociedad tiene efectos positivos crecientes sobre el nivel de ingreso, en la medida en que las transacciones ocurren entre partes de confianza, logrando reducir notablemente los costos de transacción en la elaboración de contratos, aumentando el volumen y monto de las transacciones, a favor del crecimiento económico. En este sentido, el capital social es también una herramienta para promover el acceso a los mercados y a la economía formal en economías emergentes. La implementación de políticas que incentiven la participación de los pobres, así como de las pequeñas y medianas empresas en el mercado de capitales y en la formalización de su actividad económica; favorecerá la creación de empresas y aumentará el nivel de ingreso por habitante. Con la incorporación de estos nuevos agentes en sistemas más dinámicos de la economía, se reducen las relaciones de dependencia de la familia y amigos, en la medida en que se tienden puentes hacia otro tipo de redes sociales más amplias.

En resumen, el capital social permite a las comunidades generar el flujo de relaciones, conocimientos y activos necesarios para el desarrollo y el crecimiento económico. Permite la interacción entre individuos e instituciones y potencia las relaciones interpersonales necesarias para tender puentes y crear redes sobre las cuales se canalizan los recursos de la economía.

## **Componentes del capital social**

Sobre la discusión planteada en cuanto a cuáles son los componentes del capital social, no parece existir una única o más aceptada propuesta. Kliksberg (2006) plantea cuatro componentes del capital social: clima de confianza, capacidad de asociatividad, valores éticos y conciencia cívica. Una breve explicación de estos cuatro componentes se expone a continuación.

***Clima de Confianza***, referido a los niveles de confianza interpersonales y al clima de confianza de la población hacia sus instituciones (entendiendo las instituciones como grandes acuerdos sociales). Mayores niveles de desconfianza implican mayores costos de transacción, en la medida en que cada uno busca “protegerse” del otro, anticipando comportamientos adversos a través de documentos legales más rígidos, mayor presencia policial, mayores instrumentos que garanticen la legitimidad de los acuerdos y de los pactos sociales.

***Capacidad de Asociatividad***, entendida como la capacidad de una sociedad para generar acuerdos cooperativos, en miras de alcanzar un objetivo común y con la expectativa de alcanzar mejores resultados. Es la capacidad social de generar sinergias. Este componente está asociado también a la densidad del tejido social y al papel que ejerce la sociedad civil en la toma de decisiones, así como su impacto en los sistemas de gobierno.

**Conciencia Cívica**, que se refleja en la concepción individual sobre el colectivo y sobre los procesos – abstractos o prácticos – para el buen funcionamiento de la sociedad en que se vive.

**Valores Éticos**, son el cuarto componente básico del capital social. Mientras los valores éticos se correspondan con resultados beneficiosos para el común denominador de la sociedad – estrechamente ligados a los tres componentes anteriores del capital social – entonces los resultados de los acuerdos cooperativos, en climas de confianza y conciencia cívica, serán potencialmente superiores a aquellos en donde estos elementos estén menos presentes.

Si bien estos cuatro componentes ayudan a explicar las dimensiones del capital social, se hace necesario un análisis más extenso, que amplíe el conocimiento y la profundidad de las dimensiones. En este sentido, el modelo de capital social desarrollado para esta investigación se basa en seis componentes: grupos y redes, empoderamiento, acción colectiva, confianza y solidaridad, acción política y cohesión e inclusión social. Estos seis componentes han sido propuestos por el Banco Mundial como instrumento para medir el capital social, con la intención de aproximarse a las diferentes teorías propuestas. Una breve revisión de los componentes se presenta a continuación y en el apartado metodológico se explicarán de forma más detallada.

- i. **Grupos y redes.** Este componente del capital social se entiende como el grado de vinculación y conexión entre las personas. Las redes que componen la malla de relaciones interpersonales, conforman instituciones colectivas y a su vez se articulan

unas con otras. En toda sociedad están presente redes sociales horizontales y verticales que establecen intercambios entre sí. Estos intercambios pueden ser del tipo recíproco (entre individuos con recursos y carencias similares), redistributivo (del tipo empleador – empleado) e intercambios de mercado (donde se intercambian bienes y servicios a través del mercado y sus leyes).

- ii. **Empoderamiento.** Este componente representa la capacidad que tienen los individuos, por cuenta propia, para tomar las decisiones que afectan su vida. Representa la capacidad que tienen las personas para ejercer sus derechos y deberes; representa la capacidad que tienen los individuos de influir sobre la autogestión de sus comunidades. Además, involucra el grado de independencia y libertad que tienen los individuos sobre sí mismos, entendiendo el rol que ocupa cada uno dentro del proceso de implementación de las políticas públicas. El empoderamiento crece cuando aumenta el acceso a la información y existe capacidad de organización y participación. A nivel comunitario, el empoderamiento funciona de la misma forma: comunidades con acceso a la información y con altos niveles de participación tienen un mayor control sobre las decisiones que los afectan.
  
- iii. **Acción colectiva,** entendida como la capacidad que tienen los individuos para actuar juntos, con el objetivo de alcanzar metas comunes. La acción colectiva permite fortalecer

los lazos de confianza entre los individuos, favorece la conformación de redes y promueve la participación.

- iv. **Confianza y solidaridad**, en estos dos factores descansan las bases para el fortalecimiento y desarrollo del capital social. En la medida en que instituciones como la familia sean desarrolladas bajo los parámetros de confianza y solidaridad, los individuos que la conforman incorporarán este tipo de comportamientos para su propio desarrollo generando efectos positivos sobre instituciones cercanas. De manera semejante sucede con las redes sociales más amplias que la familia. Mayores niveles de confianza entre las personas operan como mecanismos de reducción de los costos de transacción de la economía, fortaleciendo los vínculos entre las redes sociales.
  
- v. **Acción Política**. Este componente del capital social mantiene una estrecha relación con el nivel de empoderamiento. La acción política se encuentra vinculada al nivel de participación en actividades de índole político, que afecten tanto al individuo como a la comunidad, entendida en su sentido amplio. Incluye la participación en procesos electorales o en programas gubernamentales de identificación política.
  
- vi. **Cohesión e inclusión social**, se refiere principalmente al grado de homogeneidad y heterogeneidad de los grupos en los que interactúa el individuo y la comunidad a la que pertenece. Se construye conociendo el grado de homogeneidad del grupo en cuanto a su

religión, grupo étnico, diferencias en patrimonio, nivel de ingreso, clase social y nivel educativo.

Los seis componentes del capital social previamente expuestos son desarrollados más adelante en el apartado metodológico, donde a su vez se explica la forma en la que se construyeron los indicadores y las variables que los conforman, la idea de presentarlos en esta sección es familiarizar al lector con los términos y brindar una breve introducción teórica de los mismos.

### **Dimensiones del Capital Social**

El capital social puede ser visto como una variable multidimensional en la que el soporte organizacional y la calidad de las redes sociales son cruciales para la transición y el desarrollo del mismo. La capacidad de las personas para organizarse y movilizar recursos que permitan resolver problemas de interés común, permiten a estos grupos aumentar sus niveles de capital social, en la medida en que aumenta la efectividad en las acciones que toman colectivamente. La eficacia de estos grupos en tareas como difundir información, reducir comportamientos oportunistas y facilitar la toma de decisiones colectivas; refleja su estructura, su composición y su forma de funcionamiento.

Las dimensiones del capital social se encuentran basadas en valores como la confianza y la solidaridad entre grupos y redes sociales, sus capacidades para tomar decisiones colectivas y cooperar, la cohesión y la inclusión social, la calidad de la información a la que tienen acceso y los niveles de información que manejan. Las dimensiones del capital social son estudiadas desde tres puntos de vista diferentes: las que se generan entre grupos o asociaciones horizontales ampliadas, aquellas que se manifiestan entre grupos y asociaciones horizontales cercanas y las que se generan a nivel vertical con el resto de la sociedad. Estas dimensiones se discuten a continuación:

- **Asociaciones horizontales ampliadas (*Bridging social capital*):** son todas aquellas relaciones entre conocidos, amigos distantes, asociaciones, miembros de comunidades distintas. Se trata de relaciones establecidas entre miembros más heterogéneos y que pertenecen a comunidades diferentes. Estas asociaciones se caracterizan por ser un conjunto de relaciones sociales menos frecuentes. Los principales trabajos que han estudiado las mediciones del efecto de las relaciones sociales sobre el bienestar se han enfocado en este tipo de asociaciones. (Putnam, 1993; Grootaert, 2001; Grootaert y Van Bastelaer, 2002).
- **Asociaciones horizontales cercanas (*Bonding social capital*):** son relaciones entre miembros homogéneos, familiares, amigos muy cercanos, miembros de una misma

comunidad. Por esta razón, los miembros de estos grupos poseen características demográficas similares y las interacciones entre ellos son parte de su vida cotidiana. Este tipo de dimensión de capital social es el más evidente gracias a la capacidad que tienen los individuos para resolver problemas en común. Por esta misma razón, el beneficio es compartido, de forma que los incentivos para participar en la solución de problemas sea mayor. Otro factor importante es que la confianza en este tipo de relaciones se sustenta en instituciones como la familia y la amistad.

- ***Linking social capital (Asociaciones verticales)***: es la capacidad que tiene una sociedad de apalancar recursos, ideas e informaciones desde las instituciones formales, principalmente las del Estado, reconociéndolo así como actor importante en los procesos de desarrollo del capital social. Estas asociaciones se caracterizan por presentar una estructura jerárquica y una distribución desigual del poder. En el caso de Venezuela existe un vínculo directo entre el gobierno y la población, donde estos interactúan y transfieren recursos e información; tal es el caso de las misiones sociales promovidas desde el gobierno central. Estos programas generan asociaciones verticales entre Estado y comunidad las cuales afectan directamente esta dimensión del capital social.

Las dimensiones del capital social constituyen un elemento fundamental para la medición y análisis de la amplitud del capital social en las comunidades. A través de ello puede conseguirse

una buena aproximación de la amplitud del capital social en cada uno de los individuos estudiados y extrapolar de forma representativa el nivel de capital social en el Estado Miranda.

## **CAPÍTULO II. Marco teórico: Un modelo económico de capital social**

Existe amplia evidencia sobre el impacto del capital social en el desarrollo. Sin embargo, muy pocos estudios – dentro de los cuales resaltan Glaeser, Laibson y Sacerdote (2002), Becker (1976), Dasgupta y Serageldin (1999) y Collier (2002) – han modelado el efecto del capital social en el ingreso. El modelo que se presenta en este trabajo se basa en los modelos de Becker (1976), Dasgupta y Serageldin (1999) y Yueh (2001), en los cuales un individuo participa en una organización (invierte en capital social) en función de sus restricciones. Para ello, se usa como base la metodología que sigue Polanía (2005) para medir el capital social y el ingreso de los hogares del sector urbano en Colombia.

### **Capital Social e Ingreso**

A través de un modelo dinámico, este modelo pretende estimar una relación entre el capital social, el capital humano, el capital físico y el ingreso. Incorporando el capital social en la función de utilidad individual, un individuo participa en una organización (invierte en capital social) en función de su tiempo y de los recursos de los cuales dispone; de manera semejante como lo hace

cuando incorpora la decisión de invertir en capital humano o físico en su función de utilidad. Este modelo permite observar la evolución del ingreso del individuo, así como de la acumulación de capital social y capital humano en el tiempo. La decisión de invertir en capital social representa la decisión de establecer una relación con otro individuo o con una organización y mantenerla activa. Cuando un individuo decide invertir en capital social, también decide asignar tiempo y recursos que tienen un costo de oportunidad. Por tanto, este modelo considera a la inversión en capital social como una decisión costo-beneficio individual, que tiene en cuenta el costo en tiempo y los activos físicos y no físicos (*i.e.*, emociones y afectos) en que incurre el tomar tal decisión y el beneficio de los retornos esperados, ya sean económicos (*i.e.*, contactos de empleo) o no económicos (*i.e.*, la utilidad de mantener lazos de confianza entre familiares y amigos). Este agente toma las características socioeconómicas de su hogar y el nivel de capital social de la sociedad como dados, ya que las condiciones de la comunidad y las decisiones de los demás individuos pueden representar un aporte o un obstáculo para la formación del capital social agregado y serán consideradas una ventaja o una desventaja que el individuo deberá tener en cuenta en su decisión de invertir en capital social.

El capital social puede construirse individual (Glaeser et al., 2002) o colectivamente (Coleman, 1990; Putman, 1993), y en este sentido, aunque la fuente del capital social son las relaciones sociales dentro y entre un grupo de individuos y organizaciones, el capital social en sí mismo es un activo individual que se basa en el comportamiento y en las actitudes individuales. Becker (1976) define el *stock* de capital social como la red social de un individuo, que se considera como

el pasado y el presente de las relaciones sociales de éste con otros individuos, en una función de utilidad dinámica. En otras palabras, el *stock* de capital social individual es definido como la red de relaciones que un individuo tiene (*stock*) y mantiene<sup>2</sup> (flujo) en una red social u organización, que le otorgan la capacidad de obtener ventajas y beneficios.

La función de utilidad de un individuo típico, *i*, como explicación de su comportamiento para alcanzar un resultado económico específico, se representa de la siguiente forma:

$$U_{it} = \int_0^{\infty} u(c_{it}, b_{it}, B_{jt}) \cdot e^{-\rho t} \cdot dt$$

Donde:

$U_{it}$ , es su función de utilidad, que depende de los bienes y servicios producidos en el mercado y consumidos en cada período.

$\rho$  es la tasa de descuento intertemporal.

$c_{it}$  es el consumo de bienes en el período *t*.

---

<sup>2</sup> En este sentido, el flujo de capital social puede entenderse como un juego dinámico con iteraciones repetidas de las relaciones que un individuo guarda con los otros.

$b_{it}$  es el *stock* de capital social individual, considerado como un conjunto de bienes equivalentes de consumo, relacionado con los beneficios o costos del capital social (*i.e.*, regalos o atenciones que el individuo hace o recibe para establecer o mantener una relación social con otro individuo (Yueh, 2001) o con una organización).

Aunque la inversión individual de capital social contribuye en parte a la formación de cohesión social, que permite la acción colectiva para alcanzar beneficios comunes, el individuo toma una decisión sobre  $b_{it}$ , más no tiene control sobre el parámetro  $B_{jt}$ , el capital social de la comunidad,  $J_{iSj}$ . El capital social comunitario pertenece a todos los individuos de una comunidad, sin importar si forman parte o no de las redes o grupos sociales, y se considera como el producto de las combinaciones de los diferentes tipos de capital social (*i.e.*, confianza, normas, productos de la acción colectiva) en la comunidad y en las decisiones de los individuos que la componen. Sólo de esta forma se generan las externalidades positivas de la comunidad. Además, el capital social agregado no puede considerarse simplemente como una suma de los  $b_{it}$  individuales. Como se mencionó anteriormente, el capital social se define a partir de las normas y redes sociales que permiten alcanzar beneficios comunes, y de allí radica la imposibilidad de medirlo a nivel agregado a partir de lo individual.

En primer lugar, el capital social colectivo se construye a partir del capital social individual, ya que el individuo decide invertir en su capital social,  $b_{it}$ , tomando el capital social agregado,  $B$ , como dado, y esta decisión determina éste, por ejemplo, a través de una función dinámica de la forma donde el capital social de la comunidad  $j$  en el período  $t$ ,  $B_{jt}$ , es una función implícita  $z$  del capital social individual. En segundo lugar, el capital social individual y el capital social colectivo actúan de manera conjunta, porque ambos se determinan simultáneamente. Es necesario tener en cuenta que  $B_{jt}$  está correlacionado parcialmente con  $b_{it}$  y, a menor tamaño de la comunidad, mayor es la correlación; en parte porque  $b_{it}$  es un componente del capital social colectivo  $B_{jt}$ . Por último, el capital social individual afecta la función de utilidad, ya que condiciona el entorno y el efecto de éste sobre el bienestar de la comunidad, y por ende, del individuo.

El ingreso per cápita es una función del capital físico,  $k_{it}$ , del capital humano,  $h_{it}$ , del capital social del individuo,  $b_{it}$ , del capital social de la comunidad,  $B_{jt}$ , y de la fracción de tiempo que el individuo asigna al trabajo,  $u$ ; cuya combinación genera cierto nivel de ingreso:<sup>3</sup>

$$Y_{it} = f(k_{it}, b_{it}h_{it}, B_{jt})$$

---

<sup>3</sup> Véase el Anexo A para la derivación matemática de los efectos marginales positivos del capital social sobre la utilidad.

Donde:

$f_{it}$ , es la función de producción en el período  $t$ .

$b_{it}$  es el *stock* de capital social individual. Este capital social interactúa con el capital humano, a través de lo que denominan Dasgupta y Serageldin (2000) un efecto multiplicador sobre el capital humano, que constituye las relaciones sociales y cómo éstas permiten que el capital humano tenga un efecto positivo mayor en cuanto al ingreso (*i.e.*, los contactos que permiten conseguir empleo o recursos para estudiar, haciendo que de esta forma, los retornos por la inversión de capital humano sean mayores).

$B_{jt}$  es el capital social colectivo o agregado de la comunidad.

Los procesos de acumulación de capital físico y de capital humano vienen dados por:

$$\dot{k}_{it} = y_{it} - c_{it} - \mu b_{it} - nk_{it}$$

$$\dot{h}_{it} = h_{it}[\phi(1 - u - \gamma b_{it}) - n]$$

Donde:

$n$  es la tasa de crecimiento de la población.

$y_{it} - c_{it} - \mu b_{it} - nk_{it}$  el ingreso disponible luego de consumir los bienes del mercado y los bienes de capital social, los cuales son bienes equivalentes gracias al parámetro  $\mu$ .

$\phi$  factor de ocio.

Además, el problema de cada individuo es maximizar su utilidad, sujeto a las restricciones de ingreso y acumulación de capital humano y físico y, una restricción temporal. El individuo distribuye su tiempo entre las horas que trabaja,  $\mu$ , las horas dedicadas a la inversión en capital social, representadas como una fracción  $\gamma$  de del capital social del individuo,  $b_{it}$ , las horas dedicadas a ocio y las horas dedicadas a mantener y acumular su capital humano.

$$T = 1 + \mu + \gamma b_{it}, \quad t = 1, \dots, n$$

Donde:

$T$  es el tiempo total del cual dispone el individuo.

Las condiciones de optimalidad reflejan cómo el capital social representa aquellos rasgos de las relaciones que proveen a los individuos acceso a recursos sociales y que aumentan su utilidad

para cualquier nivel de consumo<sup>4</sup>. En ellas también se encuentra implícita la noción de que las relaciones sociales de hoy aumentan la probabilidad de interacciones sociales en el futuro (Durkin, 2001)<sup>5</sup>.

Como resultado, el ingreso óptimo del individuo viene dado de la siguiente forma:

$$y_{it} = g \left[ \overbrace{k_{it}, h_{it}, b_{it}, B_{jt}, \phi, \mu, u, \gamma, v, \chi}^{+}, \overbrace{\hat{n}, \hat{\rho}}^{-} \right]$$

Donde el capital humano, el capital físico y el capital social de la comunidad tienen un efecto positivo respecto al ingreso del individuo, mientras que su capital social opera como un multiplicador del efecto positivo del capital humano en cuanto al nivel de ingreso.

A partir de estos resultados, se analiza el efecto de los tipos de capital social en sus diferentes dimensiones (asociaciones horizontales y verticales) acerca del ingreso y viceversa.

