



**TESIS DOCTORAL**

**EL CAPITAL SOCIAL COMO DIMENSIÓN DEL DESARROLLO  
SOSTENIBLE: SU INFLUENCIA EN EL DESEMPEÑO ECONÓMICO  
AGREGADO Y DE LAS ORGANIZACIONES SOCIALES DE  
PRODUCCIÓN EN ECUADOR**

**PATRICIA HERNÁNDEZ MEDINA**

**PROGRAMA DE DOCTORADO EN DESARROLLO TERRITORIAL SOSTENIBLE (R015)**

**Conformidad de los directores José L. Gurría Gascón y Juan José La Calle Domínguez**

Esta tesis cuenta con la autorización de los directores de la misma y de la Comisión Académica del programa. Dichas autorizaciones constan en el Servicio de la Escuela Internacional de Doctorado de la Universidad de Extremadura.

**2023**



## **Dedicatoria**

A Daniel, siempre serás la fuerza, la inspiración y la  
razón de todo...

## **Agradecimientos**

La vida presenta personas únicas y especiales que hacen el camino más fácil, convierten en posibilidad lo que pareciera difícil de alcanzar, hacen de las preocupaciones retos para crecer personal y profesionalmente, esas personas son ángeles incondicionales que están allí para apoyar, acompañar y animar... A mi tutor el Dr. Gurría por ser una de esas personas que marcan la diferencia, mi más profunda gratitud.

A Juan Jo por sus consejos, su practicidad y su amistad que agradezco infinitamente.

A ti para el que con un “todo va a estar bien” me enseña cada día que, nuestros pensamientos pueden ser un obstáculo o la mayor inspiración, uno elige.

## **Resumen**

El propósito de esta tesis doctoral es determinar la relación existente entre el capital social, como parte de la dimensión social del desarrollo sostenible, y el desempeño económico agregado y de organizaciones sociales de producción en Ecuador. Para ello, se desarrolló un análisis en dos niveles, uno agregado -tanto latinoamericano como de Ecuador- y otro micro u organizacional. En el primer caso, si bien para América Latina no se logra aceptar la hipótesis de una relación directa entre el capital social y el desempeño económico, para Ecuador, al menos a largo plazo, existen evidencias para corroborar esta relación. En cuanto al enfoque micro u organizacional, se analizaron tres grupos de organizaciones vinculadas con los tres sectores de actividad: artesanal, agrícola y de transporte de carga y de pasajeros. El análisis del capital social partió en los tres casos de la valoración de la estructura social, de la cantidad de relaciones y de la calidad, tanto a nivel individual como comunitario. Los resultados permitieron aceptar la hipótesis de la influencia de variables sociodemográficas (edad, género y nivel educativo) en el capital social, pero sólo cuando éste se analiza en términos de la calidad de las relaciones (perspectiva estructural). De la misma manera, también se puede aceptar la hipótesis sobre la relación positiva entre el capital social y el desempeño asociativo, evidenciando que es la calidad de las relaciones la que en todos los casos resulta significativa y contribuye a un mejor desempeño organizacional.

**Palabras clave:** desarrollo sostenible, dimensión social y capital y desempeño asociativo.

## **Abstract**

The purpose of this doctoral thesis is to determine the relationship between social capital, as part of the social dimension of sustainable development, and the aggregate economic performance of social production organisations in Ecuador. For this purpose, an analysis was carried out at two levels, one aggregate -both Latin American and Ecuadorian- and the other micro or organisational. In the first case, although the hypothesis of a direct relationship between social capital and economic performance is not accepted for Latin America, for Ecuador, at least in the long term, there is evidence to corroborate this relationship. In terms of the micro or organisational approach, three groups of organisations linked to the three sectors of activity were analysed: handicrafts, agriculture, and cargo and passenger transport. The analysis of social capital was based in all three cases on the assessment of the social structure, the quantity of relationships and the quality, both at the individual and community level. The results allowed us to accept the hypothesis of the influence of sociodemographic variables (age, gender and educational level) on social capital, but only when this is analysed in terms of the quality of relationships (structural perspective). In the same way, the hypothesis of a positive relationship between social capital and associative performance can also be accepted, with the quality of relationships being significant in all cases and contributing to better organisational performance.

**Keywords:** sustainable development, social dimension, associative capital and performance.

# Índice

<b>Dedicatoria.....</b>	<b>i</b>
<b>Agradecimientos.....</b>	<b>ii</b>
<b>Resumen.....</b>	<b>iii</b>
<b>Abstract.....</b>	<b>iv</b>
<b>Índice.....</b>	<b>v</b>
<b>Índices figuras .....</b>	<b>viii</b>
<b>Índice de tablas.....</b>	<b>x</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo 1. Desarrollo Sostenible, Capital social y organizaciones de producción social .....</b>	<b>8</b>
<b>1.1. Desarrollo sostenible .....</b>	<b>9</b>
1.1.1. Del crecimiento al desarrollo sostenible .....	9
1.1.2. Dimensiones del desarrollo sostenible.....	14
<b>1.2. Dimensión social del desarrollo sostenible: El capital social .....</b>	<b>19</b>
1.2.1. Conceptualización del capital social.....	19
1.2.2. Perspectiva de la estructura social .....	26
1.2.3. Perspectiva basada en red .....	28
1.2.4. Perspectiva de niveles .....	32
1.2.5. Otras perspectivas: Institucional y de sinergia.....	34
<b>1.3. Instrumentos de medición – indicadores del capital social.....</b>	<b>35</b>
<b>1.4. Dimensión económica del desarrollo sostenible: Economía popular y solidaria .....</b>	<b>43</b>
1.4.1. Conceptualización de la economía social y solidaria .....	43
1.4.2. Economía popular y solidaria en Ecuador .....	48
<b>1.5. Vinculación entre la dimensión económica y la dimensión social .....</b>	<b>53</b>
1.5.1. Capital social y desarrollo.....	53
1.5.2. Capital social, organizaciones empresariales y emprendimientos.....	59
<b>Capítulo 2. Metodología .....</b>	<b>72</b>
<b>2.1. Objetivos e Hipótesis de la investigación .....</b>	<b>73</b>
2.1.1. Objetivo general.....	73
2.1.2. Objetivos específicos .....	73
<b>2.2. Hipótesis de la investigación .....</b>	<b>73</b>

<b>2.3. Medición del capital social a nivel agregado</b> .....	74
2.3.1. Índice de prosperidad del <i>Legatum Institute</i> .....	75
2.3.2. Encuesta Mundial de Valores ( <i>World Values Survey – WVS</i> ) .....	77
2.3.3. Confianza a partir de la Encuesta Multipropósito del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) - Ecuador.....	80
<b>2.4. Medición del desarrollo sostenible</b> .....	80
<b>2.5. Evaluación de la situación de la Asociación de Artesanos de La Victoria y de sus miembros</b> .....	82
<b>2.6. Medición del capital social en organizaciones</b> .....	85
<b>2.7. Medición del desempeño asociativo</b> .....	87
<b>2.8. Modelización de la influencia del capital social a nivel agregado</b> .....	88
2.8.1. Modelo de datos de panel para la relación del capital social con: el desempeño económico agregado y el desarrollo sostenible para América Latina .....	88
2.8.2. Modelo de cointegración y vectores autorregresivos (VAR) para la relación del capital social con: el desempeño económico agregado y el desarrollo sostenible en Ecuador .....	93
2.8.3. Modelo para identificar determinantes de la confianza en Ecuador .....	94
<b>2.9. Modelización de la influencia del capital social a nivel asociativo</b> .....	96
2.9.1 Casos de estudio y muestras .....	96
2.9.2 Valoración del capital social y variables determinantes .....	99
2.9.3 Valoración del desempeño .....	100
2.9.4 Relación entre el desempeño y el capital social.....	100
<b>Capítulo 3. Relación entre el capital social y el desempeño económico agregado en América Latina y Ecuador</b> .....	<b>102</b>
<b>3.1. Mediciones del capital social</b> .....	103
3.1.1. Índice de prosperidad del <i>Legatum Institute</i> .....	103
3.1.2. Encuesta Mundial de Valores ( <i>World Values Survey – WVS</i> ) .....	110
3.1.3. Indicador de capital social del Índice de competitividad del <i>World Economic Forum</i> .....	122
3.1.4. Confianza a partir de la Encuesta Multipropósito del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) - Ecuador.....	125
<b>3.2. Estimación de la relación del capital social y el producto interno bruto a partir de los datos del Legatum Institute</b> .....	128
3.2.1. Un análisis de datos de panel para países sudamericanos.....	128
3.2.2. Vectores autorregresivos y cointegración para Ecuador.....	137
<b>3.3. Estimación de la relación del capital social y el desarrollo sostenible a partir de los datos del Legatum Institute</b> .....	140



3.3.1.	El índice de desarrollo sostenible .....	140
3.3.2.	Un análisis de datos de panel para países sudamericanos.....	146
3.3.3.	Un análisis de cointegración para Ecuador .....	154
<b>3.4.</b>	<b>Estimación de la relación del capital social y las variables sociodemográficas a partir de los datos de la Encuesta de Valores (WVS) para Ecuador.....</b>	<b>155</b>
<b>Capítulo 4.</b>	<b>Relación entre el capital social y el desempeño asociativo de organizaciones en Latacunga, Ecuador .....</b>	<b>161</b>
<b>4.1.</b>	<b>Casos de estudios.....</b>	<b>162</b>
<b>4.2.</b>	<b>Caso de estudio: Asociación de Artesanos La Victoria .....</b>	<b>162</b>
4.2.1.	Diagnóstico de la Asociación.....	162
4.2.2.	Capital social en la Asociación de Artesanos La Victoria.....	179
<b>4.3.</b>	<b>Caso de estudio: Cooperativas de transporte.....</b>	<b>191</b>
4.3.1.	Valoración del capital social.....	191
4.3.2.	Valoración del desempeño asociativo.....	197
4.3.3.	Estimación de la relación entre el desempeño y el capital social .....	201
<b>4.4.</b>	<b>Caso de estudio: Asociaciones agropecuarias.....</b>	<b>207</b>
4.4.1.	Valoración del capital social.....	207
4.4.2.	Valoración del desempeño.....	214
4.4.3.	Estimación de la relación entre el desempeño y el capital social .....	217
<b>Conclusiones.....</b>		<b>221</b>
<b>Referencias.....</b>		<b>2422</b>
<b>Anexos .....</b>		<b>2566</b>
Anexo 1.	Encuesta para evaluar condición socio económica de los Artesanos de la Asociación de La Victoria .....	2577
Anexo 2.	Encuesta para evaluar capital social en organizaciones de producción social .....	2644
Anexo 3.	Encuesta para evaluar el desempeño asociativo de las organizaciones de producción social .....	2677

## Índices figuras

Figura 1. Evolución del desarrollo sostenible.....	11
Figura 2. Dimensiones del desarrollo sostenible y sus relaciones .....	15
Figura 3. Elementos básicos del capital social.....	21
Figura 4. Capital social horizontal y vertical .....	29
Figura 5. Dimensiones del capital social .....	30
Figura 6. Capital social, fuentes, clasificación y estrategias apropiación de recursos.....	31
Figura 7. Composición de las organizaciones del sector real de la EPS.....	50
Figura 8. Composición de las asociaciones en el sector producción .....	51
Figura 9. Composición de las asociaciones en el sector servicios.....	52
Figura 10. Combinación de niveles de capital social bonding y brigding/linking.....	55
Figura 11. Relación entre el capital social y las fases de desarrollo.....	57
Figura 12. Relación entre capital humano, social y desempeño organizativo .....	65
Figura 13. Capital social y empresas de carácter social.....	67
Figura 14. Posición de los países suramericanos en el índice de prosperidad 2007-2021.....	103
Figura 15. Posición por dominio de cada pilar para Ecuador, 2023 .....	104
Figura 16. Posición del pilar de capital social para Ecuador 2007-2023.....	106
Figura 17. Posición de los componentes del pilar de capital social para Ecuador 2007-2023 .....	107
Figura 18. Evolución de la posición por indicadores de los elementos del capital social para Ecuador 2007-2021 .....	109
Figura 19. Evolución del indicador de capital social como parte del Índice de Competitividad (WEF) para países latinoamericanos, 2018-2020 .....	123
Figura 20. Indicador de capital social como parte del Índice de Competitividad (WEF) para países latinoamericanos, 2020.....	124
Figura 21. Índice de desarrollo sostenible para países latinoamericanos, 2019 .....	141

Figura 22. Índice de desarrollo sostenible, emisiones de CO2 y huella de materiales para países latinoamericanos, 2019 .....	142
Figura 23. Índice de desarrollo sostenible, emisiones de CO2 y huella de materiales para Ecuador, 1990 - 2019 .....	143
Figura 24. Índice de desarrollo sostenible, emisiones de CO2 y huella de materiales para Ecuador, 1990 - 2019 .....	145
Figura 25. Matriz de fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades.....	165
Figura 26. Sesión de diagnóstico participativo .....	167
Figura 27. Dimensión relacional desde la perspectiva de red.....	182
Figura 28. Dimensión relacional desde la perspectiva de red.....	193
Figura 29. Valoración de los componentes del desempeño de las cooperativas. ....	198
Figura 30. Dimensión relacional desde la perspectiva de red.....	210
Figura 31. Valoración de los componentes del desempeño de las cooperativas. ....	215

## Índice de tablas

Tabla 1. Enfoques de desarrollo y el manejo de recursos naturales .....	11
Tabla 2. Definiciones del capital social a partir de sus fuentes y consecuencias .....	23
Tabla 3. Clasificación del capital social de acuerdo con las perspectivas .....	26
Tabla 4. Dimensiones estructural y cognitiva del capital social.....	27
Tabla 5. Instrumentos para medir capital social a nivel internacional.....	35
Tabla 6. Estructura de la Encuesta Mundial de Valores .....	36
Tabla 7. Componentes de creación del índice para medir el capital social .....	37
Tabla 8. Posibles indicadores de medición del capital social .....	40
Tabla 9. Escuelas de pensamiento de la Economía Solidaria y Social .....	43
Tabla 10. Principales autores latinoamericanos de la economía solidaria.....	45
Tabla 11. Organizaciones de la Economía popular y solidaria, sector no financiero .....	49
Tabla 12. Dominios, pilares y elementos del índice de prosperidad .....	75
Tabla 13. Elementos considerados en la encuesta de autoevaluación del capital social .....	85
Tabla 14. Factores de éxito para la sostenibilidad de las asociaciones.....	87
Tabla 15. Grado de confianza con personas (proporción) .....	111
Tabla 16. Grado de confianza con instituciones y organizaciones en la sociedad (proporción) .....	112
Tabla 17. Participación en organizaciones de voluntariado (proporción) .....	113
Tabla 18. Resultados de los planteamientos relativos a valores sociales relacionados con la persona (Encuesta WVS, 2018) .....	114
Tabla 19. Resultados de los planteamientos relativos a valores sociales relacionados con el entorno (Encuesta WVS-2018) .....	115
Tabla 20. Grado de justificación de ciertos comportamientos sociales y personales (Encuesta WVS-2018, Ecuador).....	117
Tabla 21. Participación en acciones políticas (Encuesta WVS-2018, Ecuador).....	119
Tabla 22. Nivel de estudios del entrevistado .....	120

Tabla 23. Proporción de la frecuencia de enfrentarse a situaciones extremas (Encuesta WVS-2018, Ecuador).....	121
Tabla 24. Confianza en institucionales para Ecuador en proporciones por escala (2020) ....	125
Tabla 25. Diferencia de medias para valoraciones de la confianza entre zonas rurales y urbanas .....	126
Tabla 26. Promedio entre países y en el tiempo (score) de los pilares del índice de prosperidad y del PIB per cápita.....	129
Tabla 27. Estimación efectos aleatorios para el logaritmo del PIB per cápita y el valor del índice de prosperidad .....	131
Tabla 28. Estimación efectos fijos y aleatorios para el PIB per cápita y los pilares del índice de prosperidad .....	132
Tabla 29. Estimación de panel dinámico por Arellano-Bond para el PIB per cápita y los pilares del índice de prosperidad.....	134
Tabla 30. Comportamiento promedio, entre países y en el tiempo de los puntajes (score) de los indicadores del capital social.....	135
Tabla 31. Estimación de efectos aleatorios para el PIB per cápita y los indicadores del capital social.....	136
Tabla 32. Estimación modelo de corrección de error del logaritmo PIB per cápita y capital social (corto plazo).....	138
Tabla 33. Estimación de largo plazo para los indicadores del capital social y el logaritmo del PIB per cápita.....	139
Tabla 34. Comportamiento promedio, entre países y en el tiempo de los valores del IDS y sus componentes .....	147
Tabla 35. Estimación efectos fijos y aleatorios para el IDS y el valor del índice de prosperidad.....	149
Tabla 36. Estimación efectos aleatorios para el IDS y los pilares del índice de prosperidad	150
Tabla 37. Estimación de panel dinámico por Arellano-Bond para el IDS y los pilares del índice de prosperidad .....	150
Tabla 38. Cointegración para el panel de datos del IDS y los pilares del índice de prosperidad.....	152
Tabla 39. Estimación de efectos fijos y cointegración para el IDS y los indicadores del capital social.....	153

Tabla 40. Estimación del modelo de corrección de error del IDS y el capital social (corto plazo) y cointegración (largo plazo) para Ecuador .....	155
Tabla 41. Estimaciones para la confianza personal, instituciones nacionales e internacionales y voluntariado .....	156
Tabla 42. Diagnóstico a partir de entrevistas .....	164
Tabla 43. Aspectos positivos y negativos del pasado .....	168
Tabla 44. Aspectos positivos y negativos del presente .....	169
Tabla 45. Aspectos positivos y negativos del futuro .....	170
Tabla 46. Valoración del capital social desde la dimensión relacional de la perspectiva estructural.....	181
Tabla 47. Valoración de la calidad de las relaciones .....	183
Tabla 48. Dimensión estructural – cantidad de relaciones. ....	184
Tabla 49. Diferencias por cargo para el capital social, relaciones internas y externas.....	185
Tabla 50. Diferencias por género del capital social y las relaciones internas y externas .....	185
Tabla 51. Estimación de mínimos cuadrados ordinarios para los valores del capital social .....	186
Tabla 52. Valoración de la dimensión relacional del capital social en cooperativas del sector transporte. ....	192
Tabla 53. Calidad de las relaciones.....	194
Tabla 54. Dimensión estructural – cantidad de relaciones. ....	195
Tabla 55. Estimación de la dimensión relacional, la calidad y cantidad de relaciones .....	196
Tabla 56. Estimación para el desempeño general, de gestión y funcional .....	201
Tabla 57. Valoración de la dimensión relacional del capital social en cooperativas del sector transporte. ....	208
Tabla 58. Calidad de las relaciones.....	211
Tabla 59. Dimensión estructural – cantidad de relaciones. ....	211
Tabla 60. Estimación de la dimensión relacional, la calidad y cantidad de relaciones .....	213
Tabla 61. Estimación para el desempeño general, de gestión y funcional .....	217

## **Introducción**

El desarrollo sostenible, concebido inicialmente sobre la base de la intergeneracionalidad, ha tratado de dar respuesta a las grandes desigualdades existentes en términos sociales y económicos, especialmente en América Latina, donde el 80% de la población cuenta solamente con el 20% de los recursos.