---

<sup>4</sup> Véase Anexo A.

<sup>5</sup> Una relación social existe cuando la gente espera racionalmente que habrá futuras interacciones que proveerán oportunidades de reciprocidad. Mientras no se modifiquen explícitamente estos efectos, estas ideas son consistentes con los resultados de la teoría de juegos repetidos, en donde se sostiene que una interacción repetida puede llevar a un comportamiento cooperativo, ya que la probabilidad de interacción futura es suficientemente alta (Durkin, 2008: 8).

En primer lugar, el capital social individual puede considerarse como una función  $h$  de las diferentes dimensiones en que el individuo desea invertir y cuya combinación afecta de forma dinámica el bienestar a largo tiempo:

$$b_{it} = h(b_{it}^v, b_{it}^h)$$

El capital social como asociaciones horizontales,  $b_{it}^h$ , se constituye como el activo que proporciona, por un lado, un ingreso estable, con menor variabilidad y vulnerabilidad ante choques, ya que permite que el individuo enfrente una disminución en su ingreso y suavice su consumo, sin afectar el ingreso a largo plazo, desaccumulando capital humano o capital físico (*i.e.*, interrumpir su educación o vender activos); y, por otro lado, la mayor interacción entre individuos para alcanzar objetivos con intereses similares a través de menores costos de transacción y de flujo de información y la creación de los instrumentos necesarios para mantener los beneficios que trae el pertenecer a estas asociaciones.

El capital social como asociaciones verticales,  $b_{it}^v$ , se constituye como un activo que permite el alcance a un número mayor de oportunidades y beneficios laborales y, por tanto, mayores retornos de capital humano y mayores ingresos.

En segundo lugar, es posible comprobar que el *stock* de capital social individual,  $b_{it}$ , está determinado por el consumo, el capital físico, el capital humano, la tasa de crecimiento de la población, la tasa de descuento intertemporal y los parámetros  $\phi$ ,  $\mu$  y  $\gamma$  (Polanía, 2005):

$$\begin{cases} b_{it}^h = m \left( \underbrace{c_{it}, k_{it}, h_{it}, B_{jt}; n}_{+}, \underbrace{\phi, u, \rho, \mu, \gamma}_{-} \right) \\ b_{it}^v = p \left( \underbrace{c_{it}, k_{it}, h_{it}, B_{jt}; n}_{+}, \underbrace{\phi, u, \rho, \mu, \gamma}_{-} \right) \end{cases}$$

En síntesis, la relevancia de esta aproximación teórica radica en la posibilidad de incorporar, con rigurosidad económica, al capital social como uno de los determinantes de la función de la utilidad individual. Incorporar al capital social dentro del problema de optimización de un agente racional tiene implicaciones importantes en la evolución de la terminología hacia un concepto cada vez más operacionalizable, y así, menos etéreo de lo que fue en sus inicios. Bajo este enfoque, el retorno del capital social sobre el ingreso es positivo, de manera semejante a lo que ocurre con los retornos del capital humano sobre el nivel de ingreso de un individuo. Invertir en educación y en capital social tiene efectos positivos sobre el nivel de bienestar.

La siguiente sección señala las características del hogar que permiten controlar por la tasa de descuento, la tasa de crecimiento de la población y los parámetros  $\phi$ ,  $\mu$  y  $\gamma$ , en el análisis de los determinantes del capital social y el nivel de ingreso como *proxy* del nivel de consumo. Aunque este modelo contiene elementos dinámicos, el modelo empírico que se presenta en el siguiente capítulo es estático, ya que no existe información disponible para realizar un seguimiento en el tiempo de un agente económico específico, su ingreso y su beneficio por participar en asociaciones.

### **CAPÍTULO III. Marco Metodológico: Especificación del modelo**

Un importante hallazgo de la evidencia internacional acerca del capital social es que la acción colectiva puede generar beneficios económicos y beneficios no económicos.<sup>6</sup> Aunque no existe aún un acuerdo sobre la medida más apropiada del capital social y su efecto en el bienestar, especialmente por la complejidad que implica la medición de relaciones sociales y por la inexistencia de una medida que refleje exactamente todo lo que abarca el concepto (Portela y Neira, 2003); las variables más utilizadas para medir las dimensiones del capital social son (i) indicadores de confianza en las instituciones o en las normas, (ii) membresía en las organizaciones, e (iii) indicadores de acción colectiva y densidad de redes<sup>7</sup> (véanse Narayan y Pritchett, 2000: 279).

A continuación se relaciona el modelo teórico con el análisis empírico y se examina la relación entre el capital social individual y el ingreso.

---

<sup>6</sup> Por ejemplo, Colleta y Cullen (2002), en estudios sobre capital social y violencia urbana en Camboya y Ruanda, encuentran que la cohesión social es fundamental en la resolución de conflictos y disminución de la violencia dentro y entre comunidades. La cohesión social conlleva a la inclusión, al aumento de la seguridad, al acceso y a la igualdad de oportunidades, al compromiso cívico y a la eficiencia política.

<sup>7</sup> La densidad de redes es el número de redes sociales a las que pertenecen los individuos de una comunidad y se calcula sumando las relaciones efectivas entre estos individuos (conocidos, amigos, familiares o desconocidos).

## Ingreso

Una aproximación generalmente aceptada para la estimación del ingreso de un individuo deriva de las de las ecuaciones Mincer, que estiman ingreso o remuneración de un individuo en función de su edad y género, su *stock* de capital humano y una variable que mide la acumulación de conocimientos y experiencias productivas en el mercado laboral. La edad y el género de un individuo condicionan los niveles de ingreso, dependiendo del punto del ciclo productivo en que se encuentre. El efecto de la convexidad del ciclo productivo de cada individuo se recoge en el término cuadrático de la ecuación que se presenta a continuación. Éste pretende medir la experiencia laboral – en número de años – de un individuo en el mercado de trabajo. Por otro lado, a lo largo de su vida, un individuo transita por un proceso de acumulación de capital humano, que afecta el valor de su productividad en el mercado laboral. En este caso, el *stock* de capital humano de un individuo se mide como los **años de escolaridad**; mientras que la acumulación de conocimientos y experiencias se mide a través de la **experiencia laboral**<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> La experiencia laboral se mide como:  $\text{Experiencia Laboral} = \text{Edad} - 6 - \text{Años de Escolaridad}$ . En general, se presume que un individuo promedio empieza su proceso de acumulación de experiencias en el momento en que se incorpora al mercado laboral (Mincer, 1974). Esto es, en el momento en que un individuo termina su proceso de formación (o acumulación de capital humano). Esto puede medirse restando la edad del individuo menos los años de escolaridad acumulados. Además, se restan 6 años; pues, en general, un individuo ingresa en el sistema educativo cumplidos los 6 años de edad.

Seguendo a Mincer (1974), la ecuación lineal del ingreso puede definirse como:

$$\log(Y_i) = \beta_0 + \beta_1 A_i + \beta_2 G_i + \beta_3 S_i + \beta_4 t_i^2 + u_i$$

Donde:  $Y_i$  es la remuneración mensual del individuo.

$A_i$  es la edad del individuo.

$G_i$  es una variable cualitativa que diferencia a los individuos por su género.

$S_i$  mide los años de escolaridad del individuo.

$t_i$  mide la experiencia laboral del individuo, en número de años.

$u_i$  representa el efecto de las características no observables del individuo sobre el ingreso.

Es importante mencionar que existen un conjunto de características observables del individuo que no fueron tomadas en cuenta para esta estimación; pero que son referencia en la literatura sobre ecuaciones de ingreso o remuneración individual. Entre las características observables que condicionan el ingreso de un individuo, se incluyen, en primer lugar:

- El estado ocupacional del individuo (*i.e.*, inactivo, desocupado, ocupado). El desempleo tiende a condicionar menores niveles de ingreso para un individuo, en la medida en que se ven limitadas sus capacidades para obtener un retorno por su oferta de trabajo.
- El tipo de ocupación también determina el nivel de ingreso, pues si el trabajador es empleado o independiente, si trabaja con el gobierno o no, incide en la estabilidad y estructura de su flujo de ingresos (Muñoz, 2003).
- Así también, y especialmente en las economías latinoamericanas, la condición de informalidad es un determinante importante del nivel de ingreso que percibe un trabajador. En general, un trabajador informal tiende a tener menores niveles de ingreso y presenta un mayor grado de exposición a volatilidades en su flujo de ingreso.
- Además, características sociodemográficas del individuo, como su nivel educativo, su edad y su género afectan su ingreso, en la medida en que condicionan el diferencial

salarial en el mercado laboral. Un jefe del hogar con mayor nivel de educación obtiene ingresos mayores que el jefe no calificado.

En segundo lugar, el ingreso se determina por variables de dotación del hogar; si el hogar cuenta con vivienda propia o si un negocio propio, su *stock de capital* puede ser más estable en el tiempo y así disminuye su grado de vulnerabilidad del flujo de ingresos ante choques externos.

La riqueza de un hogar también se considera como uno de los determinantes del ingreso (Filmer y Pritchett, 2001). La riqueza permite tener acceso a servicios públicos, a la posesión de activos físicos y a las características de la vivienda relacionadas con su infraestructura<sup>9</sup>. Para efectos de esta investigación, el *stock* de riqueza del hogar al que pertenece el individuo se mide dentro del vector de variables no observables que determinan el ingreso.

Por último, el capital social es un determinante clave del ingreso de hogar. Sin embargo, es necesario examinar la diferencia del efecto del capital social sobre el ingreso cuando el hogar acumula capital social horizontal o vertical, de acuerdo a las definiciones de la sección anterior.

---

<sup>9</sup> La encuesta incluye (1) características de la vivienda, como el material de sus pisos y de las paredes interiores, el uso propio del sanitario del hogar, un teléfono fijo de uso exclusivo del hogar, el combustible que usa el hogar para cocinar y el lugar donde el hogar obtiene el agua para consumo humano; (2) tenencia de activos: calentador, televisor a color, nevera, lavadora de ropa, computadora, automóvil y otra vivienda, y (3) acceso a los servicios públicos.

## **Capital social del individuo**

El capital social se mide a través de un enfoque multidimensional que condensa seis (6) ejes de acción: a) Grupos y Redes, b) Confianza y Solidaridad, c) Acción colectiva, d) Cohesión e Inclusión social y f) Empoderamiento y Acción Política. La decisión de un individuo de invertir en capital social depende de características como su género, edad, nivel educativo y nivel socioeconómico; características del hogar donde vive y características de su entorno (Polanía, 2005). Un individuo con un capital social más amplio presenta mayores indicadores en todas las dimensiones y componentes del capital social.

Es importante tener en cuenta que las variables que se incluyen en la medición del capital social difieren entre organizaciones verticales y horizontales, cuando se mide la confianza de los individuos en las instituciones. Para la confianza en las instituciones verticales, es necesario incluir variables que capturen la capacidad de contar con las condiciones para pertenecer a dichas organizaciones, como el tipo de ocupación y el nivel de educación que permiten la “entrada” a una organización de tipo jerárquico; y generar los ingresos suficientes para contar con la disponibilidad para participar en otro tipo de actividades no laborales. Dichas variables estarán representadas por el tipo de ocupación del individuo (*i.e.*, asalariado del gobierno, asalariado particular, empleado doméstico, empleador o pensionado), su situación laboral, y el número de

años de escolaridad y experiencia laboral alcanzados. También es importante tener en cuenta que la movilidad y la migración afectan la decisión de establecer vínculos con las personas u organizaciones de la comunidad donde está ubicado el hogar (Dipasqueale y Glaeser, 1998). El *stock* y la inversión de capital social disminuyen cuando los individuos dejan la comunidad (Glaeser et al., 2002) o la movilidad física está restringida por razones de seguridad o costos de transporte<sup>10</sup>.

Teniendo esto en consideración, se construyen indicadores para cada uno de los seis componentes del capital social:

- i. **Grupos y Redes.** Este componente del capital social mide la densidad de las asociaciones formales o informales en las que participa un individuo. Estas asociaciones constituyen organizaciones voluntarias o de acción comunal, legalmente constituidas o no. La decisión de un individuo de participar en una asociación depende de características como el género, la edad, el nivel educativo, y el estado civil de la persona; de las características del hogar, y de las particularidades de la región en la que vive, entre otras (Polanía, 2005).

---

<sup>10</sup> A efectos de esta investigación, esta dimensión no será tomada en cuenta para la medición del capital social individual.

Para modelar empíricamente la densidad de los Grupos y Redes de los individuos del estado Miranda, se construye un indicador de la forma:

$$GR_i = \sum_{j=1}^5 GR_{ji} = GR_{1i} + GR_{2i} + GR_{3i} + GR_{4i} + GR_{5i}$$

Donde  $GR_{1i}$  mide el **grado de homogeneidad**<sup>11</sup> del principal grupo o asociación voluntaria a la que pertenece un individuo.

$GR_{2i}$  es un indicador que mide el **grado de interacción** del principal grupo o asociación voluntaria al que pertenece un individuo, con otros grupos o asociaciones voluntarias.

---

<sup>11</sup> El indicador que mide el grado de homogeneidad del principal grupo o asociación voluntaria a la que pertenece un individuo, se construye como:

$$GR_{1i} = \sum_{k=1}^5 GR_{kji} = GR_{11i} + GR_{21i} + GR_{31i} + GR_{41i} + GR_{51i}$$

Donde  $GR_{11i}$  mide el grado de homogeneidad del grupo en cuanto a la religión de sus miembros.

$GR_{21i}$  mide la homogeneidad de género del grupo.

$GR_{31i}$  mide la homogeneidad del grupo, según la raza o grupo étnico de sus miembros.

$GR_{41i}$  mide la homogeneidad del grupo, según la ocupación de sus miembros.

$GR_{51i}$  mide la homogeneidad del grupo, en cuanto al nivel educativo de los miembros que lo conforman.

**$GR_{3i}$**  mide el **número de amigos** cercanos del individuo.

**$GR_{4i}$**  mide el **número de asociaciones** voluntarias a las que está suscrito un individuo.

**$GR_{5i}$**  es un indicador que mide la **fortaleza de los vínculos** sociales entre individuos.

Así pues, la densidad de Grupos y Redes de un individuo se mide en función de un vector de características observables que afectan el grado de participación en asociaciones voluntarias. En primer lugar, el número total de asociaciones y grupos a los que pertenece un individuo afectan la densidad de sus redes sociales; en la medida en que un individuo participe en más asociaciones, más densa tenderá a ser su red de relaciones sociales, y más amplio su nivel de capital social. En segundo lugar, se mide el grado de homogeneidad del principal grupo en el que participa la persona, considerando si los miembros de este grupo comparten religión, género, grupo étnico o raza, ocupación y nivel educativo, a través de un indicador que pondera en igual proporción cada uno de los elementos de homogeneidad. Para las variables de homogeneidad (religión, género, raza, ocupación y nivel educativo) las observaciones asumen valores de 1 cuando existe homogeneidad en el grupo y 0 cuando no existe. En tercer lugar, se mide el grado de interacción de este grupo con otros grupos que hacen vida dentro o fuera de la comunidad. En cuarto lugar, se mide también a través de una variable cuantitativa el número de amigos cercanos del individuo. Por último, se mide la fortaleza de los vínculos cercanos del individuo, como el grado

en que las personas se ayudan entre ellas para hacer frente a una situación adversa (por ejemplo, ante la necesidad de pedir dinero prestado en una situación de emergencia).

- ii. **Confianza y Solidaridad.** Este componente mide la confianza y la estrechez de los vínculos que tiene un individuo con la comunidad en la que vive. Este indicador se construye de la forma:

$$CS_i = \sum_{j=1}^5 CS_{ji} = CS_{1i} + CS_{2i} + CS_{3i} + CS_{4i} + CS_{5i}$$

Donde  $CS_{1i}$  mide el **grado de confianza** de un individuo en los otros.

$CS_{2i}$  es un indicador que mide la **percepción de solidaridad** que tiene un individuo sobre los miembros de la comunidad en la que vive,

$CS_{3i}$  es un indicador que mide el **grado de alerta** en que vive un individuo cotidianamente, ante una potencial situación de inseguridad.

$CS_{4i}$  mide la **confianza en las instituciones**<sup>12</sup>, por parte del individuo.

---

<sup>12</sup> El indicador que mide el grado de confianza en las instituciones por parte de un individuo, se construye como:

$CS_{5i}$  mide la **propensión a contribuir**<sup>13</sup> en problemas comunes, por parte de un individuo.

El componente que mide la Confianza y Solidaridad de un individuo sobre su entorno se mide en función de un vector de características observables que miden la confianza en los otros; la percepción de solidaridad en la comunidad; una variable que mide el grado de alerta en el vive un individuo de manera cotidiana ante situaciones que le generan desconfianza o ante posibles situaciones de inseguridad; la propensión a contribuir en problemas de la comunidad y, por último, se construye un indicador que mide la confianza del individuo en las instituciones verticales y horizontales (*i.e.*, la familia, la policía, las amistades, el gobierno nacional y regional, empresarios, partidos políticos, vecinos, la Iglesia, los jueces y tribunales, los compadres y comadres, los maestros, compañeros de trabajo y los jefes).

---


$$CS_{1i} = \sum_{k=1}^{17} CS_{kji}$$

Donde  $k = 1, \dots, 17$  mide el grado de confianza en la familia, la policía, las amistades, el gobierno (nacional), el alcalde, el gobernador, el presidente, los empresarios, los partidos políticos, los vecinos, la Iglesia, los jueces y tribunales, los compadres y comadres, los maestros, los compañeros de trabajo, los jefes y los medios de comunicación; respectivamente.

<sup>13</sup> La variable que mide la propensión a contribuir en problemas comunes se construye como una variable en cadena, de la forma:

$$\begin{cases} CS_{15i} & \text{si} & CS_{15i} = 0 \\ CS_{15i} + CS_{25i} & \text{si} & CS_{5i} = 1 \end{cases}$$

Donde  $CS_{15i}$  es una variable dicotómica que mide la disposición a contribuir.

$CS_{25i}$  mide el tipo de contribución de los individuos que están dispuestos a contribuir en problemas comunes (*i.e.* tiempo, dinero, o ambas).

iii. **Acción colectiva.** Este componente refleja la intensidad de la acción colectiva en una comunidad, midiendo la **disposición a participar** de un individuo en asuntos que beneficien a la comunidad. Este indicador se construye a través de una variable dicotómica que asume el valor de uno (1) cuando los individuos se muestran dispuestos a participar de manera colectiva para resolver comunes o asuntos que beneficien a la comunidad, y cero (0) cuando no lo están. Para medir la Acción Colectiva, el indicador se denota como  $AC_i$ .

iv. **Cohesión e Inclusión social.** En general, existen diferencias de características entre las personas que viven en un mismo vecindario o comunidad (*i.e.* diferencias en patrimonio, ingresos, nivel social, grupo étnico o raza, creencias religiosas, preferencias políticas, sexo o edad), que inciden en el grado de cohesión de un grupo o asociación de personas. El componente de Cohesión e Inclusión Social mide la densidad de los vínculos que se forman en la comunidad, midiendo la probabilidad de conflictos y en qué medida las diferencias entre los miembros de una comunidad generan conflictos de mayor o menor índole. Para ello, se construye un indicador de la forma:

$$CIS_i = \sum_{j=1}^3 CIS_{ji} = CIS_{1i} + CIS_{2i} + CIS_{3i}$$

Donde  $CIS_{1i}$  mide el grado en que las diferencias dividen a la comunidad.

$CIS_{2i}$  es un indicador que mide el grado en que esas diferencias generan problemas entre los miembros de la comunidad.

$CIS_{3i}$  mide el grado en que estos problemas derivan en episodios de violencia dentro de la comunidad.

- v. **Empoderamiento.** Este componente mide la capacidad de una comunidad para participar en el proceso de gobernabilidad local de manera efectiva, bien sea como ejecutor de las políticas de gobierno o como auditor social de las medidas de interés público que toman sus gobernantes. Para medir el grado de Empoderamiento de un individuo dentro de su comunidad, se construye un indicador de la forma:

$$E_i = \sum_{j=1}^4 E_{ji} = E_{1i} + E_{2i} + E_{3i} + E_{4i}$$

Donde  $E_{1i}$  es una variable cuantitativa que mide el **número de reuniones sociales** promedio de las que es participe un individuo.

$E_{2i}$  es un indicador que mide el **grado de heterogeneidad**<sup>14</sup> de los grupos sociales a los que pertenece un individuo.

$E_{3i}$  mide la **percepción de inseguridad** de un individuo, dentro de su hogar.

$E_{4i}$  mide la **percepción de felicidad** del individuo.

Entre las características observables de un individuo que permiten inferir la capacidad de un grupo para actuar como un agente consolidado partícipe del proceso de agenda pública; se miden, en primer lugar, el número de reuniones sociales de un individuo en último mes. En segundo lugar, se mide la heterogeneidad del grupo social, considerando si alguno de los miembros del grupo difiere en género, raza, nivel socioeconómico, nivel social, religión o preferencia política. En tercer lugar, se mide una variable que pretende conocer la percepción de inseguridad que tiene un individuo – dentro de su hogar – sobre el delito y la violencia, fuera de éste. Por último, se mide en una escala la percepción de felicidad del individuo.

---

<sup>14</sup> El indicador que mide el grado de heterogeneidad de los grupos sociales se construye como:

$$E_{2i} = \sum_{k=1}^6 E_{kji}$$

Donde  $k = 1, \dots, 6$  mide el grado de heterogeneidad del grupo respecto al origen étnico de sus miembros, su nivel social, su religión, género y preferencias políticas, respectivamente; evaluando si alguno de los miembros del grupo se diferencia en cada una de estas dimensiones.

- vi. **Acción política.** Este componente está estrechamente vinculado al grado de empoderamiento de una comunidad. En esencia, mide el grado de internalización de un individuo sobre los problemas de su comunidad, a través del grado de participación en los procesos políticos. De manera semejante, se construye un indicador de la forma:

$$AP_i = \sum_{j=1}^2 AP_{ji} = AP_{1i} + AP_{2i}$$

Donde  $AP_{1i}$  es una variable dicotómica que mide la **participación en las misiones** o programas sociales llevados a cabo por el gobierno nacional.

$AP_{2i}$  es una variable dicotómica que mide la **participación en los procesos electorales**, por parte del individuo.

De acuerdo al contexto actual venezolano, el indicador Acción Política consolida un conjunto de variables que miden el grado de integración del individuo con los procesos políticos de su entorno. En primer lugar, se mide la participación en las misiones o programas sociales del gobierno nacional. En segundo lugar, una variable dicotómica que mide la participación en las últimas elecciones. En ambos casos, la variable toma el valor de uno (1) cuando el individuo

participa en misiones o participó en las últimas elecciones, respectivamente. En contraste, la variable toma el valor de cero (0) cuando el individuo decide no participar en procesos políticos.

A través de un enfoque multidimensional, el capital social de un individuo se define como la consolidación de los seis componentes antes descritos. Con el objetivo de hacer comparables estas medidas de capital social para distintos grupos de individuos, y encontrar contrastes relevantes entre ellos; se tipifican<sup>15</sup> cada uno de los seis (6) indicadores de capital social, para todos los individuos. Así pues, el capital social individual,  $b_i$ , se construye como una función lineal de los estadísticos tipificados,  $Z_{m_i}$ , para los componentes Grupos y Redes,  $GR_i$ , Confianza y Solidaridad,  $CS_i$ , Acción Colectiva,  $AC_i$ , Cohesión e Inclusión Social,  $CIS_i$ , Empoderamiento,  $E_i$ , y Acción Política,  $AP_i$ :

$$b_i = \sum Z_{m_i} = Z_{GR_i} + Z_{CS_i} + Z_{AC_i} + Z_{CIS_i} + Z_{E_i} + Z_{AP_i}$$

---

<sup>15</sup> A través de la construcción de estadísticos Z para muestras conocidas, la tipificación de las variables contenidas en el modelo resulta de estandarizar los valores obtenidos, para que se distribuyan con media cero y desviación estándar igual a uno:

$$Z = \frac{(\bar{x} - \mu)\sqrt{n}}{\sigma}$$

Ahora bien, resulta indispensable conocer el efecto de esta medida de capital social sobre el ingreso del individuo. El próximo apartado pretende ofrecer una aproximación empírica para el cálculo de estimadores que representan los retornos marginales de cada uno de los componentes del capital social sobre la remuneración mensual de un individuo<sup>16</sup>; así como de las variables de inversión en capital humano – años de escolaridad y años de experiencia laboral – y variables que miden características observables del individuo, como su género y su edad.

### **Efecto del capital social sobre el ingreso del individuo.**

Los fundamentos del modelo teórico establecen que el ingreso depende no sólo del capital humano, del capital físico y de características observables del individuo, sino también del capital social. En el análisis empírico, se pretende hallar los estimadores de los parámetros que miden los retornos del capital social y del capital humano sobre el ingreso de un individuo, para conocer la relación que guardan el capital social y el ingreso en la población del estado Miranda.

---

<sup>16</sup> La remuneración mensual del individuo pretende ser una variable *proxy* del ingreso del individuo.

El modelo de forma reducida que relaciona el ingreso mensual del individuo,  $Y_i$ , con el capital humano, las características individuales y el capital social de individuo, viene dado por:

$$\log(Y_i) = \beta_0 + \beta_1 A_i + \beta_2 G_i + \beta_3 S_i + \beta_4 t_i^2 + \alpha_1 b_i + u_i$$

Donde:  $Y_i$  es la remuneración mensual del individuo.

$A_i$  es la edad del individuo.

$G_i$  es una variable cualitativa que diferencia a los individuos por su género.

$S_i$  mide los años de escolaridad del individuo.

$t_i$  mide la experiencia laboral del individuo, en número de años.

$b_i$  mide el *stock* de capital social individual, como el agregado de los seis componentes del capital social<sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> Es importante destacar que en esta investigación, las dimensiones del capital social se incorporan como variables independientes en la regresión múltiple que estima el ingreso; de manera de conocer el efecto marginal de cada una de ellas sobre el nivel de ingreso de un individuo.

$\beta_j$  es un vector de parámetros asociados a cada una de las variables, y su estimador representa el retorno de cada una sobre el ingreso.

$\alpha_i$  es el vector de parámetros asociados al nivel de capital social, y su estimador representa el retorno a este tipo de capital.

$u_i$  es el término de error, que se distribuye de manera normal. Representa el efecto de las características no observables del individuo sobre el ingreso.

De acuerdo a la intuición económica, se espera que el retorno del capital humano – medido como el número de años de escolaridad de un individuo – y de la velocidad con la que un individuo acumula experiencia laboral en el mercado de trabajo; sea positivo sobre el ingreso o la remuneración mensual de un individuo. En la medida en que un individuo invierte en su formación y acumula conocimientos útiles para el trabajo que desempeña; el valor de su productividad marginal aumenta y con ello, el aumento de la remuneración a su trabajo se traduce en un aumento de su nivel de ingreso.

Por otro lado, se espera también que el retorno de la inversión en capital social por parte de un individuo sea positivo sobre su nivel de ingreso. Ampliar en número y densidad las redes sociales

tiende a incidir positivamente sobre el nivel de ingreso de un individuo, en la medida en que aumentan las posibilidades para interactuar con otros agentes, y actuar de manera cohesionada en la búsqueda de intereses comunes. Un individuo que tenga un mayor número de relaciones sociales es más propenso a pertenecer a asociaciones o grupos de personas. Estas asociaciones poseen una capacidad de acción colectiva mayor a la que evidencian sus miembros de manera individual, y esto permite tomar acciones conjuntamente, por ejemplo, en los aspectos económicos y políticos de la vida cotidiana; tendiendo a arrojar mayores niveles de empoderamiento.

Habiendo especificado el modelo empírico, interesa conocer las propiedades de la muestra, su grado de representatividad; así como también la validez del instrumento, con el objetivo de conocer los detalles técnicos, así como la aplicabilidad y replicabilidad de los resultados obtenidos.

## Ficha Técnica del estudio de campo

A efectos de la presente investigación, el tamaño de la muestra y su representatividad se realizaron con la asesoría de la firma *Consultores 21*. El estudio de campo consistió en la construcción de la muestra representativa del estado Miranda, la contratación de los encuestadores y supervisores, y la revisión y aprobación del cuestionario aplicado.

**Cobertura:** El estudio se realizó en el estado Miranda; concretamente en 17 de los 21 municipios de la entidad. Fueron excluidos del estudio los municipios Andrés Bello, Buroz, Pedro Gual y Simón Bolívar por razones de metodología estadística.

**Procedimiento de Muestreo:** Se realizó una muestra estratificada con fijación proporcional en cada uno de los estratos y selección aleatoria de los segmentos censales, a razón de un segmento por cada diez (10) entrevistas o fracción. En cada punto muestral, la elección de los entrevistados se realizó por el sistema de *random route*<sup>18</sup> y controlando cuotas de sexo y edad.

---

<sup>18</sup> *Random Route* o ruta aleatoria es un sistema que permite garantizar la dispersión de la muestra. Al encuestador le es asignado un punto muestral (calle, avenida, sector) y se le asigna la instrucción de alternar a los hogares e individuos de forma que no sean todos continuos, al momento de ser encuestados.

**Puntos de Muestreo:** Entrevistas realizadas totalmente en hogares, utilizándose en total 40 puntos muestrales, lo que garantizó la dispersión y representatividad de la muestra.

**Tamaño de la Muestra:** 400 casos.

**Error Muestral:** Para un valor de  $p=q$ , y un nivel de confianza del 90%, el error muestral máximo es de  $\pm 4,3\%$  para los valores globales.

**Supervisión:** El trabajo de levantamiento de la información contó con una supervisión efectiva del 40% de entrevistas en el campo y 100% de los casos, una vez culminado el estudio.

**Fecha del Trabajo de Campo:** 01 de septiembre al 10 de septiembre de 2009.

## **Instrumento de medición**

El estudio se realizó con base en la Encuesta de Hogares por Muestreo (EHM) del Instituto Nacional de Estadística de Venezuela (INE) y el Cuestionario Integrado de Capital Social, elaborado por el Banco Mundial.

La EHM es una investigación de naturaleza estadística y propósitos múltiples que se realiza en Venezuela de forma continua desde el año 1967. Arroja información sobre la estructura, evolución del mercado de trabajo y las características socioeconómicas de la población; en especial para aquellas variables que tienden a ser variar de forma significativa en el corto plazo.

De las variables estudiadas en la EHM pueden construirse indicadores como la tasa de actividad económica, la tasa de desempleo, la tasa de cesantía, el porcentaje de ocupados en el sector informal, el nivel de ingreso, las características del hogar, el nivel educativo, la experiencia laboral, entre otros indicadores socioeconómicos y sociodemográficos. El objetivo de esta encuesta es determinar las características socioeconómicas y sociodemográficas de la fuerza de trabajo, así como obtener elementos de análisis necesarios para diagnosticar los desequilibrios que se registran en el mercado de trabajo por el lado de la oferta, en términos de las características económicas y sociales de la población.

Los indicadores se obtienen clasificados según sexo, edad, actividad económica, sector económico, grupos de ocupación, sector empleador, nivel educativo y nivel de ingreso.

La encuesta aplicada para la presente investigación es una variación de la EHM. La principal diferencia es que en la EHM, la unidad de investigación son los hogares y todas las variables se miden en función a éste. Para el presente caso, la unidad de investigación es el individuo, aun cuando las variables estudiadas son las mismas en ambas encuestas. La razón de esta modificación radica en la simplificación de la recolección de datos, en la reducción del tiempo de levantamiento de la información y en la necesidad de realizar un análisis menos profundo en comparación con el realizado por el INE.

Por otro lado, para el Cuestionario Integrado de Capital Social (CICS) elaborado por el Banco Mundial, algunas preguntas fueron modificadas con el objetivo de adaptarlas al caso venezolano y se agregaron otras referentes al contexto político del país.

El CICS es una versión reducida y condensada de varios cuestionarios utilizados por el Banco Mundial para estudios de capital social, realizados en diversos países; entre ellos, la encuesta de capital social de Tanzania, que recopiló datos sobre la participación en asociaciones y la confianza. Así también, el CICS sirvió de base para el estudio de instituciones que permitió

realizar comparaciones de capital social estructural para países como Bolivia, Burkina Faso e Indonesia y la encuesta de capital social realizada en Uganda y Ghana, que recopiló datos sobre grupos y redes, bienestar subjetivo, compromiso político, violencia y delitos, comunicaciones y actividades comunitarias.

El CICS intenta identificar el conjunto mínimo de preguntas necesarias para capturar la esencia del capital social. El cuestionario garantiza que diversas organizaciones que intentan medir el capital social incluyan algunas preguntas (más o menos) comparables directamente. Por otro lado, un módulo muy corto nunca capturará de manera adecuada un concepto complejo como el de capital social. Y un módulo muy extenso complicaría el proceso de levantamiento de la información y elevaría los costos de la misma, además de complicar el análisis de forma importante.

Todas las modificaciones realizadas en ambos instrumentos fueron asesoradas y supervisadas por profesionales en el área de diseño y elaboración de estudios de opinión en Venezuela, además de ser en sí mismas instrumentos válidos utilizados por organizaciones profesionales como el Instituto de Estadística de Venezuela y el Banco Mundial.

## **CAPÍTULO IV. Análisis de resultados**

En el presente apartado se exponen los resultados arrojados por la investigación. En primer lugar, se analizan los niveles de capital social y sus diferentes componentes para diversos tipos de individuos seleccionados por variables como género, años de escolaridad, experiencia laboral, estrato socioeconómico, nivel educativo y situación conyugal. Los componentes fueron calculados mediante un modelo construido a partir de las variables primarias obtenidas en la encuesta. Este modelo arroja los niveles estimados de cada uno de los seis componentes para cada tipo de individuo analizado.

Por otra parte, se obtuvieron estadísticas similares a las arrojadas por Encuesta de Hogares por Muestreo (EHM) para el caso del estado Miranda; a partir del instrumento diseñado para la presente investigación. De estos resultados se pueden rescatar variables complementarias como: características de la vivienda, situación laboral, nivel educativo, ingreso, edad, rol respecto al jefe del hogar, estrato socioeconómico, número de vehículos que posee el hogar, activos del hogar y condiciones de formalidad e informalidad. Todas estas variables permiten, además de construir el perfil de los habitantes del estado Miranda, realizar análisis comparativos

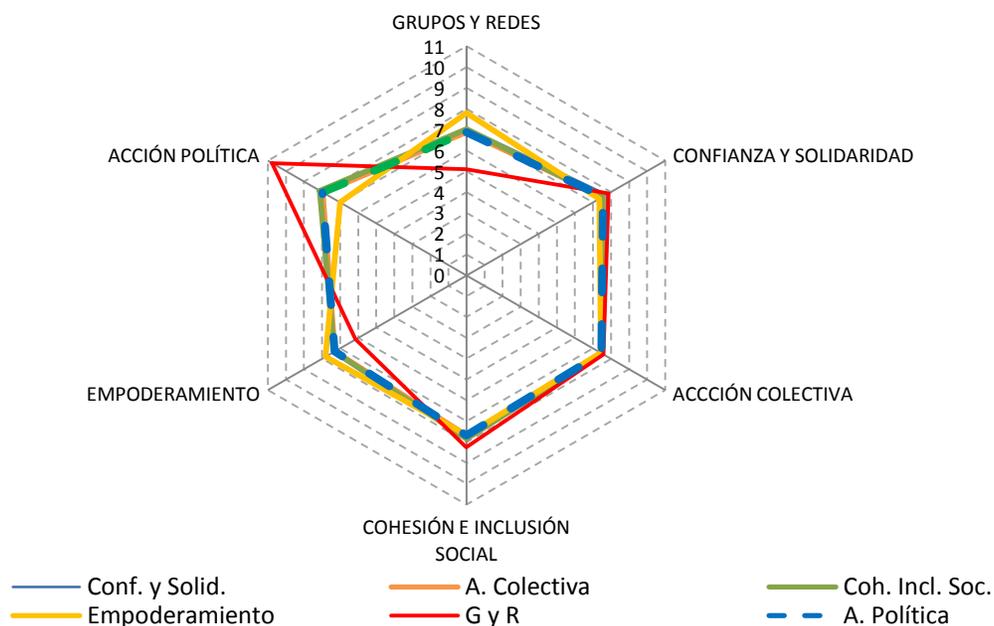
de información, que ayudan a explicar el comportamiento de los componentes del capital social y su relación con el ingreso, como objetivo último de esta investigación.

En este sentido, se presentan a continuación los resultados obtenidos. En primer lugar, se muestra un gráfico que representa a seis tipos de individuos diferentes seleccionados de la muestra bajo un único criterio: cada uno de estos individuos posee la mayor ponderación para uno de los seis indicadores construidos por cada componente del capital social<sup>19</sup>. Es por ello que cada individuo recibe el nombre del indicador al cual representa en su valor máximo (Grupos y Redes, Confianza y Solidaridad, Empoderamiento, Acción Política, Acción Colectiva y Cohesión e Inclusión social).

---

<sup>19</sup> Para los 6 componentes estudiados, cada individuo posee el valor más alto en el indicador al cual representa, independientemente de los valores que obtenga para el resto de los componentes. Es decir, el individuo A de la muestra presenta el valor más alto en el indicador que mide Empoderamiento entre los 400 casos estudiados. Entonces este será el individuo que se utilizará para representar a la variable Empoderamiento en el modelo aplicado y el nivel obtenido para cada uno de los componentes se puede apreciar en el gráfico 1.

En el Gráfico 1 se puede apreciar el comportamiento de cada uno de los componentes del capital social Cohesión e Inclusión Social, Acción Colectiva y Confianza y Solidaridad, que evidencian niveles similares para los seis tipos de individuos. Es apreciable que individuos con alto nivel de Empoderamiento presentan también una alta calificación en Grupos y Redes; pero presentan el nivel más bajo de Acción Política. Por otro lado, individuos con alto nivel de Acción Política carecen de altos niveles de Empoderamiento.