Estas desigualdades han sido el resultado, entre otras causas, de los modelos tradicionales de crecimiento o de desarrollo. En el primer caso, los modelos de crecimiento económico, como el neoclásico, se fundamentan en el progreso tecnológico, la maximización del beneficio y del consumo, excluyendo a la naturaleza y sus restricciones; sin embargo, en el segundo caso, si bien se intenta elevar el bienestar de la población, se considera a la naturaleza como un factor sustituible sin restricciones.

La existencia de estos límites planetarios pone en evidencia la necesidad de reconocer a la naturaleza como un factor de producción que es escaso e insustituible por la tecnología, cuyos servicios ecosistémicos, además de la provisión de recursos, genera sistemas de regulación, de apoyo y hasta de bienestar.

Es así como el desarrollo sostenible en cualquiera de sus enfoques, desde el débil o antropocéntrico hasta el fuerte o biocéntrico y el super fuerte, parte en mayor o menor medida del reconocimiento de la naturaleza, de la necesidad de optimizar su uso y de la minimización de los impactos ambientales de los procesos productivos.

En la corriente super fuerte, se llega a considerar al medioambiente como un patrimonio natural, que constituye un factor complementario al resto de los factores de producción, proponiendo nuevos modelos de negocios que reduzcan las consecuencias negativas de los procesos productivos tradicionales.

En el caso de Ecuador, la Constitución de 2008 establece el medioambiente como un patrimonio natural, que debe preservarse a través del *buen vivir* o *sumak kawsay*. Parte, para ello, del reconocimiento de la importancia de los saberes ancestrales, de la multiculturalidad y de la plurinacionalidad de los pueblos indígenas y del desarrollo de nuevas formas de negocios basadas en la economía social o economía popular y solidaria.

El reto de alcanzar estos objetivos básicos del desarrollo sostenible -preservar la naturaleza y elevar el bienestar de la población- pasa por comprender la complejidad de la dinámica entre todas las dimensiones del desarrollo sostenible, que son abordadas en buena medida a través de los objetivos de desarrollos sostenible (ODS).

Por un lado, se encuentra la dimensión ambiental asociada con la preservación de la naturaleza y de sus servicios ecosistémicos, imponiendo los límites máximos tolerables para garantizar la vida humana. Por otro, la dimensión económica desde la que se tratan de diseñar y proponer nuevas formas de negocios, basados en la colaboración y en la modificación de los procesos productivos.

Resaltan los modelos de asociatividad para alianzas estratégicas que minimicen el impacto ambiental y el uso de factor de producción, los modelos de economía circular para transformar los procesos lineales en circulares y, entre otros, la economía del bien común, en la que se modifica la propiedad de los activos y la manera de gestión de los recursos.

Esta economía del bien común, denominada Economía Popular y Solidaria (EPS), se recoge en la Constitución de Ecuador en el desarrollo de un tercer sector. Se conforma en organizaciones sociales de producción o servicios, en las que todos los socios son los propietarios del capital y su objetivo no es la maximización del beneficio sino la colaboración y cooperación, mejorando las condiciones de vida de los miembros, especialmente en territorios rurales y de escasas oportunidades laborales.



La experiencia del desarrollo de cooperativas y asociaciones en Ecuador no ha resultado como se esperaba, puesto que la tasa de cierre de estas organizaciones supera en algunos casos el 50%, a pesar de los esfuerzos por generar institucionalidad y un marco normativo adecuado, que da lugar a la dimensión político-institucional del desarrollo sostenible.

Esta dimensión, a pesar de ser la última que se incorporó en el debate del desarrollo sostenible, es vital para generar los incentivos a través de un marco normativo que permita preservar la naturaleza, estimular los nuevos modelos de negocios y propender a un mayor bienestar de la sociedad.

Aunque existe un marco legal que regula y estimula la creación y el fortalecimiento de las organizaciones de producción social (EPS) en Ecuador, su desarrollo ha sido incipiente, si se compara con otras experiencias europeas e incluso latinoamericanas. Las razones pueden ser múltiples, desde las relacionadas directamente con la gestión de la operación hasta las vinculadas con la dimensión sociocultural del desarrollo sostenible.

Esta dimensión, compleja en sí misma, porque depende de las características particulares del territorio, de las personas, del componente étnico o multicultural, etc. que dificultan su abordaje y estudio, puede tener implicaciones directas en las formas de agrupación, en las iniciativas de negocios y en las posibilidades de cooperación, basadas en la mayoría de los casos en la confianza y la reciprocidad.

Si bien se parte de la hipótesis de reconocer las limitaciones de gestión que presentan estas organizaciones, pues suelen ser agrupaciones de socios en territorios rurales, con bajos niveles de formación, existen elementos culturales asociados con el capital social que deben ser analizados en profundidad.

El capital social, que implica en términos generales las relaciones y las redes que se construyen de manera individual o colectiva para la obtención de recursos y la apropiación de

los beneficios derivados de ellos, su abordaje es complejo, tanto si se considera su estudio desde los ámbitos económico, político o sociológico como si se analiza desde las perspectivas de estructura social, cognitiva, de redes o de niveles. En estas perspectivas, el capital social está constituido por la confianza, la reciprocidad, la cooperación, las normas, las creencias, las responsabilidades, los vínculos y las relaciones y redes. Todos estos aspectos son vitales para la construcción de organizaciones basadas en la cooperación y en el trabajo conjunto.

Además, los beneficios citados en la literatura no sólo son a nivel micro u organizacional, sino que permiten la cohesión y la integración social. Esto redundaría en el fortalecimiento del tejido social del territorio a través de la participación y de la gestión política y comunitaria, basado en las relaciones personales (*bonding*) como fundamento de las relaciones comunitarias (*bridging*).

Dada la realidad de Ecuador, en términos de los esfuerzos por impulsar estas organizaciones de producción social, como medio para aprovechar los recursos del territorio y potenciar las oportunidades de la comunidad, valdría la pena cuestionarse y reflexionar sobre la influencia que puede tener el tejido social en su desempeño funcional y asociativo.

Se esperaría que organizaciones con mayores niveles de capital social pudieran apropiarse de los beneficios internos y de los recursos externos para potenciar su desarrollo y desempeño a través de la colaboración y del trabajo conjunto.

Para abordar este planteamiento, en el primer capítulo se trata el desarrollo sostenible y sus dimensiones, con un mayor énfasis en las dimensiones económica y sociocultural: en la primera, para conceptualizar la economía social o solidaria y la experiencia ecuatoriana; y, en la segunda, para detallar las diferentes perspectivas de análisis del capital social y las implicaciones que tendría en términos del trabajo empírico.

En el segundo capítulo, se trata la metodología propuesta para alcanzar el objetivo general de la investigación: determinar la relación existente entre el capital social, como parte de la dimensión social del desarrollo sostenible, y el desempeño económico agregado y de organizaciones sociales de producción en Ecuador.

Los resultados a nivel agregado, tanto latinoamericano como de Ecuador, se presentan en el capítulo 3, mientras que el análisis micro u organizacional es explicado en el capítulo 4.

Se plantea inicialmente un enfoque macro o agregado para comprender la situación latinoamericana y ecuatoriana en términos de capital social y de desarrollo sostenible, para plantear posteriormente el análisis de casos de estudio de tres grupos de organizaciones de producción social.

El enfoque macro se introduce para contextualizar la realidad de los países latinoamericanos y de Ecuador, para lo que se analizan algunos indicadores asociados con elementos del capital social o de éste en su conjunto. Se ha utilizado el Índice de Prosperidad del Legatum Institute, que cuenta con un pilar de capital social para la mayoría de los países latinoamericanos, y la Encuesta Mundial de Valores (World Values Survey – WVS) y la Encuesta Multipropósito (INEC, Ecuador) para el estudio de la confianza personal e institucional, como componente clave del capital social.

A partir de la comprensión de los resultados obtenidos en estos indicadores, se propone relacionarlos con el Índice de Desarrollo Sostenible estimado por Hickel (2020), basado en la concepción de la sostenibilidad fuerte. Se estiman las relaciones de este índice con el capital social (en sus diferentes mediciones) para países latinoamericanos (datos de panel<sup>1</sup>) y para Ecuador (cointegración<sup>2</sup>).

---

<sup>1</sup> Las estimaciones de datos de panel combinan el corte transversal (países) con la serie de tiempo, de manera que se analiza la causalidad entre una variable dependiente (producto interno bruto o desarrollo sostenible en esta tesis) y las variables explicativas (capital social), considerando la heterogeneidad o diferencias entre países.

<sup>2</sup> La estimación de cointegración hace referencia al comportamiento de largo plazo para un país o unidad de análisis, en el cual se pretende comprender si pudiera existir una relación estable de largo plazo y cómo sería el ajuste en el corto plazo hacia ese equilibrio.

Los resultados permiten comprender la situación agregada del capital social y si ha sido capaz de impulsar mejoras en las condiciones de vida y de preservar la naturaleza, como se plantea en la literatura. En países que se encuentren en etapas iniciales, la cohesión social basada en las relaciones tipo unión (*bonding*) es fundamental, pero no son suficientes para alcanzar niveles de desarrollo y sostenibilidad, lo que explicaría las diferencias en el desempeño económico como país.

De esta forma, la consolidación del desarrollo requiere no sólo altos niveles de relaciones tipo unión que generen cohesión social, sino que demanda también la generación de vínculos a través de las relaciones puente y verticales (*bridging* y *linking*) que fortalezcan el capital social extracomunitario.

A continuación, en el cuarto capítulo, se analizaron tres grupos de organizaciones: la primera vinculada con la actividad artesanal, cuya importancia radica en que se declaró patrimonio cultural inmaterial de Ecuador en 2019; la segunda, está relacionada con la actividad agrícola, predominante en los andes ecuatorianos, territorio objeto de estudio y, la tercera, con la actividad de transporte de carga y de pasajeros, servicio relevante en el desarrollo económico de la zona.

Dado que el abordaje es cuantitativo, el análisis del capital social partió en los tres casos de la valoración de la estructura social, de la cantidad de relaciones y de la calidad, tanto a nivel individual (*bonding*) como comunitario (*bridging*), sin considerar los elementos cognitivos. Se propone la encuesta de autoevaluación del capital social de Mujika et al. (2010).

En el caso de la Asociación de Artesanos de La Victoria, el estudio se inició con un enfoque cualitativo de diagnóstico a través de una investigación-acción participativa, mediante entrevistas a los actores clave. Posteriormente, se realizó una sesión de trabajo conjunto en una asamblea plenaria. Y este diagnóstico se complementó con la aplicación de una encuesta a los miembros de la asociación para caracterizar las condiciones socioeconómicas y productivas.

Esta caracterización permitió identificar las debilidades de la organización y de sus miembros, el análisis de los niveles de capital social y su posible vinculación con esos resultados, además de estimar los determinantes estadísticamente significativos de este tejido social.

En cuanto a las organizaciones de agricultores y transportistas, se aplicó una encuesta para conocer el desempeño asociativo, tanto de gestión como funcional, a través de la propuesta de Camacho et al. (2007) y Rodríguez et al. (2018). Con resultados obtenidos se estimó la influencia del capital social en el desempeño.

**Capítulo 1. Desarrollo Sostenible, capital social y organizaciones de  
producción social**

## **1.1.Desarrollo sostenible**

### 1.1.1. Del crecimiento al desarrollo sostenible

La evolución de la teoría económica, desde la clásica hasta la neoclásica ha determinado el cambio de concepción en términos del progreso económico. Es así como la teoría económica clásica, con autores como Smith, Ricardo o Malthus, reconoce las restricciones de la naturaleza y el problema vinculado al crecimiento de la población, por lo que se inclinan hacia una economía en la que el crecimiento sea estable; pero los avances tecnológicos y las innovaciones del siglo XIX permitieron la incorporación de un crecimiento positivo, aunque considerando esas limitaciones (Balaban et al., 2019).

Ya en el siglo XX, la teoría neoclásica del crecimiento dejó de lado las restricciones asociadas a la naturaleza y centraron los esfuerzos en potenciar el crecimiento económico en función de ese progreso técnico, como proponen autores como Solow y Swan, Kaldor, Rostow o Stiglitz, quienes “ven al ambiente como otro capital, que no es indispensable en la función de producción y que puede ser sustituido” (Sabogal y Hurtado, 2009, p. 206).

Efectivamente, desde la crisis de 1870, el énfasis del crecimiento económico se centró, tal como plantea Pérez (2012), en la maximización del beneficio, el consumo y el progreso sin evidenciar las implicaciones en términos de la naturaleza. Esta visión tradicional ha generado grandes desigualdades o brechas sociales, fuertes desequilibrios territoriales y un profundo deterioro del ambiente y de los recursos naturales.

Artaraz (2002) refuerza esta idea indicando que “la incompatibilidad entre crecimiento económico y equilibrio ecológico es evidente. Existen grandes problemas de degradación ambiental: contaminación del aire, del suelo y agua, agotamiento de los recursos naturales renovables y no renovables, pérdida de diversidad biológica y deforestación, entre otros” (p. 1).

Autores como Timbergen (1958), Carson (1962), Boulding (1966), Georgescu-Roegen (1971) y Meadows et al. (1972), inician el proceso de reflexión sobre los recursos que nos provee la naturaleza, el consumo desmedido y el incremento de la producción sin límites. Efectivamente, logran “mostrar la capacidad de transformación del ambiente por parte de la especie humana, reviviendo la discusión malthusiana sobre el conflicto entre la dinámica del consumo y la dotación de recursos naturales” (Pérez, 2012, p. 144).

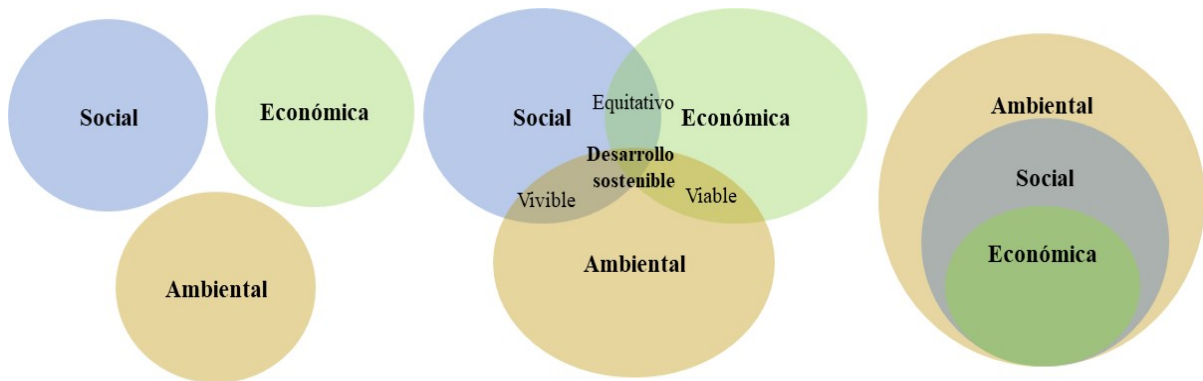
Estas iniciativas y estudios sobre la problemática dan lugar a una serie de eventos que permitieron iniciar el debate sobre el tema, como la Conferencia Mundial sobre el Medio Humano, de la Organización de Naciones Unidas (Estocolmo, 1972), que dio lugar a la creación del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA).