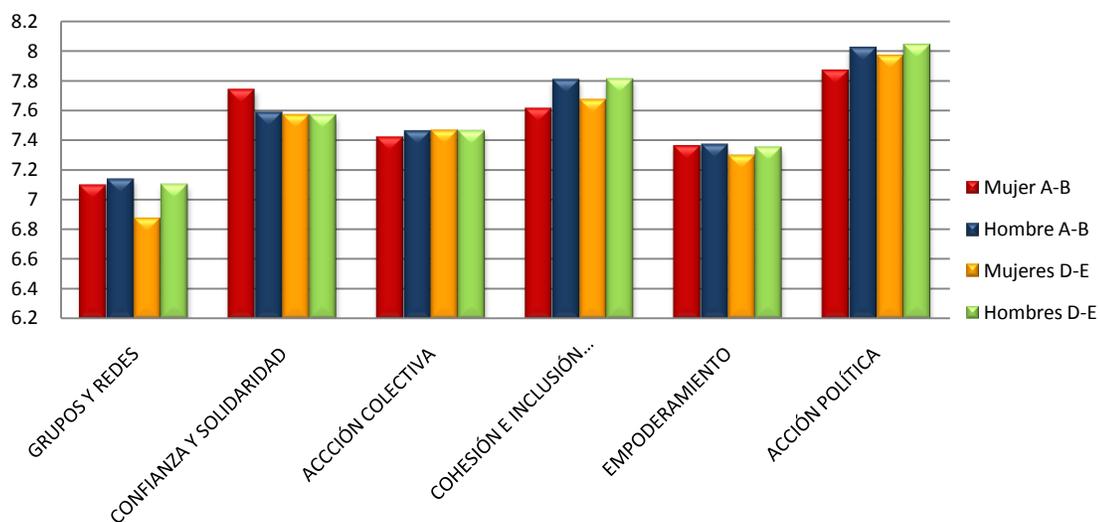
**Gráfico 1 – Componentes del capital social**

Intuitivamente, es de esperarse que la relación entre Acción política y Empoderamiento sea positiva, ya que una de las maneras más directas que tienen las personas para ejercer el control sobre las decisiones que les afectan es a través de la participación política. Sin embargo, los

resultados obtenidos no están reflejando esta situación. Esto puede deberse a razones como la falta de confianza en el sistema electoral, el descontento con gestiones gubernamentales anteriores, la percepción de que las opiniones de la comunidad no son tomadas en cuenta para la toma de decisiones, entre otras razones que produzcan una disminución de la confianza en el sistema político, en la forma en la que se toman las decisiones y en la participación a nivel individual y comunitario.

Cuando comparamos las diferentes dimensiones del capital social por género y estrato socioeconómico, encontramos la siguiente distribución:

**Gráfico 2 – Dimensiones de Capital Social, por género y estrato socioeconómico**

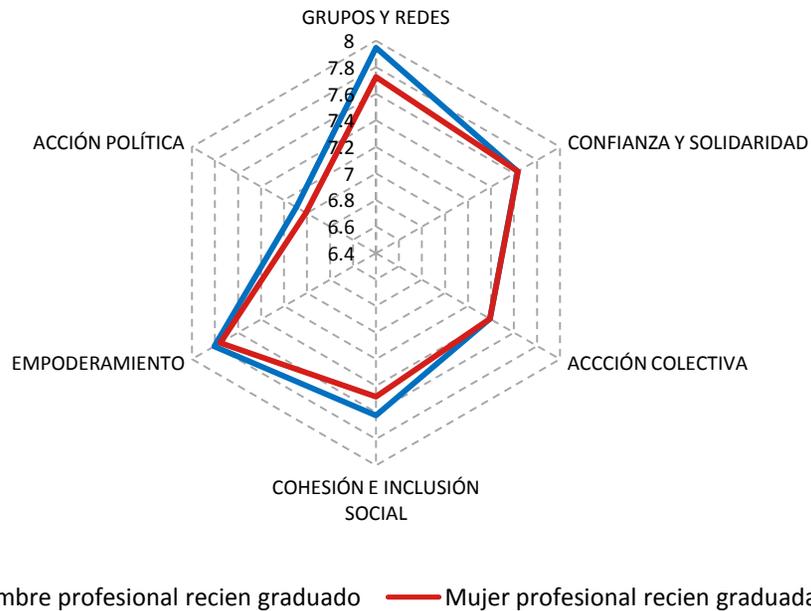


Puede apreciarse que el componente de Acción Política es el que presenta mayores niveles para cada uno de los estratos socioeconómicos; mientras que Grupos y Redes es el que presenta la menor puntuación. Es destacable que para cada uno de los estratos socioeconómicos estudiados, los componentes se comportan de forma homogénea, salvo en el caso de Grupos y Redes, en el que las mujeres pertenecientes a los estratos D-E poseen una puntuación inferior al resto de los individuos. Esto podría deberse al perfil de características observables que caracteriza a las mujeres de estas clases sociales<sup>20</sup>, el cual no les permite establecer la misma cantidad de relaciones sociales y participar en la misma cantidad de grupos, que las que pertenecen a las clases sociales A-B y C, en parte, por la gran cantidad de responsabilidades que asumen.

---

<sup>20</sup> En promedio las mujeres de los estratos D y E en el estado Miranda tiene 37 años de edad, cuentan con educación media diversificada, tienen 15 años de experiencia laboral, trabajan de forma remunerada y ganan en promedio Bs.F 1.732, no tienen pareja estable o conyugue residente y trabajan en el sector privado en oficios diversos y en sus hogares asumen el rol de jefe.

Al analizar los componentes del capital social en individuos profesionales, recién graduados de 23 años y sin experiencia laboral encontramos la siguiente distribución:



**Gráfico 3 – Perfil de Capital Social, por género de jóvenes profesionales**

En el Gráfico 3, puede apreciarse que ambos individuos carecen de altas puntuaciones en el componente de Acción Política, y que los hombres poseen niveles mayores en los componentes de Grupos y Redes y Cohesión e Inclusión Social. Para el resto de los componentes del capital social, la información empírica parece indicar que tanto hombres como mujeres comparten valores similares.

Este resultado permite concluir que, en promedio, los jóvenes profesionales del estado Miranda presentan un nivel bajo del componente Acción Política; mientras que para el componente Grupos y Redes, los jóvenes profesionales obtienen una alta calificación, que probablemente descansa sobre la pertenencia a asociaciones estudiantiles, grupos de estudio, deportes y grupos de amigos. Por otro lado, los hombres obtienen una calificación mayor en este componente, al igual que para el caso de Cohesión e Inclusión Social.

Otro factor vinculado al objetivo de la investigación es el número de relaciones cercanas que presenta un individuo. Esta medición forma parte integral del concepto de *Bonding Social Capital* o asociaciones horizontales cercanas. En el Gráfico 4 se presenta la relación entre el número de amigos cercanos y el nivel de ingreso promedio de los individuos.

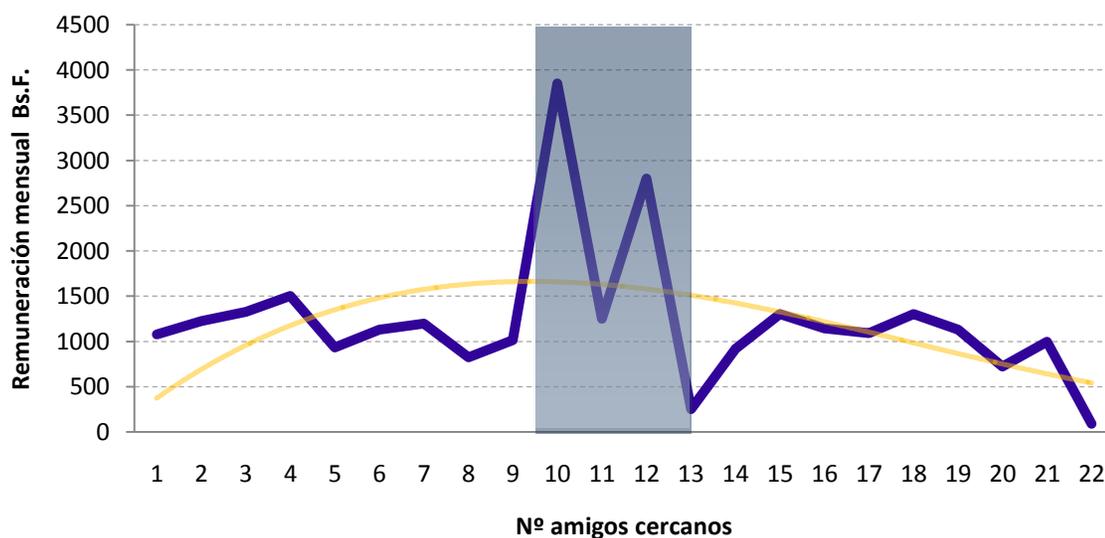


Gráfico 4 - Remuneración mensual y número de amigos cercanos

Se puede apreciar cómo los individuos que afirman tener entre 10 y 13 amigos presentan niveles de ingreso mayores que aquellos individuos que dicen tener menos de 9 amigos o más de 14. Esta relación parece indicar que no necesariamente la relación entre el número de amigos cercanos y el nivel de ingreso posee una única dirección. Se podría concluir que la relación entre

nivel de ingreso y cantidad de amigos cercanos crece a tasa decreciente, alcanza un máximo y luego decrece, como ilustra el Gráfico 4. Sin embargo, se conoce que los individuos tienden a subestimar los niveles de ingreso

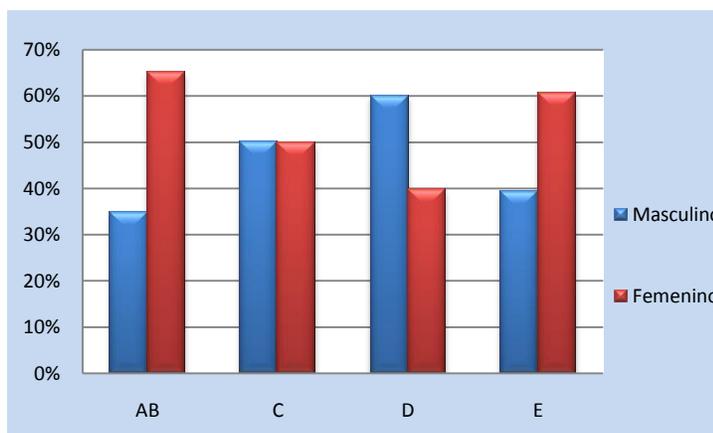


Gráfico 5. N° de reuniones sociales por estrato y género

mensuales que perciben<sup>21</sup> y este hecho, con toda seguridad, afecta los resultados obtenidos.

Por otra parte, al preguntarle a los individuos ¿cuántas veces se ha reunido en el último mes para comer o beber algo, ya sea en su casa o en un lugar público?, y ponderar las repuestas por estrato socioeconómico, se obtiene la distribución representada en el Gráfico 5.

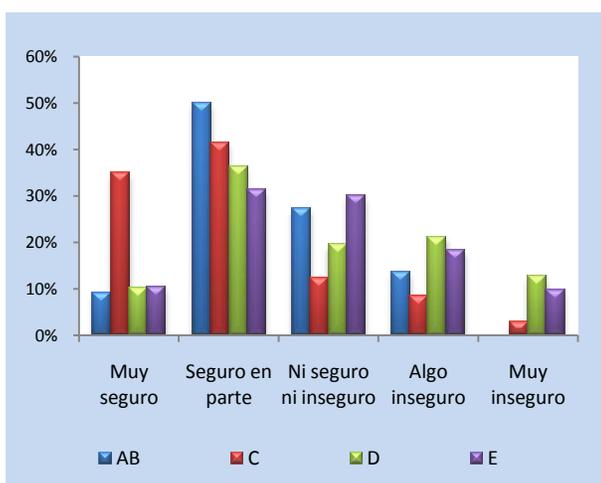
Es resaltable el comportamiento de las mujeres en los estratos A-B y E, donde puede apreciarse que el número de reuniones sociales en el último mes es entre un 20% y un 30% mayor que en

<sup>21</sup> Las personas entrevistadas por lo general no se sienten cómodas cuando se les pregunta el nivel de ingreso mensual que perciben, en especial, las personas de los estratos A-B y C. Por ello, se considera que los verdaderos niveles de ingreso de los individuos que conforman la muestra son mayores. Sin embargo, la metodología estándar sugiere trabajar con las escalas de ingreso declaradas por los informates.

los hombres de la misma clase social. En el estrato C, el comportamiento es totalmente homogéneo para hombres y mujeres.

Otra de las variables que afectan el nivel de capital social, específicamente la dimensión de confianza y seguridad, es la percepción de seguridad de los individuos en cuanto a la violencia y el delito. La gran mayoría de los individuos afirma sentirse “Seguro en parte” cuando se encuentra solo en su hogar. Sin embargo, para los estratos D y E, aproximadamente el 10% afirmó sentirse “muy inseguro” y solamente en el estrato C el porcentaje que dice sentirse “muy seguro” ronda el 35%, mientras que para el resto de las clases sociales, esta cifra no alcanza el 10%.

Gráfico 5 - Percepción de seguridad



Otro dato interesante arrojado por el instrumento, es el volumen de activos del hogar que poseen los habitantes del estado Miranda. En este caso, medido por el tipo de electrodomésticos que poseen los individuos en sus hogares, clasificado por estrato social.

En cuanto a la posesión de activos de capital fijo, los estratos A-B poseen todo tipo de electrodomésticos, siendo el menos común el de equipos de aire acondicionado (A/C). Para el estrato C, los electrodomésticos menos comunes son la secadora y el aire acondicionado. Otro aspecto a resaltar es que, en promedio, el 90% de los entrevistados poseen nevera, lavadora, televisor, cocina, radio y teléfono celular; independientemente de la clase social a la cual pertenezca. En los estratos D y E, los activos que sólo el 20% o menos de los entrevistados posee son: internet, secadora, calentador de agua, computadora y aire acondicionado. Este resultado permite concluir que el aproximadamente el 90% de los habitantes del estado Miranda cuenta con activos básicos del hogar.

**Tabla 1 - Activos del hogar**

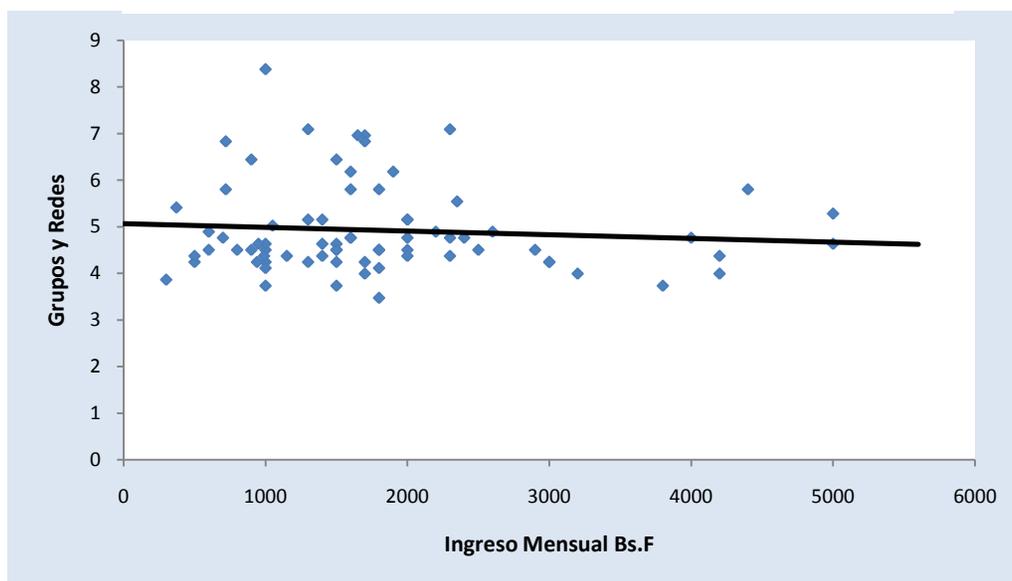
	Estrato socioeconómico			
	AB	C	D	E
Nevera	100,0%	100,0%	97,5%	96,1%
Lavadora	95,5%	97,2%	87,3%	79,7%
TV	100,0%	96,2%	88,1%	92,2%
Cocina a gas o eléctrica	100,0%	100,0%	92,4%	90,2%
Secadora	77,3%	42,5%	8,5%	9,2%
Calentador de agua	59,1%	74,5%	17,8%	8,5%
A/C	50,0%	38,7%	16,9%	10,5%
Filtro de agua	77,3%	87,7%	31,4%	13,7%
Radio	90,9%	92,5%	84,7%	81,7%
Horno microondas	86,4%	93,4%	55,1%	39,9%
Celular	95,5%	87,7%	70,3%	73,9%
TV por cable	86,4%	89,6%	53,4%	30,1%
Computadora	86,4%	86,8%	42,4%	22,2%
Internet	81,8%	79,2%	29,7%	11,8%

FUENTE: Estimaciones propias.

Luego de presentar el perfil socioeconómico de los habitantes del estado Miranda, y de establecer diversas relaciones entre los componentes del capital social y las características propias de la población mirandina; a continuación se exponen las que podrían ser las relaciones más conclusivas de la investigación.

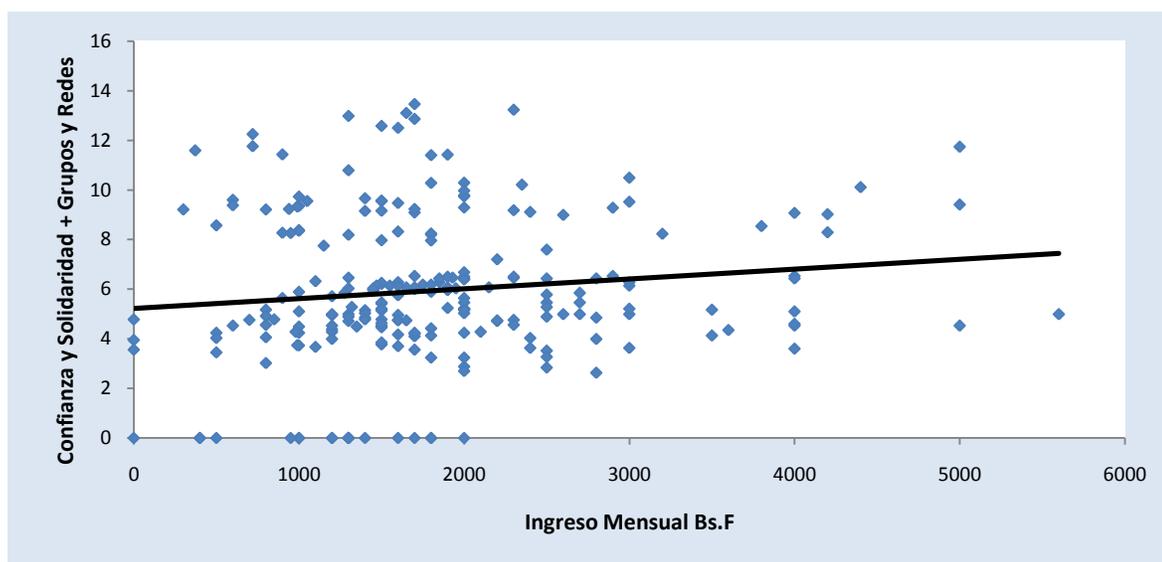
La relación entre el componente Grupos y Redes y el ingreso se presenta en el Gráfico 7. Se puede apreciar que la línea de tendencia presenta una leve pendiente negativa, a medida que el ingreso mensual aumenta. Los resultados obtenidos permiten inferir que para los individuos del estado Miranda, la relación entre el ingreso y el indicador de Grupos y Redes es poco sensible respecto al ingreso; es decir, ante variaciones en los niveles de ingreso, la variación en el componente de Grupos y Redes es reducida. Este mismo tipo de comportamiento se puede observar en la relación entre el componente de Confianza y Solidaridad y el nivel de ingreso.

Gráfico 6 - Grupos y Redes vs. Ingreso



Sin embargo, al sumar ambos componentes, la relación resultante con respecto al nivel de ingreso es positiva. Este comportamiento indica que el efecto conjunto de ambos componentes genera un efecto positivo sobre el nivel de ingreso, al menos para el caso que se estudia en la presente investigación. Como se puede apreciar en el Gráfico 8, a medida que el indicador compuesto de Confianza y Solidaridad más Grupos y Redes aumenta, incrementa también el nivel de ingreso de los individuos.

Gráfico 8 - Confianza y Solidaridad + Grupos y Redes vs. Ingreso



De manera similar ocurre al analizar la relación entre el ingreso de los individuos y cada uno de los componentes del capital social. La elasticidad del ingreso respecto a la variación en cada uno de los componentes es elástica. Sin embargo, al comparar el indicador de capital social<sup>22</sup> con el

<sup>22</sup> Como se expuso en el marco metodológico, el capital social individual,  $b_i$ , se construye como una función lineal de los estadísticos tipificados,  $Z_{mi}$ , para los componentes Grupos y Redes,  $GR_i$ , Confianza

nivel de ingreso de los individuos, se obtiene una relación positiva entre ambas variables tal como se puede apreciar en el siguiente Gráfico 9.

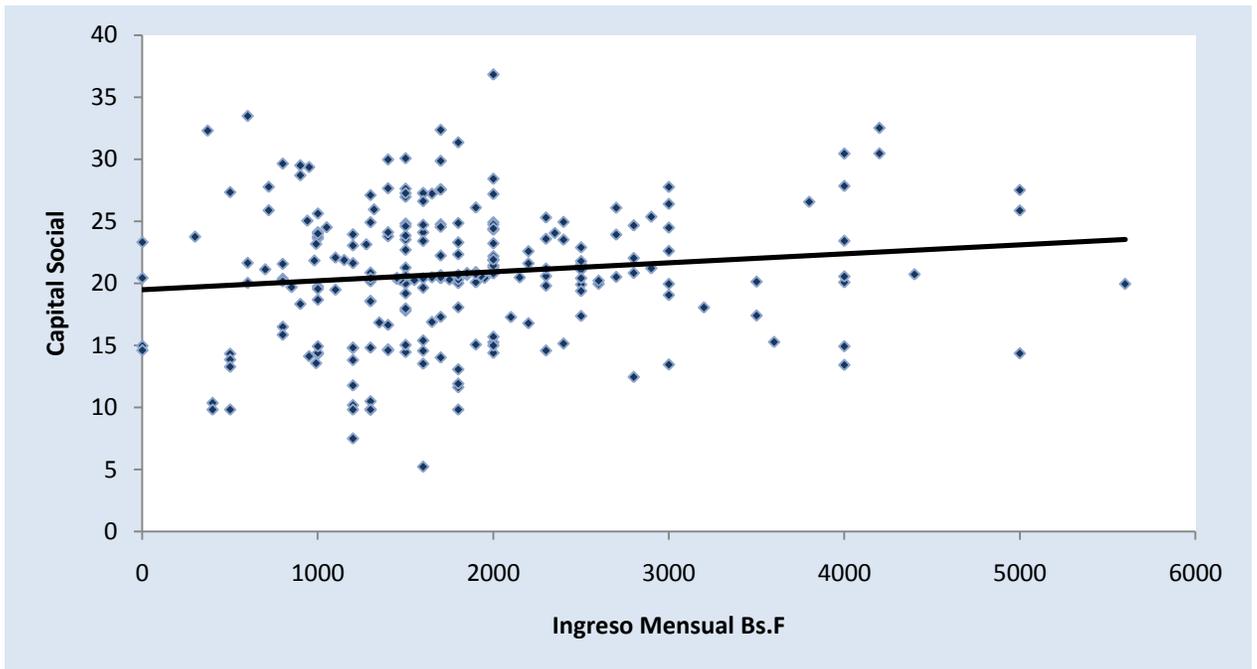


Gráfico 9 - Capital Social vs. Ingreso

Se observa claramente la relación positiva existente entre el nivel de capital social de los individuos del estado Miranda y su nivel de ingreso. Este resultado permite tener una primera aproximación para la comprobación de la hipótesis planteada en esta investigación.

---

y Solidaridad,  $CS_i$ , Acción Colectiva,  $AC_i$ , Cohesión e Inclusión Social,  $CIS_i$ , Empoderamiento,  $E_i$ , y Acción Política,  $AP_i$ :

$$b_i = \sum Z_{m_i} = Z_{GR_i} + Z_{CS_i} + Z_{AC_i} + Z_{CIS_i} + Z_{E_i} + Z_{AP_i}$$

En el apartado siguiente, se exponen los resultados del modelo empírico, que permiten afirmar que se cumple la hipótesis nula que postula que el capital social afecta positivamente el nivel de ingreso de un individuo.

### **Resultados del modelo empírico**

El modelo empírico propuesto en esta investigación, que relaciona el ingreso mensual del individuo,  $Y_i$ , con el capital humano, las características individuales y el capital social del individuo, se especifica en el marco metodológico como:

$$\log(Y_i) = \beta_0 + \beta_1 A_i + \beta_2 G_i + \beta_3 S_i + \beta_4 t_i^2 + \alpha_1 b_i + u_i$$

Donde:  $Y_i$  es la remuneración mensual del individuo.

$A_i$  es la edad del individuo.

$G_i$  es una variable cualitativa que diferencia a los individuos por su género.

$S_i$  mide los años de escolaridad del individuo.

$t_i$  mide la experiencia laboral del individuo, en número de años.

$b_i$  mide el *stock* de capital social individual, como el agregado de los seis componentes del capital social<sup>23</sup>.

$\beta_j$  es un vector de parámetros asociados a cada una de las variables, y su estimador representa el retorno de cada una sobre el ingreso.

$\alpha_i$  es el vector de parámetros asociados al nivel de capital social, y su estimador representa el retorno a este tipo de capital.

$u_i$  es el término de error.

A través de esta aproximación empírica, la hipótesis de esta investigación pretende verificar que el parámetro que representa el retorno del capital social sobre el ingreso,  $\alpha_i$ , es positivo y significativamente distinto de cero.

---

<sup>23</sup> Es importante destacar que en esta investigación, las dimensiones del capital social se incorporan como variables independientes en la regresión múltiple que estima el ingreso; de manera de conocer el efecto marginal de cada una de ellas sobre el nivel de ingreso de un individuo.

Así, el contraste de hipótesis para comprobar la significancia estadística del estimador del parámetro  $\alpha_1$ , se especifica como sigue:

$$\begin{cases} H_0: \alpha_1 = 0 \\ H_1: \alpha_1 \neq 0 \end{cases}$$

Donde rechazar la hipótesis nula permite inferir que el parámetro  $\alpha_1$  es significativamente distinto de cero y, por ello, el capital social es un factor que permite explicar en algún grado el nivel de ingreso de un individuo. Si  $\alpha_1$  es positivo y significativamente distinto de cero; entonces invertir en capital social arroja tasas de retorno positivas sobre la función de ingreso de un individuo.

De acuerdo a la intuición económica, se espera que el retorno del capital humano – medido como el número de años de escolaridad de un individuo – y de la velocidad con la que éste acumula experiencia laboral; sea positivo sobre su nivel de ingreso. Se espera también que el retorno de la inversión en capital social por parte de un individuo sea positivo sobre su nivel de ingreso.

A continuación se muestran los resultados obtenidos al estimar, a través de una regresión lineal múltiple, el logaritmo del ingreso de un individuo en función del capital humano y del capital social:

**Tabla 2. Estimación de los coeficientes del capital social y capital humano sobre el ingreso**

Variable	Coefficiente	Error Estándar	Estadístico-t	Prob.
P_EDAD	0.062136	0.021696	2.863904	0.0644
P_GENERO	-2.167464	0.264186	-8.204325	0.0038
H_EXP_LABORAL2	0.000626	0.000589	1.061972	0.3662
H_ANOS_ESCOLARIDAD	0.011046	0.01958	0.564142	0.6121
ACCION_POLTICA	-0.096169	0.033351	-2.883539	0.0633
COHESION_INCL_SOCIAL	0.795924	0.176296	4.514693	0.0203
CONFIANZA_SOLIDARIDAD	0.584026	0.130826	4.46414	0.0209
EMPODERAMIENTO	1.131066	0.219447	5.154175	0.0142
GRUPOS_REDES	-0.968847	0.147901	-6.550664	0.0072
ACCION_COLECTIVA	-0.321744	0.072171	-4.45805	0.021
C	-1.493064	3.280437	-0.455142	0.6799

FUENTE: Estimaciones propias.

Donde las variables que se muestran en la Tabla 2, se corresponden con la notación de las variables del modelo teórico, como sigue:

**Tabla 3. Correspondencia de notaciones**

Variable	Notación
P_EDAD	$A_i$
P_GENERO	$G_i$
H_EXP_LABORAL2	$t_i^2$
H_ANOS_ESCOLARIDAD	$S_i$
ACCION_POLITICA	$Z_{AP_i}$
COHESION_INCL_SOCIAL	$Z_{CIS_i}$
CONFIANZA_SOLIDARIDAD	$Z_{CS_i}$
EMPODERAMIENTO	$Z_{E_i}$
GRUPOS_REDES	$Z_{GR_i}$
ACCION_COLECTIVA	$Z_{AC_i}$
C	$\beta_0$

Así pues, los resultados del modelo arrojan; en primer lugar, que el nivel de ingreso se relaciona positivamente con la edad del individuo. Los individuos más jóvenes tienden a percibir menos ingresos que aquellos con mayor trayectoria de vida; o bien porque los mayores han tenido un mayor número de años para la acumulación de activos, o bien porque el mercado laboral valora más a los individuos de más experiencia. En segundo lugar, los resultados presentan consistencia con el modelo teórico en cuanto al perfil de ingreso por género. En general, el mercado laboral remunera en mayor medida a los hombres que a las mujeres. Por ello, el signo

del coeficiente asociado a la variable género es negativo. En cuanto a la relación entre ingreso y capital humano, el modelo responde también a los resultados esperados. A medida que un individuo incrementa su *stock* de conocimientos, en cantidad, calidad y velocidad de acumulación, su nivel de ingreso tiende a aumentar. Los resultados empíricos demuestran que el ingreso de un individuo se relaciona directamente con los años de escolaridad acumulados y la experiencia laboral, medida también en número de años.

Respecto al capital social, los resultados dependen de cada uno de los seis componentes que lo conforman. Los indicadores de Cohesión Social, Confianza y Solidaridad y Empoderamiento arrojan resultados cónsonos con la intuición que se presenta en el marco teórico. Los individuos con mayor capacidad de asociatividad; los individuos que logran conformar grupos o asociaciones para alcanzar objetivos comunes; y los que logran trascender las diferencias individuales entre ellos; tienen mayores niveles de ingreso, respecto a aquellos que no evidencian estas características. La razón de ello puede atribuirse a que estos componentes del capital social promueven la confianza entre individuos de una misma comunidad, favoreciendo la ejecución de un mayor número de transacciones entre ellos. Las negociaciones entre partes pueden ilustrarse como juegos dinámicos simultáneos con información incompleta. Cuando estas negociaciones operan bajo un esquema de juegos repetidos, la confianza entre las partes pasa a ser fundamental en el diseño de estrategias dominantes: en la medida en que ésta aumente, las transacciones entre individuos serán más frecuentes y por volúmenes mayores, inyectando dinamismo a la economía y promoviendo a la vez el crecimiento económico.

Sin embargo, el modelo empírico arroja resultados que contradicen la intuición económica para los indicadores de Acción Política, Grupos y Redes, y Acción Colectiva. Estos componentes parecen relacionarse inversamente con el nivel de ingreso de un individuo. Sin embargo, es importante resaltar que, como se ha ilustrado antes, cuando se toman conjuntamente todos los componentes del capital social, el modelo arroja retornos positivos de este tipo de capital sobre el ingreso. Las variables, tomadas conjuntamente, son significativas para explicar y predecir el comportamiento de la función de ingreso de un individuo, tomado un nivel de significación del 5%. En esta misma dirección, puede observarse en la Tabla 4, que las variables que toma en consideración este modelo explican en un 92,71% a la variable independiente, medida como el logaritmo del ingreso; con un error promedio de estimación *ex post*, equivalente al 0,93% de los casos. Por otro lado, el modelo de predicción arroja residuos que se distribuyen normalmente y no presentan problemas de autocorrelación.<sup>24</sup>

**Tabla 4. Estadísticos y contrastes**

R-squared	0.983182	Mean dependent var	7.454784
Adjusted R-squared	0.927122	S.D. dependent var	0.729314
S.E. of regression	0.196886	Akaike info criterion	-0.381403
Sum squared resid	0.116292	Schwarz criterion	0.120714
Log likelihood	13.66982	Hannan-Quinn criter.	-0.427883
F-statistic	17.53791	Durbin-Watson stat	0.007208
Prob(F-statistic)	0.0189		

FUENTE: Estimaciones propias.

En definitiva, los resultados obtenidos permiten inferir que la relación entre capital social e ingreso es positiva y estadísticamente significativa. Los individuos que presentan mayores niveles de

<sup>24</sup> Véase el Anexo B para un detalle de las pruebas estadísticas de contraste de hipótesis.

capital social evidencian mayores niveles de ingreso. Para los individuos del estado Miranda, el retorno del capital social sobre el ingreso es positivo; pero sólo para los componentes de Cohesión Social, Confianza y Solidaridad y Empoderamiento, cuando se toman en cuenta de manera independiente.

## CONCLUSIONES

A través de un modelo de regresión lineal, esta investigación pretende estimar los parámetros que miden los retornos del capital social y del capital humano sobre el ingreso de un individuo, con el fin de verificar que el capital social tiene una relación directa y positiva sobre el ingreso.

La estimación del ingreso de un individuo deriva de las de las ecuaciones Mincer (1974), que estiman ingreso o remuneración de un individuo en función de su edad y género, su *stock* de capital humano y una variable que mide la acumulación de conocimientos y experiencias productivas en el mercado laboral. En esta investigación, se propone incorporar al capital social como una variable adicional en la ecuación de ingreso.

Los resultados del modelo arrojan; en primer lugar, que el nivel de ingreso se relaciona positivamente con la edad del individuo y negativamente respecto al género. Los individuos más jóvenes tienden a percibir menos ingresos que aquellos con mayor trayectoria de vida y, en general, el mercado laboral remunera en mayor medida a los hombres que a las mujeres. En cuanto a la relación entre ingreso y capital humano, el modelo responde también a los resultados esperados. A medida que un individuo incrementa su *stock* de conocimiento, su nivel de ingreso

tiende a aumentar. Los resultados empíricos demuestran que el ingreso de un individuo se relaciona directamente con los años de escolaridad acumulados y la experiencia laboral.

Respecto al capital social, los resultados dependen de cada uno de los seis componentes que lo conforman. Los indicadores de Cohesión Social, Confianza y Solidaridad y Empoderamiento arrojan resultados cónsonos con la intuición que se presenta en el marco teórico. Los individuos con mayor capacidad de asociatividad; los individuos que logran conformar grupos o asociaciones para alcanzar objetivos comunes; y los que logran trascender las diferencias individuales entre ellos; tienen mayores niveles de ingreso, respecto a aquellos que no evidencian estas características. Sin embargo, el modelo empírico arroja resultados que contradicen la intuición económica para los indicadores de Acción Política, Grupos y Redes, y Acción Colectiva. Estos componentes parecen relacionarse inversamente con el nivel de ingreso de un individuo.

Cuando se toman conjuntamente todos los componentes del capital social, el modelo arroja retornos positivos de este tipo de capital sobre el ingreso. Las variables, tomadas conjuntamente, son significativas para explicar y predecir el comportamiento de la función de ingreso de un individuo, para un nivel de significación del 5%. Las variables que toma en consideración este modelo explican en un 92,71% a la variable independiente, medida como el logaritmo del ingreso; con un error promedio de estimación *ex post*, del 0,93% de los casos.

Aun cuando los resultados obtenidos en este trabajo parecen indicar relaciones robustas entre las variables, futuras investigaciones sobre el tema deben tomar en cuenta algunas consideraciones. En primer lugar, la falta de un consenso sobre el concepto de capital social es una limitación intrínseca a las investigaciones que aborden el tema. Determinar la naturaleza e interrelación de sus componentes requiere de un proceso de investigación complejo, que pretende responder a un problema específico. En la medida en que la academia avance en este terreno, futuras investigaciones permitirán inferir resultados más concluyentes. En este mismo sentido, al incorporar el capital social como una variable cuantificable, en un contexto de poca claridad conceptual sobre el mismo, existe siempre un riesgo potencial de englobar variables independientes en una misma noción, llamada capital social. Además, los resultados obtenidos en esta y en otras investigaciones parecen indicar que incluso los componentes del capital social podrían estar relacionados entre sí, lo que tendría implicaciones sobre la validez de las conclusiones derivadas de estos estudios.

Desde el punto de vista operativo, el alcance de esta investigación es estático y se circunscribe al estado Miranda; pero futuras investigaciones, que incluyan un grado de representatividad de la muestra a nivel de municipios o que incluyan componentes dinámicos; permitirían realizar un análisis comparativo sobre el nivel de capital social entre las comunidades y a lo largo del tiempo. Por otro lado, medir las dimensiones horizontales y verticales del capital social es una tarea que genera un valor agregado a esta línea de investigación.

En conclusión, el capital social parece ser un factor relevante para explicar el comportamiento de la función de ingreso individual. Desde el punto de vista microeconómico, las implicaciones de este análisis indican que el individuo maximiza su función de utilidad, tomando en cuenta no sólo las variables de capital humano y físico, sino que incluye en su problema de optimización la inversión en bienes de capital social. Desde el punto de vista macroeconómico, importantes implicaciones de política pública pueden derivarse de este análisis. La posibilidad de alcanzar economías de escala a través de la promoción de la capacidad de los individuos para asociarse y actuar como un solo agente cohesionado en la búsqueda de beneficios comunes, es una de ellas. El rol de la ciudadanía en los procesos de autogestión local es otra. Los individuos poseen, cuando actúan conjuntamente, mecanismos de auditoría pública y acción colectiva lo suficientemente importantes, como para fungir como un actor de veto en los procesos de toma de decisiones públicas.

## Anexo A. Efectos marginales positivos del capital social sobre el ingreso<sup>25</sup>

Considerando que los individuos son agentes que toman decisiones basados en la racionalidad microeconómica; éstos toman sus decisiones de consumir una cesta de bienes y servicios, a partir de un proceso de maximización de su función de utilidad individual, sujeto a unas restricciones económicas y a un marco regulatorio establecido. De esta manera, el problema de optimización se define como:

$$H_t = u_t(c_t, b_t, B) e^{-\rho t} + \lambda_1 (y_t - c_t - \mu b_t - n k_t) + \lambda_2 h_t (\phi(1 - u - \gamma b_t) - n)$$

Donde las condiciones de optimalidad para encontrar la solución al sistema de equilibrio son<sup>26</sup>:

$$|c_t|: \left| \frac{\partial u_t}{\partial c_1} \right| = \lambda_1$$

$$|k_t|: -\frac{\dot{\lambda}_1}{\lambda_1} = \frac{\partial y_t}{\partial k_t} - n$$

$$|b_t|: \left| \frac{\partial u_t}{\partial b_t} \right| = -\lambda_1 \left| \frac{\partial u_t}{\partial b_t} - 1 \right| + \lambda_2 |\phi \gamma h_t|$$

<sup>25</sup> Siguiendo la metodología de Polanía (2005).