Posteriormente, se constituye la Unión Mundial para la Conservación de la Naturaleza y de los Recursos Naturales y su Estrategia Mundial para la Conservación (1980) y, como tercer hito, la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (ONU, 1987), que constituyó el punto de partida para la reflexión sobre el tema, dando lugar al Informe de Brundtland (1987), en el que se concreta y se acuerda el concepto de desarrollo sostenible.

Este concepto inicial estuvo fundamentado en la idea intergeneracional y en la necesidad de velar por la preservación del medio ambiente como forma de mantener la vida en el planeta. Por lo tanto, el énfasis fue reconocer la importancia de la naturaleza. Esta definición se ha transformado en función de la relación entre las dimensiones: se parte de su reconocimiento, pero sin una mayor vinculación, para luego relacionarlas en términos de la necesidad de crear un entorno equitativo (economía y sociedad), viable (sociedad y ambiente) y viable (ambiente y economía), sobre la base de la importancia de los servicios ecosistémicos, ya sean de aprovisionamiento, regulación o recreación, tal como se muestra en la figura 1.



Figura 1. Evolución del desarrollo sostenible



Fuente: Adaptado de Prieto et al. (2017) y Purvis et al. (2019)

De esta forma, la evolución del concepto desde el crecimiento económico hasta el desarrollo sostenible y humano, lo sintetiza Guhl (2007) en función de su definición y su relación con el manejo y uso de los recursos naturales de acuerdo con lo presentado en la tabla 1.

Tabla 1. Enfoques de desarrollo y el manejo de recursos naturales

Enfoque	Descripción	Uso y manejo de recursos naturales
Crecimiento económico	Aumento de la producción e ingreso	Depredación de los recursos naturales para lograr la maximización de la producción. Cuando un recurso se agota se reemplaza por otro
Desarrollo económico	Aumento del bienestar de una sociedad	El ambiente es un depósito de recursos, no se consideran los límites en su disponibilidad (racionalidad económica)
Desarrollo sostenible	Lograr el desarrollo económico para esta generación y las generaciones futuras sin comprometer la base natural sobre la que sustenta el bienestar	Reconciliar el medio ambiente (preservación) con el desarrollo sin amenazar el soporte del planeta.
Desarrollo Humano	Aumento de las opciones del individuo para lograr sus potencialidades. Acceso al conocimiento, vivir una vida plena	No hay un rol importante del medio ambiente, pero sin él no es posible llevar una vida plena.

Fuente: Guhl (2007, p. 323)

Los enfoques del desarrollo sostenible hablan de un cambio o transformación implícita en el propio concepto de desarrollo, que demanda la importancia del rol que juega la preservación del medio ambiente y el bienestar social para la consecución de mejores condiciones y calidad de vida.

Es así como el desarrollo sostenible “surge como una alternativa para lograr el bienestar de la sociedad sin comprometer el capital natural. En otras palabras, es una versión del desarrollo económico en la que sí se tienen en cuenta los límites del ecosistema” (Guhl, 2007, p. 323).

Tal como plantea Pérez (2012, p. 145) el desarrollo sostenible entonces “puede ser entendido de manera global como el mantenimiento o el mejoramiento de las condiciones de calidad del sistema de interrelaciones sociedad-naturaleza”. Estas interrelaciones generan la posibilidad tal como propuso Rodríguez (2019), de potenciar el desarrollo social sin considerar el medio ambiente o considerar el medio ambiente (ecología) con un énfasis menor en el componente o dimensión social.

Por tanto, las diferentes alternativas para el abordaje del desarrollo sostenibles son las que han dado lugar a las teorías existente, y, por ende, a la construcción del marco normativo, programas y políticas: por un lado, la sostenibilidad débil, enmarcada en una visión utilitarista o antrópica y, por otro, la sostenibilidad fuerte, basada en el reconocimiento del ecosistema, de la ecología y de la preservación del medio ambiente y de los recursos naturales.

En el caso de la sostenibilidad débil, el énfasis se coloca en la acumulación del capital manufacturero, sin considerar los límites del capital natural, de manera que dicha acumulación compense y supere la pérdida del capital natural. Se niega, por ello, “que la economía esté condicionada por los límites naturales al quedar separadas ambas dimensiones, manteniendo el estatus tradicional de la ciencia económica como ciencia autónoma” (Pérez, 2012, p. 146).

La sostenibilidad débil es abordada por la teoría neoclásica a través del modelo de Hartwick-Solow, en el sentido que se debe mantener el consumo y lograr el bienestar a través de la equitativa distribución del ingreso (Arias, 2006). De esta forma, “este enfoque promulga el sostenimiento de la capacidad de desarrollo sostenible y los indicadores reproducción del

sistema económico a través de garantizar el mantenimiento del acervo del capital, en sus diferentes modalidades” (Arias, 2006, p. 203).

Como indicador de la sostenibilidad débil y basado en el modelo de Hartwick – Solow, se propone el producto nacional neto ajustado ambientalmente. Se consideran para ello las deducciones asociadas a la diferencia del precio menos el costo marginal de extracción (rentas de Hotelling), agregando el valor de los recursos extraídos y ajustando por la contaminación y la pérdida de bienestar generada a la población (Arias, 2006). Además, también se estima el sistema de cuentas ambientales y económicas como parte de la estimación del producto interno bruto y el ahorro neto ajustado.

La sostenibilidad fuerte o la llamada economía ecológica se centra en la naturaleza como el capital que provee los recursos necesarios para el desarrollo de la dimensión económica y social. De hecho, considera que el capital natural y el capital manufacturero no son sustitutos, como en la sostenibilidad débil, sino que son complementarios, y no es posible pensar en incrementar el segundo sin reconocer al primero y los límites en sus dotaciones factoriales.

Plantea una visión de ecosistema, en la que la base de la pirámide o el círculo que encierra a las demás dimensiones es la naturaleza, tal como se muestra en la tercera representación de la figura 1. Se fundamenta en la economía ecológica, que “mira a la economía y a la sociedad como un subsistema de uno mucho más grande, finito y global, que es la biosfera” (Pérez, 2012, p. 149).

Esta sostenibilidad suele ser denominada sistema ecológico o biocéntrico, en el que “los recursos naturales no pueden ser sustituidos por capital elaborado por el hombre. En consecuencia, no pueden agotarse sin que se produzca una pérdida irreversible de bienestar social” (Gallopín, 2003, p. 15).

En la corriente fuerte, más allá de las consideraciones económicas, es necesario preservar el medio ambiente, pues la riqueza no puede generar más capital natural y, por tanto, el énfasis está en el valor ecológico.

Los indicadores que han sido propuestos para la sostenibilidad fuerte están vinculados con la huella ecológica, el índice de planeta vivo, el índice de bienestar económicamente sostenible (IBES) y el indicador de progreso genuino.

La corriente “super-fuerte”, por su parte, plantea que la naturaleza además da lugar a una serie de valores adicionales que la convierten en patrimonio natural, “entendido como un acervo que se recibe en herencia de nuestros antecesores y que debe ser mantenido, legado a las generaciones futuras, y no necesariamente transable en el mercado” (Gudynas, p. 47), reconociendo otras valoraciones adicionales y diferentes a la económica y la ecológica.

Si bien la corriente débil se limita a establecer impuestos, corregir precios o valorar las externalidades negativas, las corrientes fuerte y super-fuerte conciben otros modelos de negocios enmarcados en la economía del bien común, con propuestas como la economía colaborativa o la economía social o solidaria (Gudynas, 2010), y en la economía circular.

### 1.1.2. Dimensiones del desarrollo sostenible

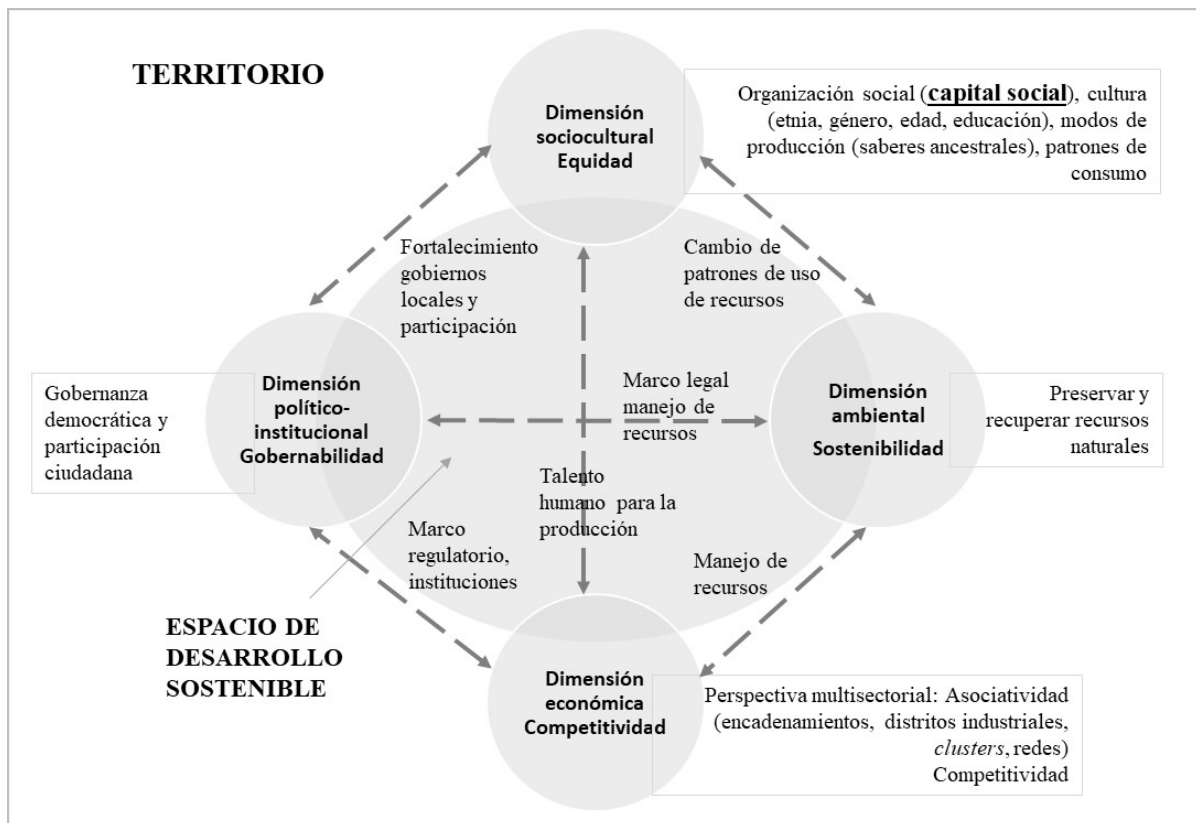
El desarrollo sostenible plantea la necesidad de considerar a las generaciones futuras en ese proceso de planificación, incluyendo además el concepto de territorio como unidad de gestión, con sus potencialidades endógenas y los factores exógenos mediante un enfoque integral (Sepúlveda, 2008).

Este desarrollo sostenible se encuentra fundamentado en cuatro ejes básicos: la competitividad o dimensión económica, la sostenibilidad en si misma o dimensión ambiental, la equidad concebida como el acceso a las oportunidades y la expansión de las libertades

humanas (Sen, 2000) o dimensión sociocultural, además del eje de gobernabilidad o dimensión política-institucional (Sepúlveda, 2008).

Estas dimensiones se relacionan en un espacio de desarrollo sostenible, que genera una serie de condiciones necesarias para el fortalecimiento de la gestión y planificación del desarrollo y la consecución de sus objetivos (figura 2).

Figura 2. Dimensiones del desarrollo sostenible y sus relaciones



Fuente: Adaptado de Sepúlveda (2008, p. 11)

De esta forma, las dimensiones del desarrollo sostenible que tienen lugar en el territorio se enfrentan con alguna frecuencia a contracciones o tensiones entre ellas: por un lado, la dimensión ambiental, que busca la preservación del medio ambiente y de los recursos naturales, considerando los límites planetarios; por otro lado, la dimensión económica, que plantea un modelo cuyo centro es la cooperación y la colaboración, a lo que se agrega la dimensión sociocultural en la que el centro es la búsqueda de la equidad y el respeto por la cultura, las etnias, los saberes ancestrales, los modos de consumo y la organización social que tiene como

punto de partida el capital social. Y, por último, la dimensión político-institucional, que hace referencia al marco normativo y regulatorio y que promueve la gobernanza democrática y la participación ciudadana, apoyada en los procesos de descentralización.

*a) Dimensión económica*

La dimensión económica se centra en la organización de la actividad económica desde la producción hasta el consumo, superando el concepto de maximización de beneficios, basado en la racionalidad económica, y supeditándolo a la prevención del ambiente y al bienestar social (Riestra, 2018).

De esta forma, la dimensión económica busca la modificación de los patrones clásicos de producción y consumo, que queda condicionado a la preservación del ambiente y a la explotación racional de los recursos naturales. En esta búsqueda de nuevos patrones o formas de producción y consumo, existen iniciativas que abarcan estrategias de asociatividad de empresas, emprendimientos colectivos vinculados a la economía solidaria, la economía del bien común y la economía circular que pretende convertir los procesos y modelos lineales en circulares. En cuanto al consumo, se propone incentivar un consumo responsable, hablando entonces de consumo colaborativo.

Así, en la dimensión económica se pueden establecer estrategias de asociatividad, que vista desde las empresas y como estrategia colectiva, permite mantener la independencia jurídica (Rosales, 1997) a través de cualquiera de sus formas (clúster, distritos industriales, redes, etc.), fomentando la competitividad, fortaleciendo el desarrollo territorial y contribuyendo a la inserción en un mundo globalizado (Alburquerque 2004).

Además de estos modelos de asociatividad de empresas pequeñas y medianas, hay que agregar las asociaciones, como fórmula de organización de emprendimientos colectivos (Coraggio, 2011). Estas asociaciones forman parte de la denominada economía solidaria o

social que se ha tratado de introducir en América Latina como estrategia para el logro del desarrollo sostenible.

Este sector, según Coraggio (2011, p. 304), debe actuar “integrando solidariamente tanto las formas de economía comunitaria como las formas modernas de asociación libre de individuos (asociaciones, cooperativas) e hibridando valores culturales dentro de una lógica de la reproducción de la vida de todos”.

De manera más amplia, la economía solidaria o social es un componente de la denominada economía del bien común, que se ha tratado de introducir en América Latina como estrategia para el logro del desarrollo sostenible e incluye otras alternativas menos exploradas, al menos en la región, como el comercio justo, la banca ética, el sistema B y la economía colaborativa, que incluye el consumo colaborativo, las finanzas participativas o el conocimiento abierto, con el reto de transformar la competencia en cooperación.

#### *b) Dimensión ambiental*

La dimensión ambiental pretende preservar y recuperar los recursos naturales y se relaciona con la dimensión político-institucional en función del marco normativo; con la dimensión sociocultural, a través del cambio en los patrones de consumo y en el uso de los recursos naturales, y con la dimensión económica mediante la transformación de las formas de producción, la distribución más equitativa de recursos y un cambio de paradigma de crecimiento a favor del consumidor.

Guarda relación, por lo tanto, con los servicios ecosistémicos, que provee la naturaleza, sin los cuales no es posible concebir la vida como existe en la actualidad, puesto que son necesarios para satisfacer las necesidades presentes y futuras de la población.

#### *c) Dimensión Sociocultural*

La dimensión social está relacionada con el enfoque de desarrollo humano sostenible e, incluso, con la sostenibilidad débil, que tiene como centro al individuo, a la satisfacción de

sus necesidades y a la consecución de la equidad, vinculándose generalmente con la cultura, pero también con la educación y la salud, la vivienda y la seguridad, como condiciones básicas para optar a un nivel de vida aceptable.

Además, esta dimensión está vinculada con elementos del tejido o capital social y con variables demográficas como etnia, género y educación. Estos elementos le permiten relacionarse con la dimensión económica, es decir, con las posibilidades de integración sectorial (asociatividad) y competitividad a través de las competencias del talento humano y sus capacidades para construir el desarrollo (Coraggio, 2011).

Si bien es indudable la importancia de elementos como salud, la educación, la igualdad de derechos y de oportunidades, los saberes ancestrales y los modos de consumo y producción tradicionales, también se reconoce en la literatura el rol del capital social en estos procesos a nivel individual, comunitario y organizacional.

Las redes, relaciones, confianzas, normas y valores son vitales para poder lograr un desarrollo territorial sostenible, pues permiten aprovechar las oportunidades del entorno para el beneficio colectivo, no sólo meramente económico, sino a través de organizaciones como las de la economía social y solidaria (Rodríguez y Román, 2005; Fernández et al., 2005; Román et al. 2013; Esparcia et al., 2016).

#### *d) Dimensión político – institucional*

A estas tres dimensiones previas, Sepúlveda (2008) incorpora una cuarta, la dimensión político-institucional, asociada con el marco institucional y con la gobernanza, que incluye además la participación política y la gestión comunitaria como el mecanismo que permite la toma de decisiones desde el territorio. En esta dimensión político-institucional se incluye la participación ciudadana y se vincula con la sociocultural a través del fortalecimiento de los gobiernos locales y de la participación.



La sustentabilidad, desde el punto de vista de esta dimensión, se logra mediante la consolidación de la participación ciudadana en la toma de decisiones públicas y, a nivel macro, mediante un estado que asuma el control de la sustentabilidad a través de la normativa y de las regulaciones necesarias.

De tal forma que esta dimensión se fundamenta en tres aspectos, el primero relacionado con la institucionalidad, la confianza en ella y su transparencia; el segundo con el rol del ciudadano en la gestión comunitaria y en la participación para construir soluciones a los problemas locales; y el último, el fortalecimiento de los procesos de descentralización a través de la autonomía de los gobiernos municipales (Sepúlveda, 2008).

Estas dimensiones se materializan a través de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Se propone entonces una jerarquía en la que la prioridad está en el desarrollo o bienestar social, seguido de la preservación del medio ambiente, por último, el crecimiento económico. Sachs (2015, p. 20) resume estas ideas indicando que “los ODS promueven un crecimiento económico socialmente inclusivo y ambientalmente sostenible”.

Los 193 países que suscribieron la Agenda 2030, comprendiendo este cambio de concepción del desarrollo, han definido 17 ODS con 169 metas. Al analizar estos objetivos y sus metas, existen dificultades y tensiones para integrar de manera armónica las propuestas, generalmente por múltiples intereses contrapuestos y, frecuentemente, entre los objetivos ambientales y los objetivos económicos y sociales.

## **1.2. Dimensión social del desarrollo sostenible: El capital social**

### **1.2.1. Conceptualización del capital social**

La literatura sobre el capital social es muy amplia, lo que dificulta el establecimiento de un consenso en cuanto a su definición. Es por lo que algunos estudios parten del análisis de

sus precursores y, en función de ellos, consideran las diferencias en torno al contenido, al sujeto y la estructura, elementos del capital social, bajo los enfoques de la sociología, la política y la economía.

El primer abordaje parte entonces de la comprensión de los dos términos, capital y social. Algunos autores aún consideran que no puede ser catalogado como capital por esas imprecisiones en su conceptualización. Sin embargo, Robison et al. (2003, p. 60) logran identificar al menos seis requisitos que presenta cualquier forma de capital y que pueden ser validados para el caso del capital social: el “potencial para brindar servicios y mantener su identidad... se diferencia de los servicios que presta... es duradero... la mayoría considera que sus servicios son valiosos... es flexible... es parcialmente fungible... a veces sustituye o complementa otras formas de capital”.

Con respecto al término social, “está pues vinculado al fenómeno de la amistad, en el que las personas valoran el bienestar del otro y cooperan para ayudarse mutuamente” (Uphoff, 2003, p. 121), lo que puede considerarse como la cooperación o solidaridad que se establece en las relaciones y, por lo tanto, considerada dentro del capital social.

Bolívar y Flores (2011) también analizan la conceptualización de estos dos componentes, “capital” y “social”. Proponen que “capital” guarda relación con la teoría económica vinculada al concepto de riqueza y la teoría del valor, en la que los individuos, siendo racionales, buscan maximizar su satisfacción. Por otra parte, lo “social”, que se analiza desde el punto de vista de la sociología, implica las relaciones, la colaboración y la actuación conjunta.

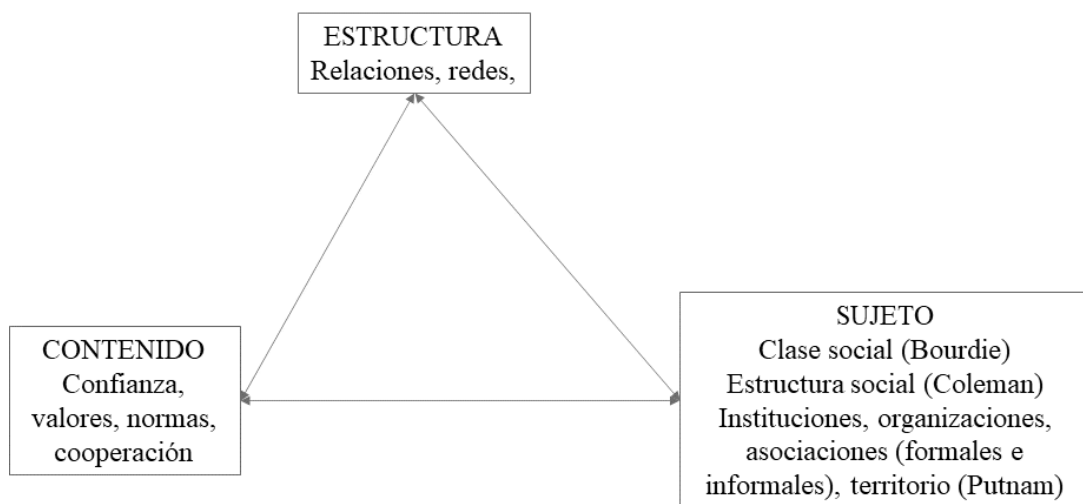
Un segundo abordaje está relacionado con el reto de la conceptualización a partir de las diferentes visiones que tienen las ciencias sociales, tomando como contribución los autores considerados como precursores del capital social. La sociología propone que debe ser entendido como recurso asociado a la participación de una red, ya sea mediante una apropiación

individual (Coleman, 1990) o colectiva como bien público (Bourdieu, 1985), en ambos casos vinculados con definiciones estructurales.

Desde la visión política, Putnam (1993) estableció que es el conjunto de normas, organización social y confianza, que permiten y potencian la acción colectiva, definición vinculada con la cultura.

Con los aportes de Bourdieu (1985), Coleman (1990) y Putnam (1993) se podría plantear que, como proponen Esparcia et al. (2016), hay dos elementos comunes en las definiciones de capital social: la estructura, que viene dada por relaciones, redes e interacción de individuos o colectivos, y el contenido, que está conformado por la confianza, la cooperación, las normas y valores (figura 3).

Figura 3. Elementos básicos del capital social



Fuente: Esparcia et al. (2016, p. 54)

La diferencia entre unos y otros radica en el sujeto de estudio. Bourdieu (1985) plantea la clase social, mientras que Coleman (1990) habla de la estructura social y Putnam (1993) de instituciones, organizaciones o grupos, que pueden ser formales e informales, incorporando además el concepto fundamental de territorio y su vinculación al desarrollo.

Si bien estos planteamientos surgen de los enfoques políticos y sociológicos, la perspectiva económica aborda el análisis desde los neoclásicos, con un enfoque

microeconómico (Becker y Murphy, 2000) o del desarrollo económico. En el primer caso, el capital social es adicional al físico, natural o humano, que genera crecimiento económico; en el segundo caso, sin embargo, el capital social se vincula con los procesos de desarrollo económico (Knack y Keefer, 1997; Sabatini, 2008), tanto a nivel macro como comunitario, enmarcados en el territorio (Pisani y Franceschetti, 2001).

También es necesario reconocer, desde la perspectiva económica, la visión de North (1990) que, a pesar de no hablar explícitamente de capital social, plantea la importancia de las externalidades que generan las instituciones, las reglas formales e informales y la cooperación, y como éstas pueden afectar a la elección pública.

Ostrom (2009), premio nobel de economía, exploró la relación entre el desarrollo sostenible y el capital social y argumentó que el capital social desempeña un papel crucial en la promoción del uso sostenible de los recursos comunes, como los bosques, la pesca y los recursos hídricos, porque puede ayudar a fomentar la cooperación y la confianza entre los individuos y las comunidades, lo que a su vez puede conducir a una gestión de recursos y esfuerzos de conservación ambiental más efectivos y eficientes.

De manera similar Constanza et al. (1997), ha enfatizado en la importancia del capital social en la promoción del desarrollo sostenible y ha explorado las formas en que el capital social puede desarrollarse y fortalecerse para promover la sostenibilidad, pues proporciona la base para la cooperación, que es necesaria para abordar problemas ambientales complejos como el cambio climático y la pérdida de biodiversidad.

Adicionalmente, un tercer abordaje podría considerar las fuentes del capital social y sus beneficios o consecuencias que, como sintetiza Portela y Neira (2002), da lugar a identificar las diferencias entre cada uno de los planteamientos y comprender la complejidad de la definición (tabla 2).

Tabla 2. Definiciones del capital social a partir de sus fuentes y consecuencias

<b>Autor</b>	<b>Elementos generadores</b>	<b>Consecuencias</b>
<b>Bourdieu (1985)</b>	Redes permanentes y la pertenencia a un grupo	Que aseguran a sus miembros un conjunto de recursos actuales o potenciales
<b>Coleman (1990)</b>	Aspectos de la estructura social	Que facilitan ciertas acciones comunes de los agentes dentro de la estructura
<b>Putnam (1993)</b>	Aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza	Que permiten la acción y la cooperación para el beneficio mutuo
<b>Banco Mundial (1998)</b>	Las instituciones, relaciones y normas	Que conforman la calidad y la cantidad de las interacciones sociales de una sociedad
<b>OCDE (2001)</b>	Las redes junto con normas, valores y opiniones compartidas	Que facilitan la cooperación dentro y entre los grupos
<b>SCGI (Social Capital Interest Group, 1998)</b>	Los beneficios potenciales, ventajas y trato preferente resultantes de la compasión y sentido de la obligación de una persona o grupo hacia otra persona o grupo	El capital social también incluye los beneficios potenciales, ventaja y trato preferente que tiene sus orígenes en la compasión de una persona y su sentido de obligación hacia su propia idealización
<b>CEPAL (2001)</b>	El capital social es el conjunto de normas, instituciones y organizaciones	Promueven la confianza y la cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto

Fuente: Tomado de Portela y Neira (2002, p. 27)

En función de esta propuesta, Bourdieu (1985) plantea que el capital social es el conjunto de recursos que se desarrollan en redes que deben estar estructuradas, institucionalizadas y estables y es lo que diferenciaría a dos individuos con dotaciones similares de recursos económicos y culturales, generadores de poder y de clases sociales disímiles, dándole un carácter individual.

Específicamente, Bourdieu (1985, p. 249) establece que el capital social es “el agregado de los actuales o potenciales recursos que están relacionados con la posesión de una red perdurable de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo” o, como indican Foliaco-Gamboa (2013, p. 44), “un valor de recursos perteneciente a las relaciones entre ciudadanos y miembros de una sociedad más o menos institucionalizada”.

En tal sentido, como plantean Bolívar y Flores (2001, p. 6), para Bourdieu “el grado de capital social que se posea dependerá de la capacidad que tengan los individuos de expandir sus redes y del volumen de capital social ostentado por las personas con las que se relaciona”.

Por su parte, Coleman (1990), bajo la concepción de un capital social multidimensional, sugiere un conjunto de reglas y normas desde una perspectiva sociológica, pero también propone una estructura social que permite la interacción de los individuos. Al tener un "carácter funcional", se genera en cualquier tipo de relación, aunque se potencia en organizaciones sociales o internacionales, en relaciones en las que no necesariamente hay obligaciones formales en redes de individuos.

Putnam (1993), en su análisis de la democracia italiana, trató de identificar las variables que afectan a esa institucionalidad y encontró que las diferencias en los gobiernos regionales están asociadas al concepto de capital social. Lo relaciona con tres elementos básicos: normas, confianza y compromiso.

Para Putnam, el capital social está conformado por la confianza, las normas de reciprocidad y las redes, “las obligaciones y expectativas, que se refieren al intercambio de favores, más o menos formal; el empleo de amigos y conocidos como fuentes de información; las normas, sean internas al individuo o fundadas en un sistema de incentivos y sanciones” (Bolívar y Flores, 2011, p. 6).

Además de las propuestas de Bourdieu (1985), Coleman (1990) y Putnam (1993), existen otros autores como Fukuyama (1995), quien explora el potencial del trabajo conjunto y las relaciones sociales, que se entrelazan con la cultura y que está limitado por lo que él denomina "familismo" y descreimiento.

También sugiere que el capital social "se consigue a través de la educación y, por lo tanto, requiere una inversión en formación y una infraestructura institucional en la que se pueda proporcionar" (Fukuyama, 2003, p. 44), especialmente en las organizaciones.

Así, Fukuyama analiza los niveles de capital social en los países desarrollados y en América Latina, encontrando una relación entre el grado de desarrollo y los niveles de confianza en la sociedad, lo que explicaría los resultados alcanzados en los últimos años. Tal afirmación es corroborada por Kliksberg (1999, p. 90), quien propone que "el capital social y la cultura pueden ser formidables palancas para el desarrollo si se crean las condiciones adecuadas".

Para reforzar esta idea, Kliksberg (1999) presenta tres casos exitosos en América Latina, en los que se evidencian las fortalezas en aspectos relacionados al capital social, como la confianza y la cooperación. Menciona así los logros en la Villa El Salvador en Perú, las ferias de consumo familiar en Venezuela y el presupuesto participativo de Porto Alegre (Brasil). Coincide en la cooperación y en la agrupación como forma de desarrollo, en la organización de la comunidad y en el fortalecimiento del capital social.

Esser (2008), reconoce la idea de la relación entre capital social y cultura que plantea Kliksberg (1999), identificando dos dimensiones, una asociada a aspectos estructurales (relaciones entre individuos) y otra a aspectos culturales como la confianza, las reglas o normas y los valores.

Todas estas aportaciones son resumidas por Durston (2000, p. 7), que considera el capital social como "las normas, instituciones y organizaciones que promueven: la confianza, la ayuda mutua y la cooperación", dada la existencia de beneficios que se vinculan a: "la reducción de los costes de transacción, la producción de bienes públicos y la facilitación de la constitución de organizaciones de gestión de base".

Un cuarto abordaje a la conceptualización del capital social puede desarrollarse partiendo de la propuesta de Claridge (2004), quien clasifica los aportes realizados por los diferentes autores en tres grupos vinculados con la perspectiva de la estructura social (dimensiones del capital social), con la perspectiva de red o visión funcional y con la

perspectiva de niveles, que determinan en buena medida las dimensiones, los enfoques y las funciones propuestas en la literatura, como se muestra en la tabla 3.

Tabla 3. Clasificación del capital social de acuerdo con las perspectivas

<b>Criterio</b>	<b>Autores</b>	<b>Clasificación</b>
<b>Perspectiva de la estructura social – Fuentes del capital social</b>	Propuesta por Nahapiet y Ghoshal (1998)	Estructural – Estructura social: Estructura de la red, relaciones tangibles, Normas sociales, Redes sociales y relaciones interpersonales, Costumbres Cognitivo – comprensiones compartidas: Normas, relaciones intangibles, Valores, Actitudes, Creencia, lenguaje, códigos compartidos, objetivos y visión conjunta Relacional – Calidad relaciones: Identidad, confianza, normas y reglas, responsabilidades
<b>Perspectiva de red basada en las redes de relaciones o por sus funciones</b>	Woolcock y Narayan (2000), Putnam (1993), Stone y Hughes (2002)	Capital social de unión o bonding: asociado con las relaciones cercanas, familiares y amigos cuyos vínculos son fuertes (horizontales) Capital social puente o bridging: relaciones con otros grupos o individuos similares, no tan cercanas (horizontales) Capital social escalera o linking: relaciones jerárquicas con grupos o con individuos con más poder (verticales)
<b>Perspectiva de niveles basada en el rol del capital social para permitir acciones individuales o colectivas</b>	Coleman (1990), Portes (1998), Putnam (1993), Durston (2000; 2003)	Micro: individuo Meso: grupo Macro: sociedad - país

A esta clasificación se puede incluir una quinta perspectiva vinculada con las consecuencias positivas o negativas, en términos de democracia y de participación ciudadana o en términos de sus efectos negativos de exclusión o competencia (lucha de poder por recursos), planteada por Portes (1998). Hay que señalar, además, la perspectiva institucional y de sinergias.

### 1.2.2. Perspectiva de la estructura social

En la perspectiva de la estructura social, Nahapiet y Ghoshal (1998), proponen tres dimensiones para su estudio, la dimensión estructural, la relacional y la cognitiva. La primera



está vinculada a las conexiones entre los actores, la segunda a los recursos que se generan a partir de esa relación (la amistad, la confianza, la reciprocidad, la motivación, la solidaridad, la cooperación y la influencia en los comportamientos de los demás) y la tercera a los códigos y lenguajes para la comunicación, que están vinculados al capital intelectual.

Partiendo entonces de la propuesta de Nahapiet y Ghoshal (1998), Casanueva et al. (2010) plantean que el capital social estructural hace referencia a la forma de las interacciones o relaciones de la red y al número de vínculos. Está asociada con dos elementos, la cohesión o densidad de las relaciones (redes más fortalecidas y menos abiertas e informales) y la diversidad o nexos débiles, que se denominan huecos estructurales.