<sup>26</sup> Asumiendo que todas las variables son estrictamente positivas. En las condiciones de primer orden (CPO),  $\lambda_1$  representa el cambio en la utilidad de consumir bienes de consumo y capital social en relación con el cambio en invertir en capital físico; y  $\lambda_2$  representa el cambio en la utilidad de consumir dichos bienes respecto al cambio en invertir en capital humano. Las utilidades marginales dependen de las elasticidades de sustitución entre consumo y producción.

Así, los operadores  $\lambda_1, \lambda_2$ :

$$|\lambda_{1t}|: \dot{k}_t = y_t - c_t - \mu b_t - nk_t$$

$$|\lambda_{2t}|: \dot{h}_t = h_t(\phi(1 - u - \gamma b_t) - n)$$

$$|\lambda_t|: -\frac{\dot{h}_2}{\lambda_2} = \frac{\lambda_1}{\lambda_2} \frac{\partial y_t}{\partial h_t} + \phi(1 - u - \gamma b_t) - n$$

$$\lim_{t \rightarrow \infty} \lambda_2 h_t = 0$$

$$\lim_{t \rightarrow \infty} \lambda_1 k_t = 0$$

De estas condiciones, la tasa de crecimiento del consumo, del capital físico, del capital humano y del capital social per cápita en estado estacionario, están dadas por:

$$\frac{\dot{c}_{it}}{c_{it}} = \frac{\partial y_{it}}{\partial k_{it}} - n - \rho$$

$$\frac{\dot{k}_{it}}{k_{it}} = \frac{y_{it} - c_{it} - b_{it}}{k_{it}} - n$$

$$\frac{\dot{h}_{it}}{h_{it}} = \phi(1 - u - \gamma b_t) - n$$

Es decir; en estado estacionario, la productividad marginal del capital físico,  $\frac{c_{it}}{c_{it}}$ , tiene un efecto positivo sobre la tasa de crecimiento del consumo per cápita; mientras que la tasa de crecimiento de la población y la tasa de descuento intertemporal tienen un efecto negativo.

Por otro lado, en estado estacionario, la tasa de crecimiento de la población tiene un efecto negativo sobre la tasa de crecimiento del capital físico per cápita, mientras que el ingreso disponible en unidades de capital físico, luego de consumir los bienes del mercado y los bienes de capital social, tiene un efecto positivo sobre ella. A mayor consumo de estos bienes, menor será la productividad media per cápita y, por tanto, el crecimiento del capital físico,  $\frac{k_{it}}{k_{it}}$ .

En este caso, la tasa de crecimiento del capital humano per cápita, en estado estacionario, depende del factor  $\phi$  del ocio y de la tasa de crecimiento de la población. El tiempo dedicado al ocio depende de la fracción temporal de tiempo dedicado a participar en organizaciones voluntarias o en actividades que fortalecen las relaciones sociales con las personas de la comunidad. Este tiempo dedicado a la acumulación de capital social es una fracción  $\gamma$  del capital social del individuo,  $b_{it}$ .

$$\frac{\dot{b}_t}{b_t} = s \left[ \overbrace{\left( \frac{\partial y_t}{\partial b_t}, \frac{\partial y_t}{\partial k_t}, \frac{\partial u_t}{\partial b_t} \right)}^+, \underbrace{b_t, h_t, \frac{\partial u_t}{\partial c_t}, \frac{\partial y_t}{\partial h_t}, \frac{\partial y_t}{\partial b_t^2}}_{-}; \overbrace{\hat{\rho}, n, \varphi, \gamma, \mu}^+ \right] =$$

$$\frac{\dot{b}_t}{b_t} = \frac{\rho \frac{\partial u_t}{\partial b_t} + \left( \frac{\partial y_t}{\partial k_t} - n \right) \left( \frac{\partial y_t}{\partial b_t} - \mu \right) - \frac{\partial y_t}{\partial h_t} \phi h_t}{\frac{\partial y_t}{\partial c_t}} = \frac{\rho TMS_{b,c} + \left( \frac{\partial y_t}{\partial k_t} - n \right) \left( \frac{\partial y_t}{\partial b_t} - \mu \right) - \frac{\partial y_t}{\partial h_t} \phi h_t}{\frac{\partial y_t}{\partial b_t^2} b_t - \sigma_h \frac{\partial u_t}{\partial c_t}}$$

Por último, la tasa de crecimiento del capital social per cápita, en estado estacionario, es una función  $s$  creciente en la productividad marginal del capital físico, la productividad marginal del capital social y la utilidad que genera una unidad adicional de consumo de bienes de capital social. Los *stocks* de capital social y capital humano tienen un efecto negativo sobre esta función, así como la utilidad marginal de bienes de consumo, la productividad marginal del capital humano y el cambio en la productividad marginal del capital social. La tasa de crecimiento del capital social depende negativamente de la tasa de crecimiento de la población y de los parámetros  $\gamma, \mu$  y  $\phi$ . Además, mientras mayor sea la necesidad (o impaciencia) por consumir hoy, la tasa de crecimiento del capital social aumenta en el tiempo. Como resultado, la tasa de crecimiento del ingreso per cápita en estado estacionario viene dada de la siguiente forma:

$$\frac{\dot{y}_t}{y_t} = g \left[ \overbrace{b_{it}, h_{it}, k_{it}, \rho, \mu}^+; \underbrace{n, \alpha, \gamma, u}_- \right]$$

Para conocer el comportamiento de las variables de control en estado estacionario a partir de una variación en la acumulación de capital humano y capital físico, se supone una función de utilidad monótona y creciente, de un individuo neutral al riesgo<sup>27</sup>:

$$u_{it}(c_{it}, b_{it}) = \ln(c_{it}) + \ln(b_{it}) + \chi \ln(B_{jt})$$

Y se considera una función de producción Cobb-Douglas en términos per cápita y con retornos constantes a escala, donde  $\nu$  es un parámetro que genera el capital social agregado en términos per cápita:

$$y_{it} = f(k_{it}, B_{jt}, h_{it}) = f(k_{it}, b_{it} h_{it}, B_{jt}) = k_{it}^\alpha (bh)_{it}^{1-\alpha} B_{jt}^\nu$$

---

<sup>27</sup> El coeficiente de aversión al riesgo del consumo está dado por  $-c \frac{U_c}{U_{cc}}$  y del capital social  $-b \frac{U_b}{U_{bb}}$  y son iguales a 1.

En un mercado competitivo, los retornos a la acumulación del capital físico,  $\frac{\partial y_{it}}{\partial k_{it}}$ , del capital

humano,  $\frac{\partial y_{it}}{\partial h_{it}}$ , y del capital social,  $\frac{\partial y_{it}}{\partial b_{it}}$ , están dados por:

$$\frac{\partial y_{it}}{\partial k_{it}} = \alpha k_{it}^{\alpha-1} (bh)_{it}^{1-\alpha} B_{jt}^v = \frac{\alpha y_{it}}{k_{it}}$$

$$\frac{\partial y_{it}}{\partial b_{it}} = (1 - \alpha) k_{it}^{\alpha} (h)_{it}^{1-\alpha} b_{it}^{-\alpha} B_{jt}^v = \frac{(1 - \alpha) y_{it}}{b_{it}}$$

$$\frac{\partial y_{it}}{\partial h_{it}} = (1 - \alpha) k_{it}^{\alpha} (b)_{it}^{1-\alpha} h_{it}^{-\alpha} B_{jt}^v = \frac{(1 - \alpha) y_{it}}{h_{it}}$$

## Anexo B. Contrastes de hipótesis para el modelo econométrico.

### Contraste 1. Resultados del modelo econométrico

Dependent Variable: LOG\_INGRESO

Method: Least Squares

Date: 09/28/09 Time: 09:34

Sample (adjusted): 40 347

Included observations: 14 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
P_EDAD	0.062136	0.021696	2.863904	0.0644
P_GENERO	-2.167464	0.264186	-8.204325	0.0038
H_EXP_LABORAL2	0.000626	0.000589	1.061972	0.3662
H_ANOS_ESCOLARIDAD	0.011046	0.019580	0.564142	0.6121
ACCION_POLTICA_STD15	-0.096169	0.033351	-2.883539	0.0633
COHESION_INCL_SOCIAL_S TD	0.795924	0.176296	4.514693	0.0203
CONFIANZA_SOLIDARIDAD_ ST	0.584026	0.130826	4.464140	0.0209
EMPODERAMIENTO_STD15	1.131066	0.219447	5.154175	0.0142
GRUPOS_REDES_STD15	-0.968847	0.147901	-6.550664	0.0072
ACCION_COLECTIVA_STD15	-0.321744	0.072171	-4.458050	0.0210
C	-1.493064	3.280437	-0.455142	0.6799
R-squared	0.983182	Mean dependent var	7.454784	

Adjusted R-squared	0.927122	S.D. dependent var	0.729314
S.E. of regression	0.196886	Akaike info criterion	-0.381403
Sum squared resid	0.116292	Schwarz criterion	0.120714
Log likelihood	13.66982	Hannan-Quinn criter.	-0.427883
F-statistic	17.53791	Durbin-Watson stat	0.007208
Prob(F-statistic)	0.018900		

Contraste 2. Correlograma de Residuos

Date: 09/28/09 Time: 09:46

Sample: 40 347

Included observations: 14

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
.   .	.   .	1	0.042	0.042	0.0298	0.863
.   .	.   .	2	0.000	-0.002	0.0298	0.985
.  * .	.  * .	3	0.135	0.135	0.3997	0.940
.   .	.   .	4	0.035	0.024	0.4266	0.980
.   .	.   .	5	-0.054	-0.057	0.4998	0.992
.   .	. *  .	6	-0.063	-0.079	0.6127	0.996
.   .	.   .	7	0.000	-0.003	0.6127	0.999
.   .	.   .	8	0.000	0.015	0.6127	1.000
.   .	.   .	9	0.000	0.023	0.6127	1.000
.   .	.   .	10	-0.015	-0.014	0.6246	1.000

.   .	.   .	11	0.000	-0.009	0.6246	1.000
.   .	.   .	12	0.011	0.002	0.6381	1.000

---

**Contraste 3. Contraste de autocorrelación de los residuos (Breusch – Godfrey)**

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	0.558287	Prob. F(1,2)	0.5329
Obs*R-squared	3.055175	Prob. Chi-Square(1)	0.0805

---

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 09/28/09 Time: 09:47

Sample: 40 347

Included observations: 14

Presample and interior missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
P_EDAD	-0.004527	0.019811	-0.228507	0.8405
P_GENERO	0.082322	0.250311	0.328878	0.7735
H_EXP_LABORAL2	0.000307	0.000620	0.496059	0.6690
H_ANOS_ESCOLARIDAD	0.010127	0.020547	0.492875	0.6709
ACCION_POLTICA_STD15	0.008713	0.030987	0.281173	0.8050

COHESION_INCL_SOCIAL_S TD	0.116503	0.201260	0.578868	0.6212
CONFIANZA_SOLIDARIDAD_ ST	0.071095	0.139342	0.510218	0.6606
EMPODERAMIENTO_STD15	0.083561	0.214442	0.389665	0.7344
GRUPOS_REDES_STD15	0.038827	0.137481	0.282414	0.8042
ACCION_COLECTIVA_STD15	0.030087	0.071784	0.419126	0.7158
C	-2.878885	4.278994	-0.672795	0.5704
RESID(-1)	5.250997	5.738092	0.915112	0.4567

---



---

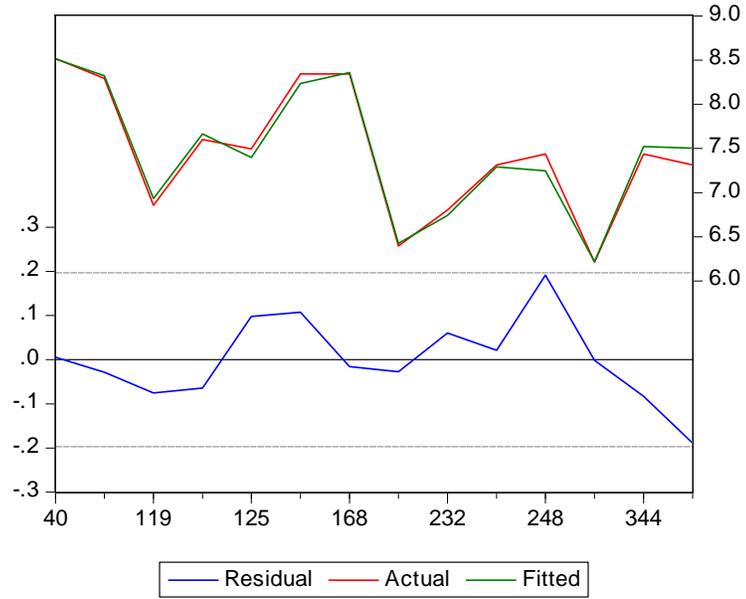
R-squared	0.218227	Mean dependent var	1.90E-16
Adjusted R-squared	-2.387684	S.D. dependent var	0.094581
S.E. of regression	0.174082	Akaike info criterion	-0.484736
Sum squared resid	0.090914	Schwarz criterion	0.063027
Log likelihood	15.39315	Hannan-Quinn criter.	-0.535441
F-statistic	0.076130	Durbin-Watson stat	0.038064
Prob(F-statistic)	0.999411		

---

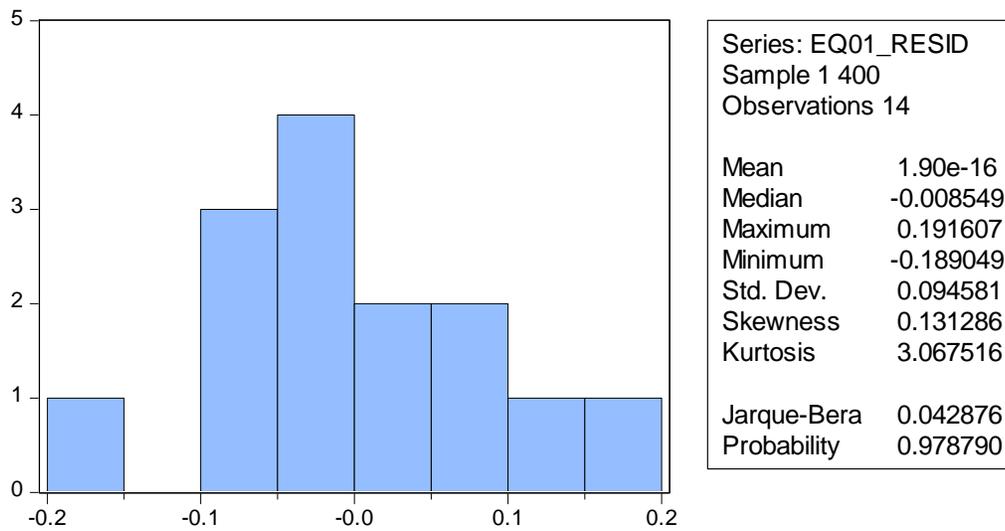


---

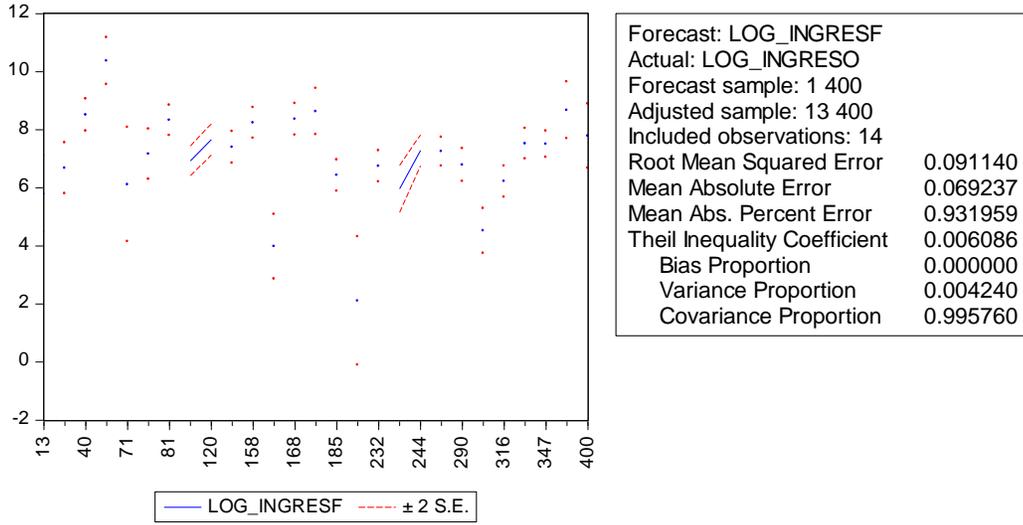
#### Contraste 4. Valor esperado y valor observado



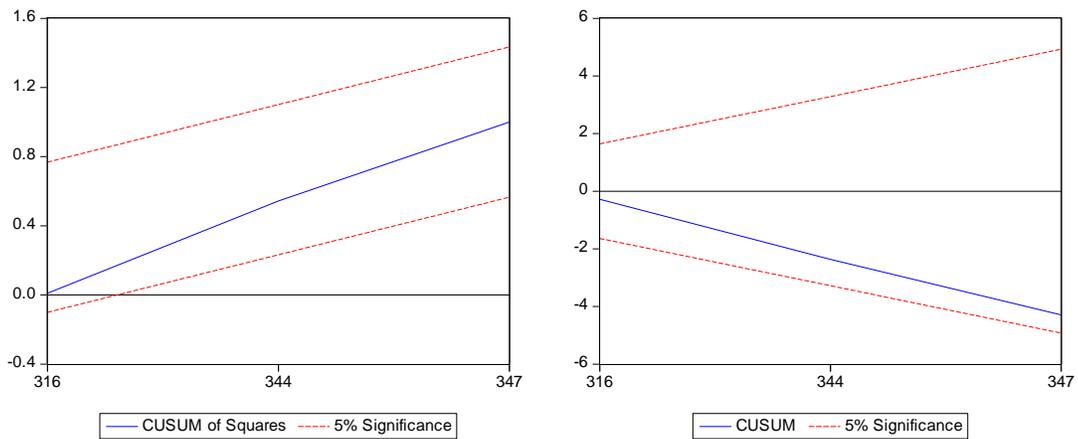
#### Contraste 5. Normalidad de los residuos (Jarque – Bera)



**Contraste 6. Pocerntaje promedio de error en la estimación**



**Contraste 7. Capacidad de predicción y estimación del modelo econométrico**



## Anexo C. Instrumento de medición y muestreo estadístico

-----  
-----  
Agosto 2009. \*400 casos\* Estado Miranda  
-----  
-----

---> BUENOS DÍAS (TARDES, NOCHES): PERTENEZCO A UNA EMPRESA PRIVADA INDEPENDIENTE DE ESTUDIOS DE MERCADO QUE ESTÁ REALIZANDO UNA INVESTIGACIÓN SOBRE LA REALIDAD EN LAS COMUNIDADES DEL ESTADO MIRANDA. LA INFORMACIÓN DE ESTA ENCUESTA SERÁ UTILIZADA POR UN GRUPO DE ESTUDIANTES DE ECONOMÍA, PARA LA PRESENTACIÓN DE SU TESIS DE GRADO.  
USTED HA SIDO ELEGIDO AL AZAR Y NOS INTERESAN SUS OPINIONES, LAS CUALES SE MANEJARÁN CONFIDENCIALMENTE. DE ANTEMANDO LE AGRADEZCO SU COLABORACIÓN DURANTE ALGUNOS MINUTOS.