El capital social relacional “se refiere a las características y atributos de las relaciones, como la confianza y otros incentivos complejos que se derivan principalmente de la historia y de la reputación de la empresa” (Casanueva et al., 2010, p. 42), de tal forma que se basa en la calidad de las relaciones. Mientras que Yáñez y Jiménez (2017) proponen que el capital cognitivo son las normas, los valores y la cooperación o colaboración en la red.

Si bien algunos autores únicamente consideran al capital social estructural y cognitivo, porque el relacional lo proponen como parte de este último, la diferencia parece clara, en términos de que el cognitivo es la visión conjunta o compartida que crea una identidad y el segundo se basa en la confianza y cooperación que determina la calidad de las relaciones.

Para Uphoff (2003) las dimensiones estructural y cognitiva están claramente definidas, la primera guarda relación con las organizaciones comunitarias o sociales, mientras que la segunda con factores o vínculos emocionales, tal como se muestra en la tabla 4.

Tabla 4. Dimensiones estructural y cognitiva del capital social

	<b>Estructural</b>	<b>Cognitiva</b>
<b>Deriva de:</b>	Estructura y organización sociales	Lenguaje y conceptos, vínculos emocionales
<b>Manifestaciones:</b>	Funciones y normas, precedentes y procedimientos que respaldan la acción colectiva	Normas, valores, actitudes y creencias que favorecen la acción colectiva

<b>Agregados complementarios:</b>	Redes sociales de relaciones	Ideologías que ponen el énfasis en el interés común
<b>Orígenes en procesos mentales dirigidos a:</b>	Resultados y relaciones sociales que funcionen	Resultados y relaciones sociales deseables
<b>Características:</b>	Observable y más objetiva; puede ser sustituida por otras	No es observable y, por lo tanto, es más subjetiva, valoración
<b>Contribución a la acción colectiva mutuamente beneficiosa:</b>	Favorece este tipo de acción al tomarla más fácil, reducir los costos de transacción y convertir el comportamiento cooperativo en rutina	Predisposición a la acción mutuamente beneficiosa, al hacer que este tipo de acción sea más deseable y que la gente se sienta más comprometida

Fuente: Uphoff (2003, p. 126)

Los cambios que pueden provocarse en las dos dimensiones son completamente diferentes: en el caso de la cognitiva, el proceso es muy lento porque está relacionado con valores, creencias y cultura, mientras que en el de la estructural se mejora en el corto plazo a través de las reglas y normas que se establezcan.

### 1.2.3. Perspectiva basada en red

En esta perspectiva, como plantea Atria (2003), el capital social se basa en los recursos de un grupo y en las redes, que pueden ser horizontales y verticales. Autores como Esparcia et al. (2016) sintetizan las redes o relaciones en internas y externas: las primeras asociadas con el tipo unión (*bonding*) o puente (*bridging*), mientras que las externas -que también pueden ser de puente- incluyen las verticales (*linking*).

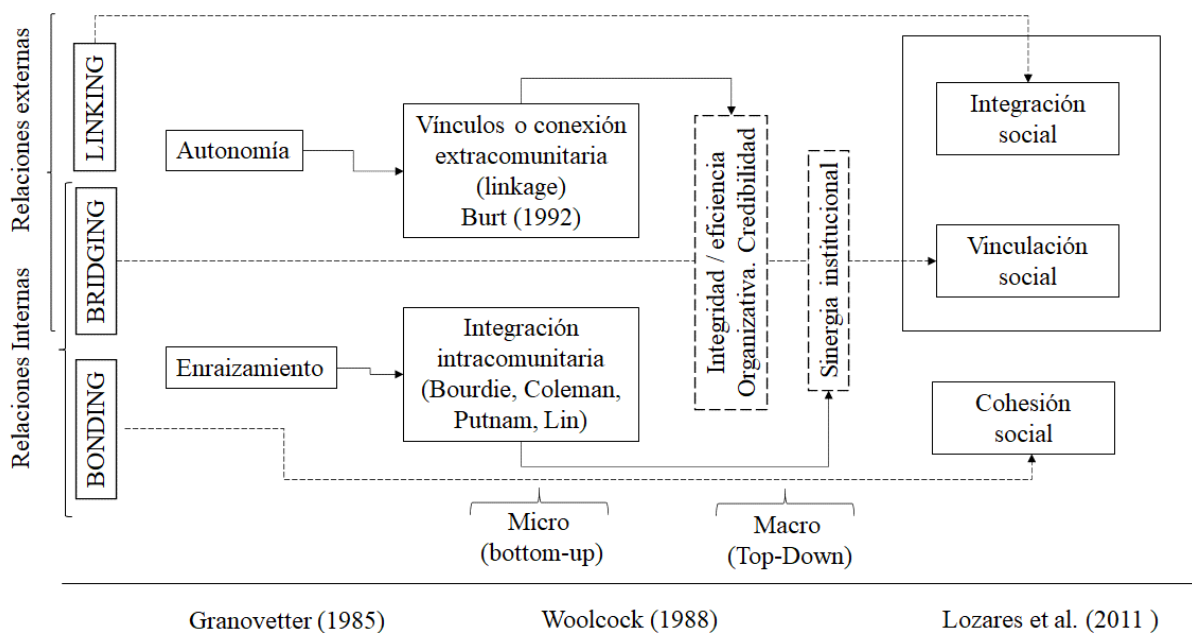
En este sentido, Casson y Giusta (2007, p. 221) propone que este enfoque de redes es una forma de dar respuesta a las visiones sociológica, política y económica del capital social. De esta manera se considera el capital social como “el valor capitalizado de las mejoras en los resultados económicos que pueden atribuirse a las redes de alta confianza”.

El enfoque de redes coincide con la perspectiva de red en la clasificación del capital social y considera, tal como se planteó anteriormente, las relaciones horizontales de vínculo o puente (*bonding* y *bridging*) y las verticales (*linking*), asociadas con emprendimientos y grupos empresariales (Granovetter, 1985; Lin, 2008; Portes, 1998).

Autores como Esparcia et al. (2016) sintetizan las redes o relaciones en internas y externas: las primeras asociadas con el tipo unión (*bonding*) o puente (*bridging*), mientras que las externas -que también pueden ser de puente- incluyen las verticales (*linking*).

Las relaciones internas, de enraizamiento o pertenencia a la comunidad, generan la integración intracomunitaria, dando lugar a la cohesión social y fortaleciendo la denominada sinergia institucional o vinculación de la comunidad con las instituciones; las relaciones externas dan lugar a las relaciones entre comunidades, consolidando la integración social y la vinculación social, que se traduce en integridad, eficiencia y credibilidad de las organizaciones que hacen vida en las comunidades, según se muestra en la figura 4.

Figura 4. Capital social horizontal y vertical



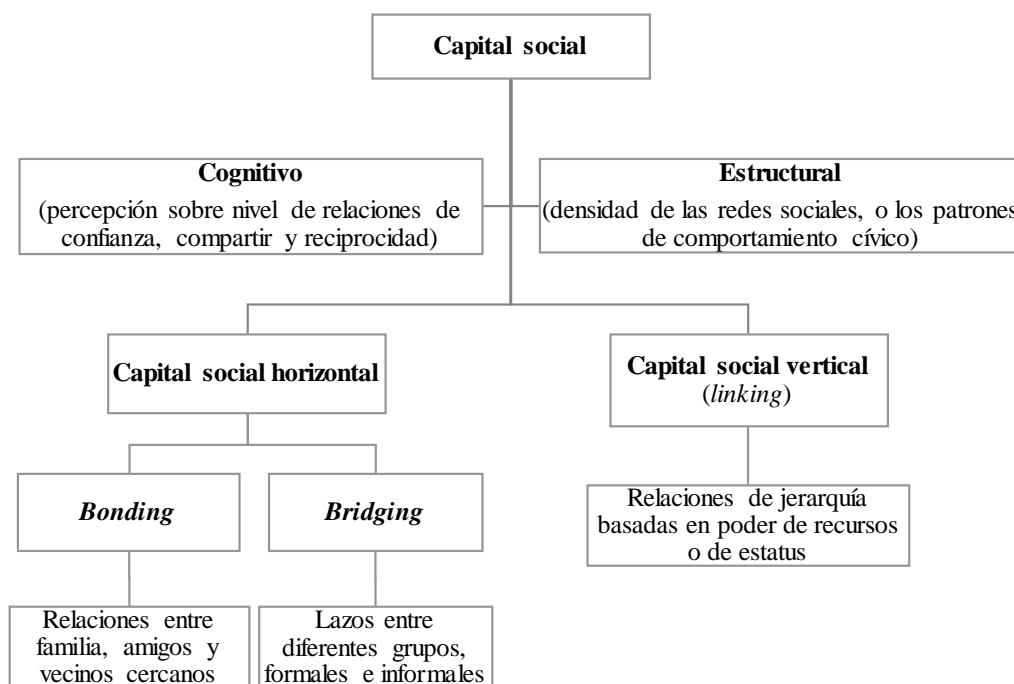
Fuente: Esparcia et al. (2016, p. 56)

Woolcock y Narayan (2000) establecen que esta perspectiva de redes tiene dos propuestas importantes: la primera, asociada con los costos y beneficios, en el sentido de que, si bien las redes generan ventajas y beneficios para los miembros, también implican costos económicos y no económicos, como las lealtades. La segunda, vinculada con las fuentes y las consecuencias, en cuyo caso las redes extracomunitarias pueden ser débiles o fuertes (*bridging*) y pueden combinarse con redes o relaciones intracomunitarias, también débiles o fuertes

(*bonding*), obteniendo resultados disímiles como la marginalidad, la migración campo-ciudad, la pobreza o los beneficios de emprendimientos exitosos (Woolcock y Narayan, 2000).

Estos lazos o relaciones de la perspectiva de redes son esquematizados por Islam et al. (2006), no solo en términos de la propuesta de Woolcock y Narayan (2000) de relaciones tipo *bonding* o *bridging*, sino que incluyen la dimensión estructural y cognitiva estudiada por Nahapiet y Ghoshal (1998), según se puede observar en la figura 5.

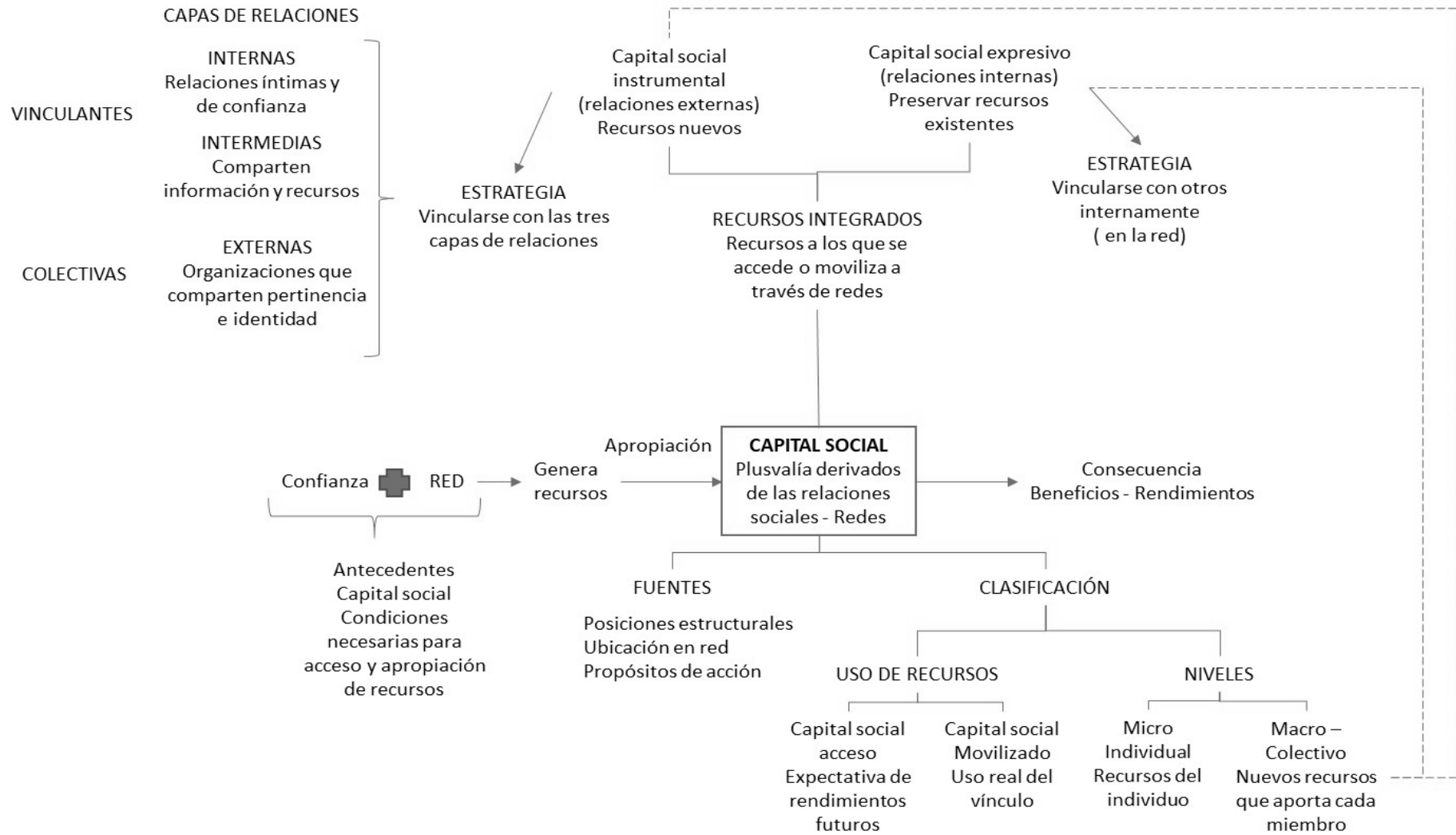
Figura 5. Dimensiones del capital social



Fuente: Islam et al., 2006, p. 5

Específicamente, la red social puede ser no estructurada o estructurada, lo que se indica en el capital social estructural -dentro de la perspectiva de la estructura social- como la configuración basada en la cohesión o densidad de las relaciones, la diversidad o nexos débiles. También podrían considerarse los factores diferenciadores que propone Lin (2005), en los cuales las redes sociales, dependiendo de la intensidad y reciprocidad de la relación, pueden dar lugar a tres capas de relaciones: las relaciones íntimas o de confianza, las intermedias (ambas son vinculantes) y las de pertinencia e identidad asociadas con organizaciones y colectividad, tal como se muestra en la figura 6.

Figura 6. Capital social, fuentes, clasificación y estrategias apropiación de recursos



Fuente: Con base en Lin (2005)

De esta forma, Lin (2005) propone que la confianza y la red son antecedentes o condiciones que permiten generar y apropiarse de recursos, dando lugar al capital social considerando los beneficios que se derivan de las relaciones o redes. Estos recursos pueden generar un capital social de acceso o de expectativa por beneficios futuros o movilizado que guarda relación con los recursos reales.

Además, Lin (2005) clasifica el capital social de acuerdo con el tipo de relaciones, individuales o colectivas, ya sea en el interior de la red o con otras redes, generando lo que define como el capital social instrumental, derivado de la apropiación de recursos nuevos, o el capital social expresivo, que proviene de la preservación de los recursos existentes.

#### 1.2.4. Perspectiva de niveles

Durston (2003), para describir esta perspectiva, la expresa en términos de quién es el propietario del capital social, el individuo o la estructura social. No obstante, existen problemas en identificar de quien es la propiedad del activo o de los beneficios y reconoce la existencia del capital individual y del colectivo.

En la perspectiva de niveles, individual y meso o macro-colectivo, se considerarían las agrupaciones formales e informales, la comunidad e incluso el país, lo que hace pensar en la posición contradictoria de algunos autores sobre si el capital social es un bien público, con externalidades positivas y negativas, o un bien privado.

Esta perspectiva es abordada por autores como Lin (2005), tal como se planteó antes, a través de las tres capas que pueden generarse a partir de la intensidad y la reciprocidad de las relaciones: dos de ellas están asociadas con redes vinculantes, que pueden ser internas o de relaciones íntimas de confianza, e intermedias, en las que se comparten recursos e información. Y hay una tercera, asociada a la colectividad u organizaciones, que se estructura en función de la pertenencia y de la identidad con el grupo.

El capital social individual “se manifiesta principalmente en las relaciones sociales que tiene la persona con características de un contrato diádico —entre dos partes— informal, con contenido de confianza y reciprocidad” (Durstun, 2003, p. 159). El capital social grupal o meso se conforma por las relaciones en las que existe mucha confianza y cercanía.

El comunitario es aquel que “llega a ser plenamente colectivo, porque a diferencia del capital social individual y grupal, en la comunidad la membresía no depende del reclutamiento por parte de una persona, sino que es un derecho de todos sus integrantes” (Durstun, 2003, p. 160).

En cuanto al enfoque comunitario o colectivo, según la propuesta de Putnam (1993) y Fukuyama (1995), se fundamenta en las asociaciones locales como grupos comunitarios o voluntariados, que generan consecuencias positivas en términos de calidad de vida.

Woolcock y Narayan (2000, p. 229), plantean que esta perspectiva comunitaria se asocia con “organizaciones locales como clubes, asociaciones y grupos cívicos. Los comunitarios... sostienen que el capital social es inherentemente bueno, que mientras más, mejor y que, en consecuencia, su presencia siempre tiene un efecto positivo en el bienestar de una comunidad”. Pero siguen indicando que también existen limitaciones en estos beneficios asociados con “los lugares en que las comunidades y las redes se encuentran aisladas, en las que predomina cierto provincianismo y pugnas internas que atentan contra los intereses colectivos de una sociedad”.

De esta forma Durstun (2000, p. 22) establece la diferencia entre el capital social individual y el colectivo, afirmando que “el capital social individual es propiedad de quien puede beneficiarse de ello; el capital social comunitario no es propiedad de nadie, pero contribuye al beneficio del grupo”. Es a partir de esta diferencia que el capital social comunitario ejerce unas funciones vinculadas con “el control social, la creación de confianza, la cooperación coordinada; la resolución de conflictos; la movilización y gestión de recursos

comunitarios; la legitimación de líderes y ejecutivos y la generación de ámbitos y estructuras de trabajo en equipo”.

#### 1.2.5. Otras perspectivas: Institucional y de sinergia

A partir de esta revisión y siguiendo la propuesta de Woolcock y Narayan (2000), podrían agregarse a la clasificación anterior (perspectiva dimensional, de redes y de niveles), el enfoque institucional y el de sinergia.

Efectivamente, Woolcock y Narayan (2000) parten de la idea de que el capital social está constituido por las redes y las normas, pero la complejidad del concepto radica en que éstas pueden ser de unión (*bonding*) o de puente (*bridging*). Y Además, estas relaciones pueden darse de manera individual o comunitaria, tal como se ha explicado.

La apropiación que se logre de los recursos va a depender de la estructura comunitaria y su relación con el estado, de tal manera que “los estados débiles, hostiles o indiferentes tienen un efecto muy distinto en la vida comunitaria y en los proyectos de desarrollo que el de los gobiernos que respetan las libertades cívicas, hacen regir el estado de derecho, respetan los contratos y se resisten a la corrupción” (Woolcock y Narayan, 2000, p. 227).

En cuanto al enfoque institucional, guarda relación con el sector público y privado y con las instituciones políticas y legales, de manera que el accionar comunitario depende en buena medida del contexto político-legal (Knack y Keefer, 1997).

De esta forma, en primer lugar, parece que, en la medida en que el estado participa de manera más activa en los procesos locales, las empresas, las redes y las comunidades logran un mayor crecimiento. Y, en segundo lugar, si se considera el capital social como la calidad de las instituciones, esto puede contribuir a reducir la pobreza (Woolcock y Narayan, 2000).

La perspectiva de sinergia, por otra parte, es el resultado de tratar de integrar la perspectiva de redes con los aspectos de carácter institucional. Así, el enfoque de sinergias



viene determinado por las relaciones entre la comunidad y el estado (Woolcock y Narayan, 2000).

### 1.3. Instrumentos de medición – indicadores del capital social.

A nivel internacional existen intentos por medir el capital social, considerando en algunos casos las dimensiones, en otros casos las redes o participación en grupos y, en otros, trabajando el análisis de la confianza. Los principales instrumentos para medir el capital social a nivel internacional se muestran en la tabla 5.

Tabla 5. Instrumentos para medir capital social a nivel internacional

<b>Encuesta / Estudio</b>	<b>Características</b>
<i>Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital (SC-IQ)</i>	Considera igualmente la multidimensionalidad, las redes y relaciones, las normas y valores, o las relaciones tipo unión o puente (perspectivas de estructura social, de redes) para el nivel micro o individual (persona y familia). Proponen seis dimensiones: los grupos y redes, la confianza y solidaridad, la acción colectiva y la cooperación, la información y comunicación, la cohesión social e inclusión y, por último, el empoderamiento y la acción política.
Encuesta Mundial de Valores – EMV- (World Values Survey -WVS-),	Se estructuró en secciones relativas a los valores sociales y actitudes, a la felicidad y bienestar, al capital social, a la confianza y pertenencia a una organización, a los valores económicos, a la corrupción, a la migración, a la seguridad, al índice postmaterialista, a la ciencia y tecnología, a los valores religiosos, a los valores y normas éticas, al interés político y la participación política, a la cultura y regímenes políticos, así como a la demografía
<i>Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital (SC-IQ)</i>	Se centró en un enfoque micro de evaluación del capital social sobre la base de las Encuestas de Medición del Nivel de Vida (EMNV)
Social Capital Assessment Tool (SOCAT).	Es un instrumento que permite el abordaje cuantitativo y cualitativo del capital social individual, comunitario y organizacional y el de la funcionalidad de las relaciones como generadoras de recursos.

El Banco Mundial, en el año 2003, del estudio presentado por Grootaert, Narayan, Nyhan, y Woolcock, propone el *Integrated Questionnaire for the Measurement of Social Capital (SC-IQ)* en un intento por plantear un análisis cuantitativo del capital social. El

instrumento considera igualmente la multidimensionalidad, las redes y relaciones, las normas y valores, o las relaciones tipo unión o puente (perspectivas de estructura social, de redes) para el nivel micro o individual (persona y familia). Proponen seis dimensiones: los grupos y redes, la confianza y solidaridad, la acción colectiva y la cooperación, la información y comunicación, la cohesión social e inclusión y, por último, el empoderamiento y la acción política.

Para analizar el capital social comunitario plantean que podría complementarse con encuestas de condiciones de vida o incorporar preguntas asociadas, o la encuesta del Social Capital Assessment Tool (SOCAT), que es un instrumento que permite el abordaje cuantitativo y cualitativo del capital social individual, comunitario y organizacional y el de la funcionalidad de las relaciones como generadoras de recursos.

Las dimensiones propuestas en el instrumento permiten agrupar los datos en términos de capital social estructural, es decir, redes, relaciones o asociatividad, considerados como fuentes o entradas; el capital social cognitivo se vincula con la confianza, con normas y valores que, dependiendo del abordaje conceptual -como se explicó anteriormente-, también puede ser una fuente o considerarse como capital social; y, por último, la acción colectiva, que es un resultado o consecuencia (Banda y Peñaflor, 2017).

Con respecto a la versión 7 (2017-2020) de la Encuesta Mundial de Valores – EMV- (World Values Survey -WVS-), aplicada a 48 países, la cual permite consultar sobre la confianza en otros y en instituciones (Haerpfer et al., 2020), tal como se observa en la tabla 6.

Tabla 6. Estructura de la Encuesta Mundial de Valores

<b>Indicadores</b>	<b>Elementos</b>
<b>Confianza en otros</b>	considerando a la familia, a la comunidad, al personal que se conoce, a las personas que encuentra por primera vez, a las personas de otra religión y a las personas de otra nacionalidad
<b>Confianza en instituciones</b>	se considera la iglesia, las fuerzas armadas, la prensa, la televisión, los sindicatos, la policía, los tribunales, los partidos políticos, el gobierno, el parlamento, la administración pública, las universidades, las elecciones, las principales empresas, los bancos, las organizaciones medioambientales, las de mujeres, las humanitarias, la Unión Europea, el Fondo Monetario Internacional, la Corte Penal Internacional, la Organización del

Entre los estudios e instrumentos propuestos, existen algunas metodologías para la medición del capital social en términos individuales o de grupos, como son las propuestas de Pérez (2012), Alesina y La Ferrara (2000), Brooks (2005) y el índice de Putnam (2000). Específicamente, estos índices utilizan una serie de componentes que se detalla en la tabla 7.

Tabla 7. Componentes de creación del índice para medir el capital social

<b>Putnam (2000)</b>	<b>Alesina y La Ferrara (2000)</b>	<b>Brooks (2005)</b>
Medidas de vida de organizaciones de la comunidad: participación en el comité de la organización local en el año pasado, participación en clubes u organizaciones en el año pasado, organizaciones cívicas y sociales por cada 1.000 habitantes, número medio de las reuniones por clubes que atendió en el año pasado, número medio de pertenencia a organizaciones.	El porcentaje de personas que pertenecen a organizaciones	Participación en grupos (es una medida de si participa o no en diferentes organizaciones): religiosas, salud, jóvenes, pobres y ancianos, artes y cultura, vecinos
Medidas de colaboración en asuntos públicos: participación en elecciones presidenciales, participación en reuniones públicas sobre temas de la ciudad o de la escuela el año pasado	El porcentaje de personas que confían en otras	La confianza social se mide en una escala de 1 a 4 puntos: confianza en los vecinos, confianza en los compañeros de trabajo, confianza en los dependientes, en los coreligiosos, en la policía, en la gente en general, en la gente de otras razas
Medidas de comunidad: número de las organizaciones no lucrativas por cada 1.000 habitantes, número medio de horas que trabajó en proyectos de la comunidad el año pasado, número medio de horas de trabajo voluntario en el año pasado	El porcentaje de personas que votaron en las últimas elecciones	La participación política, se mide mediante respuesta sí o no en el último año: pertenece a un grupo de acción local para cambios, ha participado en reuniones políticas, ha firmado una petición política, ha participado en un grupo político o en una manifestación
Medidas de sociabilidad informal: está de acuerdo en que “dedico mucho tiempo a estar con amigos”, número medio de tiempo dedicado al ocio en casa		
Medidas de confianza social: está de acuerdo en que se puede confiar en la mayoría de la gente, está de acuerdo en que la mayoría de la genta es honesta (Putnam, 2000).		

Fuente: Adaptado de Pérez (2012)

Otro planteamiento para la medición del capital social es el realizado por Bellostas et al. (2007), quienes desarrollan un estudio para estimar el capital social en España, considerando tres variables: la primera es la cantidad de individuos pertenecientes a organizaciones no lucrativas – ONL- (esto lo consideran como indicador Putnam, 2000; Alesia y La Ferrara, 2000 y Brooks, 2005); la segunda es la participación política y, la tercera, la confianza interpersonal.

En el primer caso, la participación en ONL representa la construcción o incorporación en redes de manera que, aunque el capital social individual sea escaso, la participación en estos grupos genera mayores oportunidades. Se consideraron las cifras de asociaciones y fundaciones históricas, la participación y los tipos, además de compararlas con países similares y por regiones dentro de España.

En la participación política, se tuvieron en cuenta dos variables, la participación en los procesos electorales (voto) y la participación en actividades políticas. Para la confianza interpersonal, se emplean los resultados de una encuesta de valores y actitudes (WVS), en la que se consulta sobre si se puede confiar en la mayoría de la gente y su comparación con los resultados de países de la zona.

Sabatini (2008), reconociendo la complejidad de la definición del capital social por su naturaleza multidimensional (al considerar la cultura, las instituciones, las normas sociales y las redes y las relaciones interpersonales), aborda la medición desde la perspectiva estructural, para lo cual considera como indicadores el capital social familiar, las relaciones informales con amigos y vecinos, las organizaciones voluntarias, la participación política y los logros cívicos.

En un estudio para España et al. (2002) exponen algunos indicadores que han sido empleados para cuantificar el capital social, reconociendo la dificultad de medición, que guarda también relación con la propia complejidad del concepto. Entre estos indicadores, la confianza social es una de las más importantes, dado que “reduce los costes de cualquier tipo de

transacción y facilita el flujo de información” (Portela y Neira, 2002, p. 34), considerando además la confianza en la gente, la confianza en el gobierno y la confianza en el sistema legal.

El caso de España ha sido estudiado, además, por Montesino et al. (2005), que ponen el énfasis en las redes y la cooperación que se genera a partir de ellas, desarrollando una propuesta de capital social macro, pero con microfundamentos, reconociendo los esfuerzos en las estimaciones macro realizadas y las debilidades de un consenso en las mediciones micro o individuales.

De esta forma, los autores establecen que en sociedades “más atrasadas y con relaciones económicas más sencilas, ni existe experiencias relevantes que permitan apreciar las sustanciales ventajas de la cooperación ni las consecuencias sobre los costes de transacción derivadas de invertir en capital social son tan importantes” (Montesino et al., 2005, p. 39).

Se considera que las formas o mecanismos de intercambio económico están enraizados (*embedded*) en las relaciones, que pueden ser formales o informales, a través de organizaciones o asociaciones culturales o de gestión comunitaria, entre otras (Granovetter, 1985).

En función de esto, Montesino et al. (2005) proponen una serie de aspectos básicos anclados en la racionalidad, que marcan su investigación: el primero está relacionado con el hecho de que la inversión en capital social es un riesgo que es compensado si los beneficios de la cooperación son mayores; el segundo se vincula a las relaciones económicas que generan cooperación y fomentan procesos acumulativos de capital social; el tercero se relaciona con los beneficios o servicios derivados del capital social, que depende de la red y de la confianza existente en ella; el cuarto hace referencia a la reducción de los costos derivados del capital social, que potencia otras formas de capital; por último, la participación en redes o grupos, que genera un sentido de pertenencia e identidad y potencia los resultados sociales.

A partir de estos planteamientos, el modelo que proponen se basa en la cooperación y las redes, dado que la densidad de las relaciones y la confianza potencian la cooperación, que

se ve afectada por las oportunidades de participación y por la cultura de la responsabilidad y la reciprocidad.

Además de estos planteamientos, también se generan alertas sobre el tipo de variable que se considera al capital social. Woolcock y Narayan (2000), partiendo de cuatro perspectivas, plantean que el tratamiento del capital social puede ser considerado como una variable independiente, dependiente o mediadora.

Estas medidas están generalmente asociadas con la participación en grupos o redes, con las normas y valores y con el compromiso cívico, además de indicadores relacionados directamente con el capital social individual del que se deriva el capital social comunitario, de acuerdo con Woolcock y Narayan (2000), según se muestra en la tabla 8.

Tabla 8. Posibles indicadores de medición del capital social

<b>Medida/ Indicador</b>	<b>Autores que lo emplean</b>	<b>Caracterización</b>
<b>Participación en grupos / redes</b>	Narayan (1987), Narayan y Pritchett (1999), Grootaert y Narayan (2000), Grootaert, Oh y Swamy (1999)	Índice creado a partir del funcionamiento del grupo, las contribuciones financieras y en especie al grupo, la participación en la toma de decisiones y la heterogeneidad de la membresía. También se elaboró una serie de otras medidas sobre la base de la confianza interpersonal y los cambios en el tiempo
<b>Normas y valores</b>	Fukuyama (1995), Inglehart (1997), Knack y Keefer (1997)	Estudio de valores mundiales
<b>Compromiso cívico</b>	Putnam (2000)	Estudios nacionales o regionales: Índice del compromiso cívico
<b>Capital social individual</b>	Onyx y Bullen	Participación en la comunidad local, acción proactiva en un contexto social, sentimientos de confianza y seguridad, contacto con vecinos, contacto con la familia y amigos, tolerancia ante la diversidad, valoración de la vida y contactos laborales

Fuente: Adaptado de Woolcock y Narayan (2000), pp. 237-238

Paldam (2008) concreta el problema de medición en tres variables, aunque igualmente indica su complejidad: la confianza, la cooperación y las redes. En este sentido, presenta algunas mediciones de estudios de otros autores, como el instrumento de Putnam, el control de

los grupos, la confianza en el gobierno e instituciones, la relación entre el individuo y el sistema legal, la confianza en familiares, los pares en el trabajo, en la comunidad, los vínculos débiles o fuertes en las redes, el tamaño y la densidad.

Luyando et al. (2016) también consideran la confianza y las redes sociales, para lo cual emplean un cuestionario para evaluar la confianza y las redes sociales propuestos por Díaz-Albertini (2003). En el primer caso, los resultados se agrupan en tres factores o dimensiones, las habilidades, competencias y destrezas, el nivel de cumplimiento de las obligaciones y las creencias compartidas; en el segundo, se conformaron los factores de la integración como espacio pluralista, la capacidad de planificación y el acceso a los recursos. Estos factores son los que proponen los autores como determinantes de la confianza y de las redes sociales respectivamente.

Por su parte, Carrillo y Riera (2017) avanzaron en la medición del capital social en función de la multiplicidad de definiciones y criterios, considerando la perspectiva de niveles macro, meso y micro, tanto para los indicadores de cohesión social como de redes o relaciones.

En el nivel macro y meso, proponen, en términos de cohesión social, indicadores asociados a encuestas sobre la confianza, la participación o el compromiso cívico, la reciprocidad, el control informal y el apoyo social percibido. En el nivel meso, incluyen en las redes o relaciones los análisis de métricas sociales de las mismas.

Por último, en el nivel micro, para la cohesión social, proponen encuestas de percepciones individuales (confianza, reciprocidad, normas compartidas) y comportamientos (participación cívica, interacción social). Para las relaciones o redes, plantean la red egocéntrica de análisis y los instrumentos como generadores de posición y recursos.