### \*\*\* SECCION DE CONTROL DE ENTREVISTADOS \*\*\*

- -----
- A. ¿Es usted mayor de 18 años?  
01. Sí  
02. No ---> CONCLUYA LA ENTREVISTA
- B. ¿Es usted Servicio Doméstico de esta vivienda?  
01. Sí  
02. No ---> CONCLUYA LA ENTREVISTA
- -----

---> COMO USTED SABE, LO QUE NOS INTERESA SON SUS OPINIONES SOBRE LO QUE USTED REALMENTE PIENSA. SI NO CONOCE O NO HA OIDO HABLAR DE LO QUE LE PREGUNTE LE AGRADEZCO QUE TAMBIEN ME LO DIGA Y NO SE SIENTA COMPROMETIDO A RESPONDERME SOBRE LO QUE NO CONOCE. ADEMAS, RECUERDE QUE SUS RESPUESTAS SON SECRETAS Y PRIVADAS.

### SECCIÓN 1. DATOS DE LA VIVIENDA.

- -----
1. Para comenzar, ¿puede decirme, por favor, en qué tipo de vivienda vive actualmente?
- 01. Quinta
  - 02. Casa
  - 03. Apartamento en edificio
  - 04. Apartamento en quinta, casa-quinta o casa
  - 05. Casa de Vecindad
  - 06. Vivienda rústica (rancho)
  - 07. Rancho campesino
  - 08. Otro tipo
  - 99. No sabe/no contesta
- -----
2. ¿El material predominante en las paredes exteriores de la vivienda es?
- 01. Bloque o ladrillo frisado (acabado), concreto (prefabricado)
  - 02. Bloque o ladrillo sin frisar (no acabado)
  - 03. Madera aserrada, fórmica, fibra de vidrio y similares
  - 04. Adobe, tapia o bahareque frisado.

- 05. Adobe, tapia o bahareque sin frisar.
- 06. Otros (caña, palma, tablas y similares)
- 99. No sabe/no contesta

3. ¿El material predominante en el techo de la vivienda es?

- 01. Platabanda
- 02. Teja
- 03. Láminas asfálticas
- 04. Láminas metálicas (zinc y similares).
- 05. Asbesto y similares.
- 06. Otros (caña, palma, tablas y similares)
- 99. No sabe/no contesta

4. ¿El material predominante del piso es?

- 01.- Mármol, mosaico, granito, vinil, cerámica, ladrillo, terracota, parquet, alfombra y similares.
- 02. Cemento.
- 03. Tierra.
- 04. Otros
- 99. No sabe o no contesta

5. Contando sala, comedor, cuartos para dormir y otros cuartos. ¿Cuántos cuartos tiene en total esta vivienda?

01	02	03	04	05	06	07	08	09	más
----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----

99. No sabe/no contesta

6. Del total de cuartos, ¿Cuántos son utilizados para dormir por los residentes habituales de la vivienda?

01	02	03	04	05	06	07	08	09	más
----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----

99. No sabe / No contesta

7. A esta vivienda el llega el agua por:

- 01. Acueducto (tubería)
- 02. Pila pública o estanque.
- 03. Camión
- 04. Otros medios
- 99. No sabe, no responde

8. Esta vivienda tiene:

- 01. Poceta o cloaca.
- 02. Poceta o pozo séptico-
- 03. Excusado de hoyo o letrina ---> pase a la preg. nº 10
- 04. No tiene poceta o excusado ---> pase a la preg. nº 10
- 99. No sabe / no responde

SÓLO PARA LOS QUE RESPONDIERON 01 Y 02 EN P8

9. ¿Cuántas pocetas tiene esta vivienda?

01	02	03	04	05	06	07	08	09	más
----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----

99. No sabe / no contesta

---

SÓLO PARA LOS QUE RESPONDIERÓN 03 Y 04 EN P8

10. ¿Cuántas salas de baño con ducha o regadera posee esta vivienda?

01	02	03	04	05	06	07	08	09	más
----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----

99. No sabe / No contesta

---

PARA TODOS

11. ¿Posee esta vivienda los siguientes servicios? ACEPTA MÁS DE UNA OPCIÓN

- 01. Eléctrico público
- 02. Recolección directa de basura
- 03. Container de basura
- 04. Telefónico fijo
- 05. Ninguno
- 99. No sabe o no contesta

---

12. ¿De cuál de los siguientes artefactos domésticos dispone este hogar? ACEPTA MÁS DE UNA OPCIÓN

- 01. Nevera
- 02. Lavadora
- 03. Televisor
- 04. Cocina a gas o eléctrica.
- 05. Cocina de kerosene u otro tipo.
- 06. Secadora de ropa.
- 07. Calentador de agua.
- 08. Aire acondicionado.
- 09. Filtro de agua
- 10. Radio
- 11. Horno microondas
- 12. Teléfono móvil celular.
- 13. Televisión por cable.
- 14. Computadora
- 15. Acceso a internet.
- 16. Ninguno.
- 99. No sabe / No contesta

---

13. Sin contar los vehículos utilizados para trabajar. ¿Cuántos vehículos de uso particular tiene este hogar?

00	01	02	03	04	05	06	07	08	más
----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----

99. No sabe / No contesta

---

14. Para este hogar la vivienda es:

- 01. Propia pagada totalmente
- 02. Propia pagándose. ESPECIFIQUE CUANTO\_\_\_\_\_
- 03. Alquilada. ESPECIFIQUE CUANTO\_\_\_\_\_
- 04. Alquilada parte de la vivienda. ESPECIFIQUE CUANTO\_\_\_\_\_
- 05. Cedida por razones de trabajo
- 06. Cedida por familiar o amigo.
- 07. Tomada.
- 08. Otra forma.
- 99. No responde

-----  
15. Los gastos de este hogar dependen

- 01. Totalmente de las personas del hogar?
- 02. Solo en parte de las personas de este hogar?
- 03. Totalmente de personas que no pertenecen al hogar?
- 99. No sabe, No responde

-----  
**SECCIÓN 2. COMPOSICIÓN DEL HOGAR Y CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS**  
-----

16. Sexo de la persona entrevistada.

- 01. Masculino
- 02. Femenino

-----  
17. ¿Cuál es su rol en el hogar respecto al jefe del hogar en el que usted vive?

- |                               |                         |
|-------------------------------|-------------------------|
| 01. Jefe (a) del hogar        | 09. Cuñado (a)          |
| 02. Esposo (a), compañero (a) | 10. Sobrino (a)         |
| 03. Hijo (a), hijastro (a)    | 11. Tío (a)             |
| 04. Nietos (as)               | 12. Primo (a)           |
| 05. Yernos, nueras.           | 13. Abuelo (a)          |
| 06. Padre, madre.             | 14. Otro pariente.      |
| 07. Suegro (a)                | 15. No pariente.        |
| 08. Hermano (a)               | 99. No sabe/no contesta |

-----  
18. ¿Cuál es su edad en años cumplidos?

Especifique:\_\_\_\_\_

-----  
19. ¿Cuál es su situación conyugal?

- 01. Casado con conyugue residente
- 02. Casado con conyugue no residente
- 03. Unido con conyugue residente
- 04. Unido con conyugue no residente
- 05. Divorciado, separado
- 06. Viudo
- 07. Soltero
- 99. No contesta

-----  
20. ¿Desde cuándo reside en esta vivienda?

- 01. Siempre ha vivido

- 02. Menos de un año
- 03. De 1 a 4 años
- 04. De 5 a 9 años
- 05. 10 años y más.
- 99. No sabe/No contesta

---

21. ¿Sabe leer y escribir?

- 01. Si
- 02. No

---

22. ¿Cuál es el último año, grado o semestre aprobado por usted y de qué nivel educativo?

- 01. Sin nivel
- 02. Preescolar
- 03. Básica → ESPECIFIQUE \_\_\_\_\_
- 04. Media, Diversificada. → ESPECIFIQUE \_\_\_\_\_
- 05. Técnico Superior → ESPECIFIQUE \_\_\_\_\_
- 06. Universitario → ESPECIFIQUE \_\_\_\_\_
- 99. No sabe/No contesta

Encuestador:

- Personas que respondieron del 01 al 04 y tienen entre 18 y 21 años IR A LA PREGUNTA 24.
- Personas que respondieron del 01 al 04 y tienen más de 21 años IR A LA PREGUNTA 26.
- Personas que respondieron del 05 al 06 IR A LA PREGUNTA 23.

---

SÓLO PARA PERSONAS CON NIVEL TÉCNICO SUPERIOR O UNIVERSITARIO APROBADO.

23. ¿Ha obtenido algún título de educación superior?

- 01. Si → Pase a la pregunta 26
- 02. No → Pase a la pregunta 25
- 99. No sabe/No contesta → Pase a la pregunta 26

---

SÓLO PARA PERSONAS ENTRE 18 Y 21 AÑOS Y QUE RESPONDIERON 01, 02, 03 Y 04 EN P22

24. ¿Está asistiendo a un centro de educación preescolar, básica, media diversificada y profesional o superior?

- 01. Si → Pase a la pregunta 26
- 02. No → Pase a la pregunta 25
- 99. No sabe/No contesta

---

SÓLO PARA LOS QUE RESPONDEN 02 EN P23 Y P24

25. ¿Cuál es la razón principal por la que no asiste regularmente a centro de enseñanza?

- 01. Culminó sus estudios
- 02. No hay grado o años superiores
- 03. No hay cupo, escuela distante
- 04. Falta de recursos económicos
- 05. Está trabajando
- 06. Asiste a un centro de capacitación
- 07. No quiere estudiar
- 08. Enfermedad o defecto físico
- 09. Problemas de conducta o aprendizaje
- 10. Cambio de residencia
- 11. Edad mayor que la regular
- 12. Tiene que ayudar en la casa
- 13. Edad menor que la regular
- 14. Va a tener un hijo o se casó
- 15. Otro
- 99. No sabe/no contesta

---

SECCIÓN 3. CONDICIÓN DE ACTIVIDAD Y FUERZA DE TRABAJO.

-----  
PARA TODOS

26. ¿Qué hizo la semana pasada?

- 01. Trabajó de manera remunerada → Pase a la pregunta 30
- 02. Trabajó como ayudante o auxiliar → Pase a la pregunta 31
- 03. No trabajó pero tiene trabajo → Pase a la pregunta 29

- 04. Buscó trabajo o realizó diligencias para establecer su propio negocio o empresa.
- 05. Asistió a un centro de enseñanza
- 06. Oficios del hogar
- 07. jubilado o pensionado
- 08. Rentista
- 09. Incapacitación para trabajar
- 10. Otra situación

} Pase a la pregunta 27

- 99. No sabe / no responde----> Pase a la pregunta 53

-----  
27- ¿Durante la semana pasada, realizó en su casa o fuera de ella alguna actividad por la cual recibió o va a recibir PAGO EN DINERO? Tales como:

- 01. Suplencias, trabajo especial?  
Cuidar niños, ancianos y/o impedidos?  
Empaquetar alimentos, ayudante en un mercado popular, supermercado, abasto, etc?  
Limpiar zapatos, cuidar o limpiar carros?  
Actividades agrícolas, cuidar animales?  
Venta de loterías, periódicos, juguetes, alimentos?  
Reparaciones electrodomésticas, ayudante de mecánica, cargar y transportar materiales de construcción, carpintería, albañilería, plomería, electricidad, etc?  
Cosér, lavar o planchar ropa ajena, preparar comidas, dulces, ayudar en el trabajo de corte y costura, etc?

- 02. No
- 99. No sabe / No responde

-----  
28. ¿Aunque no realizó ningún trabajo la semana pasada, tiene algún trabajo o negocio?

- 01. Si
- 02. No
- 99. No sabe / no responde

-----  
29. ¿Por cuál motivo no trabajó la semana pasada?

- 01. Estaba enfermo
- De vacaciones
- Permiso
- Conflictos laborales
- Reparación de equipo.
- Reparación de maquinaria, equipo, vehículo
- No quiere trabajar
- Falta de trabajo, clientes o pedidos
- Impedimento de autoridades
- Otros motivos

} Pase a la pregunta 32

- 02. Nuevo empleo a empezar en 30 días → Ir a la 42
- 03. Factores Estacionales → Ir a la 36
- 99. No sabe/No contesta

-----  
30. ¿Además de su trabajo principal, realizó la semana pasada alguna (s) otra (s) actividad (es) por la que percibió ingresos tales como venta de artículos, trabajos contratados, etc.?

- 01. Si. ESPECIFIQUE CANTIDAD DE HORAS \_\_\_\_\_
- 02. No.
- 99. No sabe / No responde

-----  
31. ¿Cuántas horas trabajó durante la semana pasada en su actividad principal?

ESPECIFIQUE CANTIDAD DE HORAS \_\_\_\_\_  
99. No sabe / No contesta

-----  
32. ¿Cuántas horas trabaja normalmente a la semana en su actividad principal?

ESPECIFIQUE CANTIDAD DE HORAS \_\_\_\_\_  
99. No sabe / No contesta

-----  
33. ¿Además de su trabajo principal, realiza normalmente alguna (s) otra (s) actividad (es) por la que percibe ingresos tales como venta de artículos, trabajos contratados, etc.?

- 01. Si
- 02. No → ir a la pregunta 35.
- 99. No sabe / No contesta

-----  
34. ¿Además de su trabajo principal, realiza normalmente alguna (s) otra (s) actividad (es) por la que percibe ingresos tales como venta de artículos contratados, etc.

ESPECIFIQUE CANTIDAD DE HORAS \_\_\_\_\_  
99. No Sabe / No contesta

-----  
35. ¿Ha hecho algo en el último mes para trabajar horas adicionales? (bien sea, dentro de su(s) trabajo(s) o empleo(s) actual(es), en otro trabajo o empleo adicional, o en el nuevo trabajo o empleo)

- 01. Si → Ir a la pregunta 37
- 02. No → Ir a la pregunta 41
- 99. No sabe / No contesta

-----  
36. ¿Cuándo fue la última vez que hizo algo para conseguir trabajo o establecer un negocio solo o asociado?

- 01. En el último mes
- 02. En los últimos 2 meses
- 03. En los últimos 12 meses
- 04. Hace más de un año
- 05. No ha hecho diligencias } Ir a la pregunta 40
- 99. No sabe / No contesta

-----  
37. ¿Ha realizado algunas de estas diligencias en el último mes?

- 01. Consultó una agencia de empleo
- 02. Puso o contestó un aviso
- 03. lleno alguna planilla
- 04. Búsqueda de crédito o local
- 05. Tramites de permiso o legalización de documentos
- 06. Compra de insumos o materia prima
- 07. Contacto personal
- 08. Otra diligencia
- 99. No contesta/ No sabe

-----  
ENCUESTADOR: SI LA PERSONA NO ES AYUDANTE O AUXILIAR IR A LA PREGUNTA 39.

-----  
38. ¿Realizó alguna de esas diligencias la semana pasada?

- 01. Si
  - 02. No
  - 99. No Sabe/No contesta
-

39. En caso de resultar positiva la diligencia efectuada, ¿estaría disponible para empezar a trabajar en:
01. El transcurso de 30 días?
  02. El transcurso de 45 días?
  03. Más de 45 días?
  04. Ya comenzó?
  05. Ya no está disponible?
  99. No sabe/ No contesta

---

40. ¿Por cuál de estos motivos no está buscando trabajo actualmente?

01. Cree que no hay trabajo?
02. Está cansado de buscar trabajo?
03. No sabe buscar trabajo?
04. No encuentra trabajo apropiado?
05. Está esperando un trabajo o negocio?
06. Mal tiempo?
07. No consigue crédito?
08. Dificultad para conseguir permisos?
09. No tiene quien le cuide a los niños?
10. Estudiante?
11. Se ocupa del hogar?
12. No necesita trabajar?
13. Está enfermo?
14. Incapacitado?
15. Otro
99. No sabe/no contesta

---

41. ¿Por cuál de estos motivos no ha hecho diligencias para trabajar horas adicionales?

- |  |   |                      |
|--|---|----------------------|
| <ol style="list-style-type: none"><li>01. Cree que no hay trabajo?</li><li>02. Está cansado de buscar trabajo?</li><li>03. No sabe buscar trabajo?</li><li>04. No encuentra trabajo apropiado?</li><li>05. Está esperando un trabajo o negocio?</li><li>06. Mal tiempo?</li><li>07. No consigue crédito?</li><li>08. Dificultad para conseguir permisos?</li><li>09. No tiene quien le cuide a los niños?</li><li>10. Estudiante?</li><li>11. Se ocupa del hogar?</li><li>12. No necesita trabajar?</li><li>13. Está enfermo?</li><li>14. Incapacitado?</li><li>15. Tiene trabajo?</li><li>16. Otro?</li></ol> | } | IR A LA PREGUNTA 45. |
| <p>99. No sabe/no contesta</p>   |   |                      |

---

42. ¿Ha realizado con anterioridad alguna actividad a tiempo completo o parcial con remuneración en dinero?

01. Si → Si es ayudante o auxiliar ir a la pregunta 55.
02. No → Ir a la pregunta 55.
99. No sabe/No contesta

---

43. ¿Cuánto tiempo tiene que no realiza alguna actividad a tiempo completo o parcial con remuneración en dinero? SÓLO PARA PERSONAS QUE BUSCAN TRABAJO Y HAN TRABAJADO ANTES.

01. Meses → Especifique \_\_\_\_\_
02. Años → Especifique \_\_\_\_\_
99. No sabe/No contesta

---

44. ¿Cuál fue la causa principal por la que no continuó en su último trabajo?

- 01. Retiro voluntario por razones personales, (enfermedad, responsabilidades familiares, etc.)
- 02. Retiro voluntario por razones laborales (insatisfacción con el trabajo, le pagaban poco, etc.)
- 03. Despido
- 04. Cierre, dificultades de la empresa, escasez de trabajo.
- 05. Jubilación
- 06. Trabajo temporal finalizado
- 07. Otras razones
- 99. No sabe/ No contesta

45. ¿Cuál es la ocupación / profesión que desempeña (desempeñaba) en su último trabajo?  
ANOTE TEXTUALMENTE
- 99. No sabe/No contesta

46. ¿Cuántas personas remuneradas trabajan en la empresa, negocio o establecimiento donde labora en su trabajo principal?
- 01. Una
  - 02. De 2 a 4
  - 03. 5
  - 04. De 6 a 10
  - 05. De 11 a 20
  - 06. Más de 20 → Ir a la pregunta 50
  - 99. No Sabe/ No contesta

47. ¿El negocio o empresa para el cual realiza su trabajo principal está amparado bajo alguna figura jurídica, tal como Sociedad o Compañía Anónima, SRL, Fundación Cooperativa, etc.?
- 01. Si
  - 02. No.
  - 99. No sabe/ No contesta

48. ¿El negocio o empresa para el cual realiza su trabajo principal tiene:
- |  |                                     |
|--|-------------------------------------|
| 01. Registro Mercantil                     | 06. Seguro Social Obligatorio (SSO) |
| 02. Registro de Información Fiscal (RIF)   | 07. Permiso de Alcaldía             |
| 03. Registro Nacional de Contratista       | 08. Ninguno de estos                |
| 04. INCE?                                  | 99. No sabe/No contesta             |
| 05. Número de Información Tributaria (NIT) |                                     |

49. ¿El negocio o empresa para el cual realiza su trabajo principal lleva libros de contabilidad?
- 01. Si.
  - 02. No
  - 99. No sabe / No contesta

50. En su trabajo principal es (era)?
- 01. Empleado en el sector público → Ir a la 51
  - 02. Obrero en el sector público → Ir a la 51
  - 03. Empleado en empresa privada → Ir a la 52
  - 04. Obrero en empresa privada → Ir a la 52
  - 05. Miembro de cooperativa
  - 06. Sociedad de personas
  - 07. Trabajador por cuenta propia
  - 08. Patrono o empleador
  - 09. Ayudante o auxiliar
- } Ir a la 54
- 99. No sabe/No contesta

ENCUESTADOR: SI RESPONDIÓ LA PREGUNTA 42, IR A LA PREGUNTA 55.