Para el caso de Colombia, Foliaco-Gamboa (2013) describe las mediciones que se han utilizado, siendo la principal el Barómetro de Capital Social (BARCAS), asociado a la relación entre el capital social y el desarrollo económico, que permite una valoración del capital social

comunitario y su relación con la visión de logro y de desarrollo. De esta manera, se agrupan las sociedades en “individualistas”, si la visión de logro es baja y la efectividad comunitaria alta; en “familismo amoral”, si ambos son bajos; en “sociedad cívica y moderna”, si ambos son altos y, por último, en “modernización antecedida por el logro”, si la visión de logro es alta pero la efectividad comunitaria baja.

Por último, Lugo-Morin (2013), en su propuesta de medición del capital social en sistemas rurales, parte de la idea de agrupar el capital social en factores internos o funcionales (Bourdieu), basado en las relaciones y redes, y en factores externos o estructurales (Coleman y Putnam), conformados por las instituciones y organizaciones.

En términos del capital social en el interior de un grupo o red estructurada, como podrían ser las organizaciones tipo asociaciones o cooperativas, de emprendimientos colectivos, Mujika et al. (2010) proponen un instrumento de autoevaluación del capital social comunitario, en el interior y exterior de la organización y de un capital social individual.

En el primer caso, está conformado por planteamientos asociados con el nivel de socialización que incluye el conocimiento y los intereses; la legitimidad conformada por la confianza (confianza y cultura) y eficiencia; la participación compuesta por el nivel de participación (cooperación y participación), las redes (cantidad de relaciones, calidad de relaciones, frecuencia de relaciones) y el asociacionismo (nivel de asociación). En el caso del capital social individual consideraron los valores, actitudes y conductas personales, además de la reciprocidad.

Cada uno de los aspectos a evaluar tienen una serie de planteamientos cuyas respuestas están asociadas con una escala que abarca desde totalmente en desacuerdo hasta totalmente de acuerdo. Además, se proponen unas preguntas adicionales asociadas con si ocupa o no algún cargo en la organización, el género, la formación, la edad y la antigüedad en la organización.



## 1.4. Dimensión económica del desarrollo sostenible: Economía popular y solidaria

### 1.4.1. Conceptualización de la economía social y solidaria

La economía del bien común surge como un modelo para propender al bienestar de la sociedad en una economía de mercado, basado en la colaboración y cooperación. Deja de lado el objetivo de la economía tradicional, transitando de la maximización del beneficio o de la utilidad individual al logro del bien común (Felber, 2012).

En este contexto, como parte del objetivo central del bienestar de la sociedad y los ODS, existen iniciativas cuyos esfuerzos se centran en ese mismo objetivo y contribuyen con los lineamientos del bien común. Destacan, entre ellas, la economía social y solidaria, el comercio justo, la economía colaborativa, el sistema B y la banca ética.

Bajo la premisa del bienestar colectivo como objetivo del desarrollo sostenible, específicamente la iniciativa de la economía social y solidaria presenta dos vertientes, la latinoamericana y la europea (Da Ros, 2007). En el primer caso, con acento más político y, en el segundo, con un desarrollo basado en el cooperativismo, que se divide a su vez en dos corrientes, la francesa y la anglosajona (Manríquez et al., 2017).

Entre las tres escuelas de la economía social y solidaria existen diferencias asociadas al énfasis de cada una: en la visión francesa, es la democratización de la economía; en la visión latinoamericana, la forma de organización social y, en la anglosajona, una manera alternativa de generar actividad económica, tal como se muestra en la tabla 9.

Tabla 9. Escuelas de pensamiento de la Economía Solidaria y Social

	<b>Escuela Francesa</b>	<b>Escuela anglosajona</b>	<b>Escuela Latinoamericana</b>
<b>Autores</b>	Jean-Louis Laville, Éric Dacheux, Anne Salmon, Michel Callon, Edgar Morin	Emily Kawano, Gibson y Graham, Cameron, Putnam.	Jose Luis Coraggio, Razeto, Boaventura de Souza Santos, Anibal Quijano

<b>Tendencia general</b>	Las prácticas de economía social y solidaria como tal han existido desde el siglo XIX en respuesta de los trabajadores ante la exclusión. Forman las primeras cooperativas, mutuales.	Se cataloga como un tercer sector de economía junto con el sector privado y el sector público.	Estas prácticas aparecen en respuesta a los embates del neoliberalismo y sus políticas. Retomando prácticas ancestrales fuera de los preceptos establecidos: retorno a la vida, buen vivir.
<b>Características</b>	Se habla de reconocer la economía solidaria mediante la democracia, una democratización de la economía, y la aceptación de una economía plural.	En este sector se busca demostrar que hay otras alternativas de producción, distribución, consumo y estilos de vida diferentes a los hegemónicos.	En el caso latinoamericano, ESS busca reorganizar la sociedad sobre la base de las autonomías locales y regionales, organizándose como las organizaciones sociales

Fuente: Tomado de Manríquez et al. (2017, p. 30)

En Europa, tiene sus orígenes en la escuela francesa, en el cooperativismo, tanto en la corriente socialcristiana, basada en los valores sociales y morales, como en la socialista, fundamentada en la organización de los trabajadores. En la actualidad, se conforma no solo por cooperativas, sino también por asociaciones, mutualistas y fundaciones de apoyo social (Da Ros, 2007; Monzón y Chaves, 2012). En la Escuela anglosajona, el concepto es aún más amplio, porque se habla de un tercer sector, que abarca también a las organizaciones de apoyo social fundamentadas en la confianza y en las relaciones que constituyen el capital social, en cualquiera de sus dimensiones.

Estos desarrollos conceptuales en la Unión Europea se produjeron en las denominadas dos olas: la primera tuvo como centro la no distribución de beneficios (*nonprofit*), en donde surgieron “las nociones de Sector Cooperativo, Economía alternativa, Sector autogestionario, Economía popular y solidaria, Empresas de participación, próximos a la concepción de economía social, y por otro lado las locuciones de Sector filantrópico, Tercer sector...” (Chaves y Monzón, 2018, p. 22).

La segunda ola, desarrollada a partir de este siglo, está vinculada con la innovación social, la economía colaborativa, la economía circular, la responsabilidad social, la economía del bien común y, por supuesto, la economía solidaria (Chaves y Monzón, 2018).

En América Latina, el desarrollo de la economía solidaria se originó a partir de dos visiones: la primera, la capitalista, en la que se trata de conciliar lo rural y lo urbano, pues el deterioro de las condiciones de vida en el medio rural afectaba también a las grandes ciudades, con lo cual se planteó la economía solidaria como una alternativa para lograr el desarrollo rural; y, la segunda, como resultado de los movimientos para las reivindicaciones sociales, principalmente de los campesinos, trabajadores rurales e indígenas (Veltmeyer, 2017).

Estos movimientos de reivindicación se convirtieron en una lucha que “no aspira a tomar el poder, sino a reorganizar la sociedad... que se caracteriza por la activación de relaciones sociales y formas de organización no capitalistas... que surge de un conjunto diferenciado de normas y prácticas culturales” (Manríquez et al., 2017, p. 23).

Teniendo como marco de referencia estas luchas, Razeto (2001), uno de los pineros en la conceptualización de la economía solidaria, deja claro que ni el desarrollo económico tradicional, ni un crecimiento cero, ni el control demográfico, son respuestas a las desigualdades y brechas existentes, así como a las distorsiones que han generado los modelos de negocios tradicionales y que han dado lugar a las luchas sociales de los más desposeídos.

Además de Razeto, otros autores en Latinoamérica han contribuido con el desarrollo conceptual de la economía solidaria, así como con su caracterización y con la identificación de los elementos diferenciadores con las corrientes europeas (francesa y anglosajona), según se detalla en la tabla 10.

Tabla 10. Principales autores latinoamericanos de la economía solidaria

<b>Autores</b>	<b>Visión de la economía solidaria</b>
<b>Luis Razeto</b>	Un conjunto de fuerzas sociales, identificadas por ideales solidarios y humanistas, que la habilitan para gestionar talento humano, recursos naturales, científicos, tecnológicos y financieros y, como resultado de

		esa gestión, para generar procesos de desarrollo integral y sostenible para el género humano en general y para cada comunidad o agrupación familiar en particular
<b>Manfred Neef</b>	<b>Max-</b>	Estructurada por pequeñas empresas populares y solidarias. A partir de estas experiencias se propone un nuevo enfoque de desarrollo económico y social a escala humana.
<b>Luis Gaiger</b>	<b>Ignacio</b>	Iniciativa popular de generación de trabajo y renta basada en la libre asociación de trabajadores y en los principios de autogestión y cooperación.
<b>Paul Singer</b>		Modo de producción y distribución alternativo al capitalista que es creado y recreado periódicamente por los marginados del mercado del trabajo. Se caracteriza por la posesión y uso colectivo de los medios de producción y distribución.
<b>Marcos Arruda</b>		Es una forma ética, recíproca y cooperativa de producir, intercambiar, financiar, consumir, comunicar, educar, desarrollarse, que promueve un nuevo modo de actuar, de pensar y de vivir en la sociedad
<b>Ademar Bertucci</b>		Implica tres grandes desafíos: a) construir nuevas identidades de sujetos solidarios y articular redes de innumerables iniciativas; b) resistir y enfrentarse al capitalismo; c) reforzar el conjunto variado de actividades que abarcan todos los sectores.
<b>José Coraggio</b>	<b>Luis</b>	El fundamento principal de la economía solidaria es la introducción de niveles de cooperación y solidaridad en las actividades, organizaciones e instituciones económicas. Actividades económicas orientadas al bienestar humano, así como vínculos solidarios con su comunidad de pertenencia

Fuente: Adaptado de Da Ros (2007), pp. 11 – 12; y Manríquez et al., 2017, p. 16

De esta forma, Manríquez et al. (2017, p. 16) sintetizan el concepto entre los diferentes autores, definiéndola como “un conjunto de prácticas que tienen por origen factores como: cooperación, reciprocidad, ética, donde se da primacía al bienestar de las poblaciones y del planeta por encima de la acumulación y un desarrollo desigual”.

De ninguna manera, hablar de economía social o solidaridad, debe implicar asistencialismo, como manifiesta claramente Coraggio (2011, p. 103): “no implica igualdad, ni siquiera equidad, sino reglas aceptadas de distribución y arreglos de reciprocidad de algún tipo, donde recibir obliga a retribuir de algún modo, establecido por usos y costumbres”.

Es así como la economía de la solidaridad en América Latina ha implicado un replanteamiento de la teoría económica, para considerar sus dos elementos fundamentales y diferenciadores, la valorización del trabajo por encima del capital y la existencia de un factor “C” que permite la gestión y que está asociado con la colaboración, la cooperación, la confianza o el capital social (Da Ros, 2007), de tal manera que en términos de desarrollo económico y

social se pueden identificar diferencias en cuanto al mercado, al estado, a los movimientos sociales y al rol de los ciudadanos.

En las experiencias en América Latina sobre organizaciones con ese enfoque solidario, desarrolladas a partir de un objetivo de desarrollo local y aprovechamiento de recursos endógenos, se encuentran Costa Rica con cooperativas agrícolas, México con las cooperativas de ahorro y crédito, Venezuela con la vinculación entre el género y el cooperativismo como mecanismo para lograr empoderamiento económico a través de la creación de instituciones financieras dedicadas a brindar productos financieros a las mujeres. Además, se identifican los servicios de extensión rural en Brasil, las cooperativas de servicios en Canadá y, en Ecuador, el impulso de la economía popular y solidaria, tanto del sector financiero como del no financiero.

Los avances más notables, al menos en términos del marco regulatorio, se han evidenciado en países como Ecuador, Bolivia y Venezuela, donde se plasma en sus constituciones el objetivo máximo del buen vivir y del bienestar colectivo, enmarcado en la preservación del medio ambiente como patrimonio.

A pesar de ello, estas organizaciones de la economía social y solidaria deben lograr la sostenibilidad, pero no económica sino socioeconómica, que permita cubrir costos con la venta estable de sus productos, obtener apoyo público a través de subsidios, mantener las capacidades de trabajo y las redes, consolidar la asociación y lograr el bienestar de sus miembros, todo eso en un entorno en el que deben competir en el mercado en condiciones desiguales con el resto de las empresas de capital.

Para esto se requiere de un marco normativo de incentivos y, más aún, la transformación hacia un consumidor más responsable, cuya decisión de compra no se fundamente en el precio, sino que sea capaz de entender las externalidades de este tipo de organizaciones en cuanto que tienen “efecto sociedad, efecto estatus, efecto ciudadanía, efecto medioambiente sano, efecto

sinergia sobre el desarrollo local y el entorno social de la propia vida de los consumidores” (Coraggio, 2011, p. 154).

Las estrategias de cada país para la consecución de esa sostenibilidad son diferentes. Gudynas (2010), tal como se explicó anteriormente, plantea tres niveles o corrientes, una posición débil, una fuerte y una superfuerte, de acuerdo con los esfuerzos y el grado de profundización de las reformas y los cambios necesarios para transitar hacia la sostenibilidad. Específicamente, la postura superfuerte, concibe que las iniciativas económicas que propendan esos objetivos del desarrollo sostenible (preservación ambiental y buen vivir), deben estar enmarcadas en la economía del bien común propuesta por Felber (2012). Esta concepción se inserta la economía social, solidaria o popular impulsada en Ecuador.

#### 1.4.2. Economía popular y solidaria en Ecuador

Desde la Constitución del año 2008, Ecuador ha asumido una postura decidida para propiciar, desarrollar y fortalecer el buen vivir (*sumak kawsay*) o bien común, a través del reconocimiento de la naturaleza como un patrimonio, de los saberes ancestrales y de la pluriculturalidad y plurinacionalidad. Ha considerado la economía popular y solidaria como estrategia para una mejor calidad de vida, la erradicación de la pobreza y la reducción de las desigualdades.

Coraggio (2011, p. 330) establece que el *sumak kawsay* persigue cuatro equilibrios: “el equilibrio de los seres humanos consigo mismo; el equilibrio entre los seres humanos; el equilibrio de los seres humanos con la naturaleza y el equilibrio entre las comunidades de seres humanos”, que son garantizados por la Constitución.

El sistema social y solidario, como parte de la economía del bien común, tal como se planteó, persigue el logro de un desarrollo sostenible en el que se consideran los límites planetarios y la meta del bienestar colectivo, que para el caso de Ecuador está plasmado, en

términos generales, en la Constitución, en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y en los Planes de Desarrollo y, de manera institucional, en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) y en el Instituto de Economía popular y solidaria (IEPS).

Esta economía del bien común está integrada por el sistema social y solidario y por el sistema popular. El primero está conformado por el sector cooperativo, el sector asociativo, el sector comunitario y, como órganos de control, apoyo y acompañamiento para el desarrollo y fortalecimiento del sistema social y solidario, se encuentran la SEPS y IEPS. En el segundo, el sistema popular, están las unidades económicas populares.

Específicamente, el sector no financiero del sistema solidario y popular está integrado por el sector cooperativo y asociativo, que integra las organizaciones dedicadas a actividades económicas de producción, consumo, vivienda y servicios, sin incluir aquellas de intermediación financiera. Y, en el sector popular, definido a partir de las unidades económicas populares, se incluyen los emprendimientos individuales, las actividades familiares y domésticas, los comerciantes minoristas, artesanos y unidades productivas agropecuarias (UPAs), como se muestra en la tabla 11.

Tabla 11. Organizaciones de la Economía popular y solidaria, sector no financiero



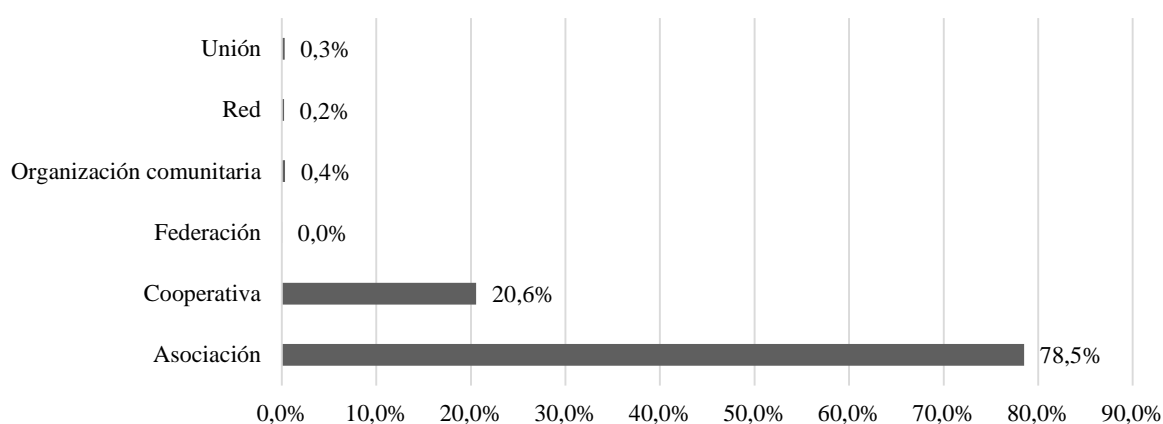
Fuente: Tomado de Dávila y Malo (2014)

En agosto de 2020, según la SEPS, en el sector real (no financiero) estaban registradas 12.307 asociaciones, 2.580 cooperativas y 57 organizaciones comunales, para un total de

14.944 entidades, con 475.351 certificados de aportaciones, cuotas de admisión y aportes; esto significó un crecimiento con respecto a 2019, año en el cual las asociaciones registradas fueron 11.804 y las organizaciones comunitarias 54.