51. ¿La institución en la cual trabaja es? SÓLO PARA EMPLEADOS Y OBREROS DEL SECTOR PÚBLICO.

- 01. Ministerios y entes adscritos a ellos
- 02. Gobernaciones y entes adscritos a ellas
- 03. Alcaldías y entes adscritos a ellas
- 04. Empresas del Estado
- 05. Otro

99. No sabe/ No contesta

52. ¿A cuáles de los siguientes beneficios tiene derecho en su (s) trabajos? SÓLO PARA EMPLEADOS Y OBREROS OCUPADOS. ADMITE MÁS DE UNA RESPUESTA.

- 01. Utilidades, aguinaldo o bonificación de fin de año
- 02. Vacaciones
- 03. Prestaciones Sociales
- 04. Ninguno de ellos.
- 99. No Sabe/No contesta.

53. En el trabajo principal que realiza ¿Cuánto gana o le pagan, aproximadamente al mes? (Incluya sueldo sin deducciones más bonos, primas o compensaciones en efectivo, cesta ticket, viáticos fijos, propinas y comisiones)

ESPECIFIQUE PROMEDIO AL MES EN Bs.F. \_\_\_\_\_

99. No Sabe/No contesta

54. ¿Cuánto ganó durante el mes pasado en todos sus trabajos? (Incluya sueldo sin deducciones más bonos, primas o compensaciones en efectivo, cesta ticket, viáticos fijos, propinas y comisiones)

ESPECIFIQUE PROMEDIO AL MES EN Bs.F. \_\_\_\_\_

99. No Sabe/No contesta

55. ¿Recibió ingresos el mes pasado por algunos de los siguientes conceptos?

- 01. Pensión de sobreviviente, orfandad, etc.?
- 02. Ayuda familiar o de otra persona
- 03. Subsidio familiar
- 04. Beca o ayuda escolar
- 05. Pensión o jubilación por Seguro Social
- 06. Jubilación por trabajo
- 07. Renta de propiedades
- 08. Intereses o dividendos
- 09. Otros
- 10. Ninguno

¿Cuánto aproximadamente? Especifique: \_\_\_\_\_

99. No Sabe/No contesta

#### SECCIÓN 4. GRUPOS Y REDES.

56. Me gustaría preguntarle acerca de los grupos u organizaciones, redes, asociaciones en las que usted participa. Estos podrían ser grupos formalmente organizados o simplemente grupos de personas que se reúnen de manera regular para realizar una actividad o conversar acerca de algo ¿En cuántos de estos grupos participa usted?

Especifique: \_\_\_\_\_

88. No Aplica → ir a la pregunta 61.

99. No sabe / No contesta.

57. De todos los grupos a los que pertenece usted, nombre el más importante para su hogar.

Especifique: \_\_\_\_\_

88. No aplica

99. No Sabe / No contesta

Si piensa en los miembros de este grupo, la mayoría de ellos comparte...

	SI	NO	Ns/Nc
--	----	----	-------

58.A Religión	01	02	99
58.B Género	01	02	99
58.C Grupo Étnico o Raza	01	02	99

-----  
 Los miembros tienen principalmente la misma...

	SI	NO	Ns/Nc
59.A Ocupación	01	02	99
59.B Formación o nivel educacional	01	02	99

-----  
 60. Este grupo trabaja o interactúa con otros grupos fuera del vecindario / comunidad?

- 01. No
- 02. Si, con frecuencia.
- 03. Si, en ocasiones.
- 99. No sabe/no contesta

-----  
 61. ¿Aproximadamente, cuántos amigos tiene en la actualidad? Estas son personas con las que se siente cómodo(a), puede conversar sobre temas privados o llamar para pedir ayuda.

Especifique: \_\_\_\_\_  
 99. No sabe/No contesta

-----  
 62. Si repentinamente usted necesita una pequeña cantidad de dinero, ¿existen personas ajenas a su hogar inmediato y parientes cercanos a quien pediría ayuda?

- 01. Definitivamente si
- 02. Probablemente
- 03. No está seguro
- 04. Probablemente no
- 05. Definitivamente no
- 99. No sabe / No contesta

-----  
 63. En términos generales, ¿usted diría que la mayoría de la gente es confiable o que la mayoría de las veces uno debe cuidarse las espaldas?

- 01. La mayoría de la gente es confiable
- 02. Uno debe cuidarse las espaldas
- 03. Hay de todo (SOLO SI ES ESPONTANEA ESTA RESPUESTA)
- 99. No sabe/No responde

-----  
 64. En general, ¿está de acuerdo o en desacuerdo con que la mayoría de las personas de este vecindario / comunidad está dispuesta a ayudar cuando es necesario?

- 01. Totalmente de acuerdo
- 02. Parcialmente de acuerdo
- 03. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- 04. Parcialmente en desacuerdo
- 05. Totalmente en desacuerdo
- 99. No sabe/No responde

-----  
 65. En general, ¿está de acuerdo o en desacuerdo con que en este vecindario / comunidad, se debe estar alerta o alguien se aprovechará?

- 01. Totalmente de acuerdo
- 02. Parcialmente de acuerdo
- 03. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- 04. Parcialmente en desacuerdo

- 05. Totalmente en desacuerdo
- 06. 99. No sabe/No responde

---

66. Si un proyecto de la comunidad no lo beneficia directamente, pero tiene beneficios para muchas otras personas del vecindario / comunidad, ¿contribuiría usted con tiempo o dinero con el apoyo al proyecto?

01. A. Contribuiría con tiempo y dinero.

B. Contribuiría con tiempo

C. Contribuiría con dinero.

02. No contribuiría.

99. No sabe / No contesta

---

67. En un escala de 1 a 10, donde 1 es no confío nada y 10 es confío totalmente ¿cuánto confía usted en:  
ESPECIFIQUE, ANOTE 99 SI LA PERSONA NO SABE/NO CONTESTA.

67.A	La Familia	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.B	La Policía	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.C	Las amistades	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.D	El gobierno	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.E	El alcalde	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.F	El gobernador	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.G	El presidente	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.H	Los empresarios	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.I	Los partidos políticos	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.J	Los vecinos	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.K	La iglesia	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.L	Los jueces y tribunales	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.M	Los compadres / comadres	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.N	Los maestros	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.O	Los compañeros de trabajo	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.P	Los jefes	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
67.Q	Los medios de comunicación	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10

-----  
68. ¿En el último año participó usted en alguna actividad de la comunidad, en la que las personas se reunieron para trabajar por el beneficio de la comunidad?

01. Si.  
02. No. → Ir a la pregunta 73.  
99. No sabe/No contesta

-----  
69. ¿Cuántas veces en el último año?

- Especifique: \_\_\_\_\_  
88. No aplica  
99. No sabe/No responde.

-----  
70. En el día de ayer, ¿cuántas veces hizo o recibió una llamada telefónica?

- Especifique: \_\_\_\_\_  
99. No sabe/No responde

-----  
71. ¿Cuáles son para usted las tres fuentes de información más importantes acerca de lo que está haciendo el gobierno?  
ANOTE TEXTUALMENTE

99. No sabe/No responde.

72. En una escala de 1 a 10, donde 1 es definitivamente no y 10 es definitivamente si, ¿qué tan probable es que los miembros de la comunidad cooperen para tratar de resolver los siguientes problemas?

ESPECIFIQUE, ANOTE 99 SI LA PERSONA NO SABE/NO CONTESTA.

											Ns/Nc
72.A Suministro de agua	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	99
72.B Recolección de basura	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	99
72.C Inseguridad	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	99
72.D Alto desempleo	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	99
72.E Alto costo de la vida	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	99

73. ¿Cuál es el principal problema de su comunidad?

Especifique: \_\_\_\_\_

99. No sabe/ No responde.

74. Existen diferencias de características entre personas que viven en el mismo vecindario/comunidad (por ejemplo: diferencias en patrimonio, ingresos, nivel social, raza, creencias religiosas, preferencia política, sexo o edad). ¿En qué medida esas diferencias dividen a su vecindario o comunidad?

- 01. Enormemente
- 02. Mucho
- 03. Ni mucho ni poco
- 04. Poco
- 05. Muy poco

99. No sabe/No responde

75. ¿Algunas de estas diferencias causa problemas?

- 01. Si
- 02. No → Ir a la pregunta 78.

76. Nombre 2 diferencias que causen problemas con más frecuencia

- 01. Diferencias en educación
- 02. Diferencias en posesión de tierras
- 03. Diferencias en posesiones materiales / patrimonio
- 04. Diferencias en nivel social
- 05. Diferencias entre hombres y mujeres
- 06. Diferencias entre las generaciones más jóvenes y más viejas
- 07. Diferencias entre residentes antiguos y residentes nuevos
- 08. Diferencias por preferencias políticas
- 09. Diferencias en creencias religiosas
- 10. Diferencias en el origen étnico o raza
- 11. Otras diferencias

88. No aplica

99. No sabe/No responde

77. ¿Alguna vez estos problemas han llevado a la violencia?

- 01. Si
- 02. No

88. No aplica

99. No sabe/No responde

-----  
78. ¿Cuántas veces en el último mes se ha reunido con personas para comer o beber algo, ya sea en su casa o en un lugar público?

Especifique cantidad: \_\_\_\_\_

99. No sabe/No responde

-----  
79. HACER ESTA PREGUNTA SOLAMENTE SI NO ES CERO LA PREGUNTA ANTERIOR.

Alguna de estas personas era....	SI	NO	Ns/Nc
79.A De origen étnico o raza diferente	01	02	99
79.B De nivel económico diferente	01	02	99
79.C De nivel social diferente	01	02	99
79.D De grupo religioso diferente	01	02	99
79.E De genero diferente	01	02	99
79.F De preferencia política diferente	01	02	99

-----  
80. En general. ¿Se siente seguro respecto al delito y la violencia cuando está solo en su hogar?

- 01. Muy seguro
- 02. Seguro en parte
- 03. Ni seguro ni inseguro
- 04. Algo inseguro
- 05. Muy inseguro

-----  
81. En una escala de 1 a 10, donde 1 es absolutamente infeliz y 10 es absolutamente feliz, ¿Se considera una persona feliz?

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

-----  
82. En el último mes, ¿ha participado usted en alguna de las misiones sociales que promueve el gobierno bolivariano?

- 01. Si
- 02. No → Ir a la pregunta 84

-----  
83. Nombre las 3 misiones más importantes en las que usted o algún miembro de su familia ha tenido participación.

ESPECIFIQUE CADA UNA.

01. \_\_\_\_\_

02. \_\_\_\_\_

03. \_\_\_\_\_

-----  
84. ¿Participo usted en las últimas elecciones?

- 01. Si
  - 02. No
- 

85. En una escala de 1 a 10, donde 1 es Totalmente en desacuerdo y 10 es totalmente de acuerdo, ¿Qué tan de acuerdo está usted con la gestión del presidente Hugo Chávez?

01. Especifique: \_\_\_\_\_

-----

TERMINE LA ENTREVISTA

-----

\*\*\* PREGUNTAS DE CONTROL MUESTRAL \*\*\*

-----

86. Codifique el tipo de vivienda del entrevistado:

- 01. Quinta
  - 02. Casa
  - 03. Casa INAVI
  - 04. Apartamento
  - 05. Bloque
  - 06. Rancho consolidado
  - 07. Rancho no consolidado
- 

87. Establezca el nivel socio-económico (clase social) del entrevistado de acuerdo al tipo y lugar de su vivienda, uso externo de bienes de consumo y de bienestar, presencia física, y dominio cultural del idioma:

- 01. A-B
  - 02. C
  - 03. D
  - 04. E
-

NUMERO DE ENTREVISTAS	MIRANDA	PUNTOS MUESTRALES		
	400	EN LA PAGINA 40		
MUNICIPIO	CIUDAD	NUMERO DE ENCUESTAS	UBICACION	
BARUTA		50	10--> CORACREVI 252	1
			10--> EL NARANJAL 30	
			10--> SANTA INES 144	
			10--> CAFETAL 28	
			10--> LAS MINAS 22	
CHACAO		10	10--> CHACAO 47	
EL HATILLO		10	10--> EL HATILLO 43	
SUCRE		100	10--> LA DOLORITA 372	
			10--> CALIFORNIA NORTE 169	
			10--> CAMPO RICO 403	
			10--> BARRIO EL ESFUERZO 3	
			10--> EL MARQUEZ 272	
			10--> EL NAZARENO 331	
			10--> JULIAN BLANCO 90	
			10--> HORIZONTE 370	
			10--> MACA 9	
			10--> BARRIO AGRICULTURA 19	170
CARRIZAL		10	10--> BRISAS DE ORIENTE 14	171
GUAICAIPURO		40	10--> CECILIO ACOSTA 107	
			10--> LOS TEQUES 130	
			10--> LOS TEQUES 93	
			10--> CECILIO ACOSTA 1	
LOS SALIAS		10	10--> LOS CASTORES 60	230
PLAZA		30	10--> GUARENAS 125	231
			10--> GUARENAS 53	
			10--> GUARENAS 73	
ZAMORA		30	10--> GUATIRE 19	
			10--> GUATIRE 40	
			10--> LOS BUCARES 30	
CRISTOBAL ROJAS		10	10--> CHARALLAVE 33	291
INDEPENDENCIA		20	10--> SANTA TERESA 45	
			10--> SANTA TERESA 93	
LANDER		20	10--> OCUMARE DEL TUY 40	
			10--> OCUMARE DEL TUY 75	
PAZ CASTILLO		10	10--> SANTA LUCIA 4	
URDANETA		20	10--> CUA 55	370
			10--> CUA 48	
ACEVEDO			10--> CAUCAGUA	
BRION			10--> HIGUEROTE	
PAEZ		30	10--> RIO CHICO	400

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALESINA, A., & LA FERRARA, E. (2000). *Who trust others?* Discussion Paper Series (2646).

ARENCIBIA, J., & RÍOS, G. (2003). *Social capital and household welfare in Venezuela*. Caracas.

BARRO, R., & LEE, J. (1993). International comparisons of educational attainment. *Journal of Monetary Economics* , 32, 363-394.

BARRO, R., & LEE, J. (2000). *International data on educational attainment updates and implications*. Working Paper n. 7911, NBER.

BECKER, G. (1976). *The economic approach to human behavior*. Chicago: University of Chicago.

BJORNSKOV, C. (2005). *The determinants of trust*. Aarhus School of Business.

BREHM, J., & RAHN, W. (1997). Individual - level evidence for the causes and consequences of social capital. *American Journal of Political Science* , 999-1023.

COLEMAN, J. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge, Massachusetts and London, England: Harvard University Press.

COLEMAN, J., & HOFFER, T. (1987). *Public and private high schools: The impact of communities*. New York: Basic Books.

COLETTA, N., & CULLEN, M. (2002). *Social capital and social cohesion, case studies from Cambodia and Rwanda*. World Bank.

COLLIER, P. (2002). Social capital and poverty. En G. a. Bsatalaer.

DASGRUPTA, & SERAGELDIN. (2000). *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. World Bank.

DIPASQUALE, D., & GLAESER, E. (1998). *Incentives and social capital: are hometown better citizens?* National Bureau of Economic Research, NBER WP.

DRÉZE, J., & SEN, A. (1995). *India: Economic Development and Social Opportunity*. Oxford: Clarendon.

DURSTON, J. (1999). Construyendo el capital social comunitario. *CEPAL*, (69) 103.

FILMER, D., & PRITCHETT, L. (2001). Estimating wealth effects without expenditure data - or tears: with an application to educational enrollments in States of India. *Demography* , 38 (1).

FRANCOIS, P., & ZABOJNIK, J. (2003). *Trust, social capital and economic development*. Netherlands: Tilburg University.

GLAESER, E., & REDLICK, C. (2008). *Social capital and urban growth*. National Bureau of Economic Research.

GLAESER, E., SACERDOTE, B., & LAIBSON, D. (2002). The economic approach to social capital. *The Economic Journal* , 112 (483), 437-458.

GRIEF, A. (1994). Cultural beliefs and the organization of society: a historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies. *The Journal of Political Economy* , 5 (102), 912-950.

GROOTAERT, C., & VAN BASTELAER, T. (2002). *Understanding and measuring social capital: synthesis of findings recommendations from the social capital initiative*. World Bank.

KNACK, S., & KEEFER, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly Journal of Economics* , 112 (4), 1251-1288.

LA TORRE LÓPEZ, M. (2004). *Sobre la relación positiva entre el capital social y la violencia urbana: un análisis teórico y empírico*. Colombia: Universidad de Los Andes. Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico.

LEDERMAN, D., LOAYZA, N., & MENÉNDEZ, A. (2000). *Violent crime: does social capital matters?* Banco Mundial.

MADRID DE PIETERS, N. (2003). Mecanismos de generación de capital social en programas gubernamentales de desarrollo en Venezuela. En *Capital Social. Clave para una agenda integral de desarrollo*. Caracas: CAF.

MILLÁN, R., & GORDON, S. (66). Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas. *Revista Mexicana de Sociología* (4), 711-747.

MORENO LEÓN, J. (2004). *El capital social: nueva visión del desarrollo*. Caracas: Universidad Metropolitana.

MUÑOZ, M. (2003). *Determinantes del ingreso de los hogares y de su gasto corriente*. Colombia: Universidad Nacional de Colombia.

NARAYAN, D., & PRINCHETT, L. (4). Cents and sociability: Household income and social capital in rural Tanzania. *Economic Development and Cultural Change* , 47, 871-897.

ORTEGA, D., & ACOSTA, P. (2007). Capítulo 2: Integralidad y eficiencia para una mejor política social. En *RED 2008: Oportunidades en América Latina: Hacia una mejor política social* (págs. 49-76). Caracas: CAF.

POLANÍA REYES, S. (2005). *Capital social e ingreso de los hogares del sector urbano en Colombia*. Colombia: Universidad de Los Andes.

PORTELA, M. (72). Measuring skill: a multi-dimensional index. *Economics Letters* , 27-32.

PORTELA, M., & NEIRA, I. (s.f.). Capital social: las relaciones sociales afectan el desarrollo. *Documento de trabajo n° 106. IIGOV* .

PUTNAM, R. (2000). *Bowling Alone: the collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster.

PUTNAM, R. (1993). *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.

RUBIO, F. (2005). *The empirics of social capital and economic development: a critical perspective*. Roma: University of Rome.

SUDARSKY, J. (1999). El capital social en Colombia: la medición nacional con el BARCAS. *Archivos de macroeconomía* , 1 (122).

TABELLINI, G. (2005). *Culture and Institutions: economic development in the regions of Europe*. Boconi University.

VARGAS FORERO, G. (2002). Hacia una teoría del capital social. *Revista de Economía Institucional* , 4 (6).

WILLIAMSON, O. (1993). Calculativeness, trust and economic organization. *Journal of Laws and Economics* , 36, 453-486.

YUEH, L. (2001). *An investment model of social capital with empirical applications to women's labor market outcomes in urban China*. Oxford: St. Edmund Hall.