En el registro catastral de octubre de 2020 (SEPS, 2020c) se detalla el tipo de organización: asociación, cooperativa, federación, organizaciones comunitarias, red y unión; y, además, el grupo de organización ya sea de consumo, de producción o de servicios, y la clase de organización, que indica la actividad económica a la que se dedica. En el primer caso, las asociaciones representan el 78,5% de la totalidad del catastro de organizaciones del sector real de la EPS, seguidas de las cooperativas con el 20,6%, mientras que el sector comunitario, integrado por federaciones, organizaciones comunitarias, redes y uniones en conjunto, apenas representan el 0,9% de la totalidad, tal como se muestra en la figura 7.

Figura 7. Composición de las organizaciones del sector real de la EPS



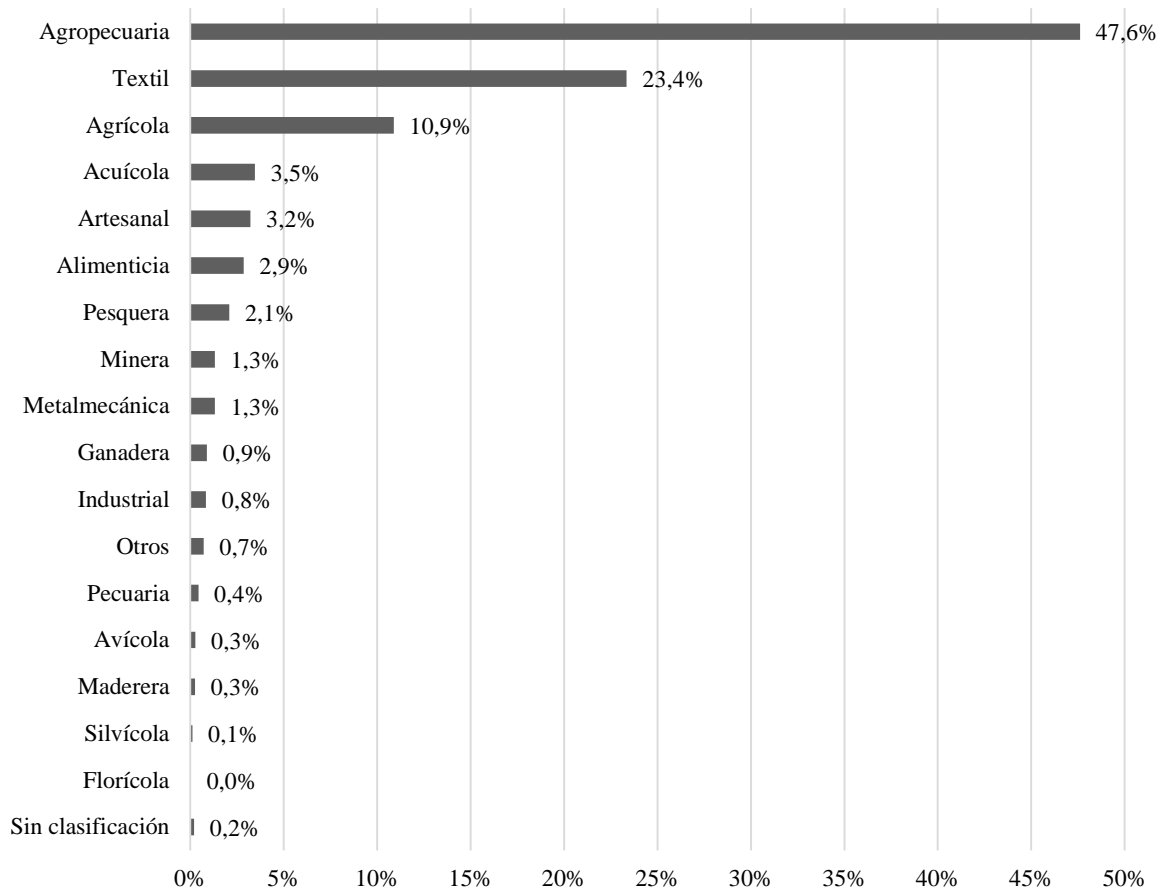
Fuente: Tomado SEPS (2020c)

a) Con respecto a las asociaciones, que representan la mayor proporción del sector real, se clasifican en consumo el 0,90% de la totalidad de asociaciones, en producción el 59,01% y en servicios el 40,09%. En consumo, la mayoría de las asociaciones se dedican a bienes y productos, con el 82,25% y, a materias primas e insumos, el 17,75%.

Para el caso de la producción, los sectores con mayor cantidad de asociaciones se registran en las áreas agropecuarias y textiles, como se muestra en la figura 8.



Figura 8. Composición de las asociaciones en el sector producción

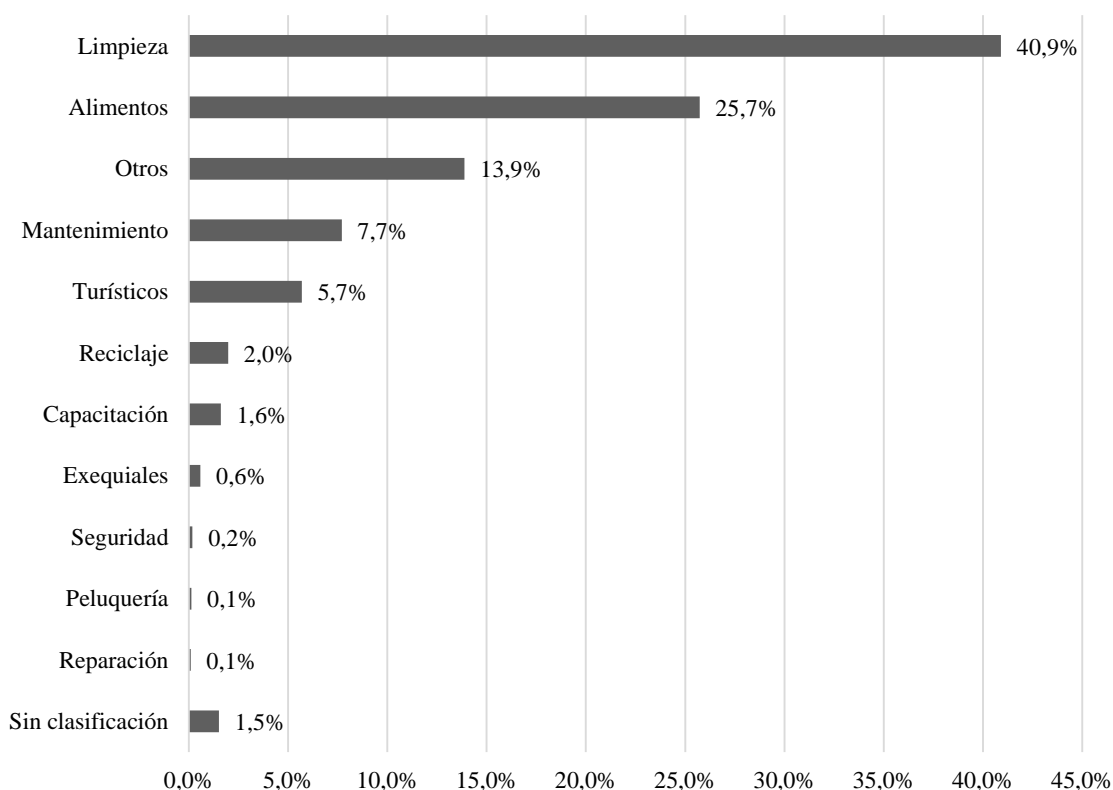


Fuente: Tomado SEPS (2020c)

Efectivamente, el sector agropecuario representa el 47,6% de la totalidad de las asociaciones clasificadas como productivas y desarrollan tanto la actividad agrícola como la pecuaria, lo que se corresponde con la realidad productiva especialmente de la región de los Andes ecuatorianos y, en particular, en las zonas rurales. Mientras que en la segunda posición se identifican las actividades textiles, mayoritariamente de carácter artesanal.

En cuanto a las asociaciones de servicios, la mayor parte se dedica a la limpieza (40,9%), seguida de alimentos (25,7%) y mantenimiento (7,7%). Las asociaciones de servicios turísticos apenas representan el 5,7% de la totalidad del sector, mientras que las de reciclaje, que conformarían las iniciativas de economía circular con 109 asociaciones, son el 2% de las existentes en el sector servicios, como se observa en la figura 9.

Figura 9. Composición de las asociaciones en el sector servicios



Fuente: Tomado SEPS (2020c)

b) El sector cooperativo por su parte, que es el 20,6% del sector real de EPS, se agrupa en tres áreas: consumo, servicios y vivienda. Las cooperativas de consumo son el 20,16%, siendo las áreas de mayor peso la agropecuaria (37,7%), la acuícola (24%), la agrícola (10,1%) y la textil (6,9%). Las cooperativas de servicios representan la mayor proporción, con el 66,44%, siendo el transporte la actividad económica más importante con el 93,96%. Por último, las cooperativas de vivienda representan el 13,38% del sector cooperativista, siendo la compraventa la principal actividad con el 65,35, seguida de la construcción con 34,39%.

c) Con respecto al sector comunitario (con unión y red), si bien representa sólo el 0,9% de todo el sector real de la EPS, el mayor peso lo presentan las organizaciones comunitarias y, de ellas, las de producción son las agropecuarias (38,98%), mientras que las de servicios, más orientadas al turismo, representan el 33,89%.

Es importante indicar que existen organizaciones de EPS en el sector real que se encuentran en proceso de liquidación, inactivas o ya han sido liquidadas, representando el 10,05% de la totalidad del catastro. Esta proporción podría ser efectivamente mayor en la Provincia de Cotopaxi, en la cual se realizó una revisión de cada organización, encontrando que el 46,9% de la totalidad del catastro no se encontraban activas en 2019, a pesar de que los datos oficiales de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS,2020a) reportaban que era sólo el 1,39% del catastro de la provincia. La razón de esto puede deberse a los procesos burocráticos que deben seguirse para cambiar de estatus, desconocimiento o simplemente desinterés en el cierre de la organización.

## **1.5. Vinculación entre la dimensión económica y la dimensión social**

### **1.5.1. Capital social y desarrollo.**

Tal como se presentó en la primera sección de este capítulo, el desarrollo implica el aumento del capital total de un país, comunidad o territorio, lo que requiere considerar no solo al capital material o físico, sino también al natural, al humano y a cualquier otra forma de capital, como el social.

Como plantea Kliksberg (2002), el crecimiento no se transforma en desarrollo y mucho menos en desarrollo social, pues para ello debe considerarse el capital humano, el capital social y la cultura. El capital social podría entonces contribuir con la reducción de la pobreza por tres vías: la primera, para que los hogares más pobres tuvieran acceso a recursos a través de redes o relaciones, que en otras condiciones no sería viable; la segunda, guarda relación con el hecho de que estas redes o grupos proporcionan empoderamiento, capacidad para resolución de problemas, participación política y gestión comunitaria; la tercera, es el uso del capital social,

el que se emplea para la satisfacción de las necesidades esenciales, dado que el económico y el humano son limitados (Portales, 2014).

Haciendo énfasis en la relación del desarrollo y el capital social, Portela y Neira (2002, p.31), plantean que:

Son numerosas las formas en las que puede afectar al desarrollo de una región. La existencia de redes formales e informales dentro de la estructura social puede potenciar muchas actividades y hacerlas menos costosas, lo cual supone disponer de una capacidad para un mejor desarrollo. Entre estas actividades podemos destacar la toma de decisiones colectiva, el compartir la información, la coordinación de diferentes actividades, la difusión de las innovaciones, entre otras.

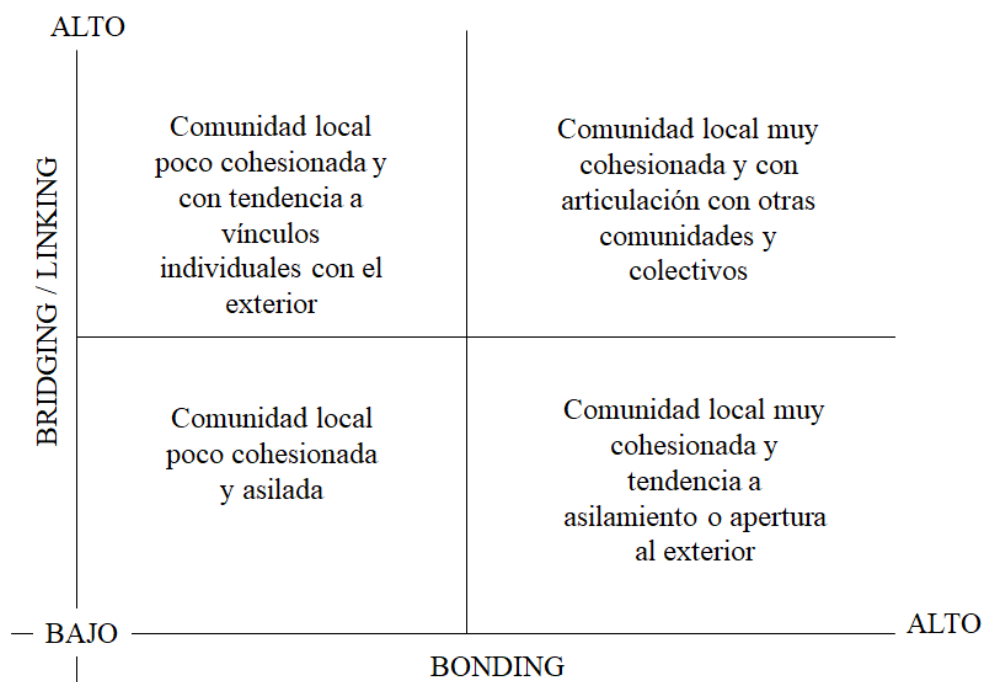
Esta relación entre el capital social y el desarrollo, además, se basa en el enraizamiento derivado de las relaciones tipo *bonding* y de la autonomía en las de tipo *bridging* y *linking*. En el primer caso, el enraizamiento determina las relaciones sociales y su forma viene dada por la cultura. En el segundo, la autonomía guarda relación con las redes externas, pero sin que éstas dominen a las relaciones internas de la comunidad o grupo. De esta forma, para que el capital social tenga influencia directa en el desarrollo territorial:

Ha de combinar tres elementos, ligados a los tres tipos de capital social que se han señalado: cohesión social y enraizamiento entre los miembros del colectivo o territorio (*bonding*); relaciones sólidas con otros colectivos o territorios, es decir, elevado grado de apertura y permeabilidad en las relaciones externas (*bridging*); y autonomía o independencia de los tomadores de decisiones (y actores locales en general) respecto de las élites internas y externas (*linking*). La combinación de determinados stocks de estos tres tipos de capital social permite explicar relativamente bien la fortaleza de un colectivo o territorio en cuanto a capital social y, con ello, también, los avances en su desarrollo (Esparcia et al., 2016, p. 59).

Esta combinación de los tres tipos de relaciones, de acuerdo con lo propuesto por Woolcock (1998) y analizado por Esparcia et al. (2016), permite clasificar a las comunidades dependiendo del stock de capital social de tipo *bonding* y de tipo *bridging* / *linking*: aquellas

que tienen un nivel bajo de ambos capitales se consideran comunidades locales poco cohesionadas o aisladas (individualismo amoral); las que tienen un alto nivel de relaciones externas son comunidades locales poco cohesionadas, pero con tendencia a crear relaciones individuales con el exterior (familiarismo amoral); las que poseen un alto nivel de capital social tipo *bonding*, pero con pocas relaciones externas, son comunidades locales muy cohesionadas y dependerá de la cantidad de relaciones externas si tienen tendencia al aislamiento o a la apertura con el exterior; y aquellas que tienen niveles altos de capital social tipo *bonding* y *bridging/linking* son comunidades muy cohesionadas, articuladas con otras comunidades y colectivos (oportunidad social), como se muestra en la figura 10.

Figura 10. Combinación de niveles de capital social bonding y bridging/linking



Fuente: Tomado de Esparcia et al. (2016), p. 61

Mientras más cohesionada y relacionada se encuentre una comunidad con el exterior, las oportunidades de lograr mejoras en la calidad de vida y en el desarrollo del territorio serán mucho mayores.

De esta forma, el capital social puede actuar positiva o negativamente en el desarrollo, como constatan McShane et al.(2016) en su estudio sobre el capital social y la sostenibilidad agrícola como aporte al desarrollo. Este aporte positivo o negativo, como plantea Esparcia et al. (2016), depende del estado de desarrollo, por lo que se suele decir que es una relación curvilínea.

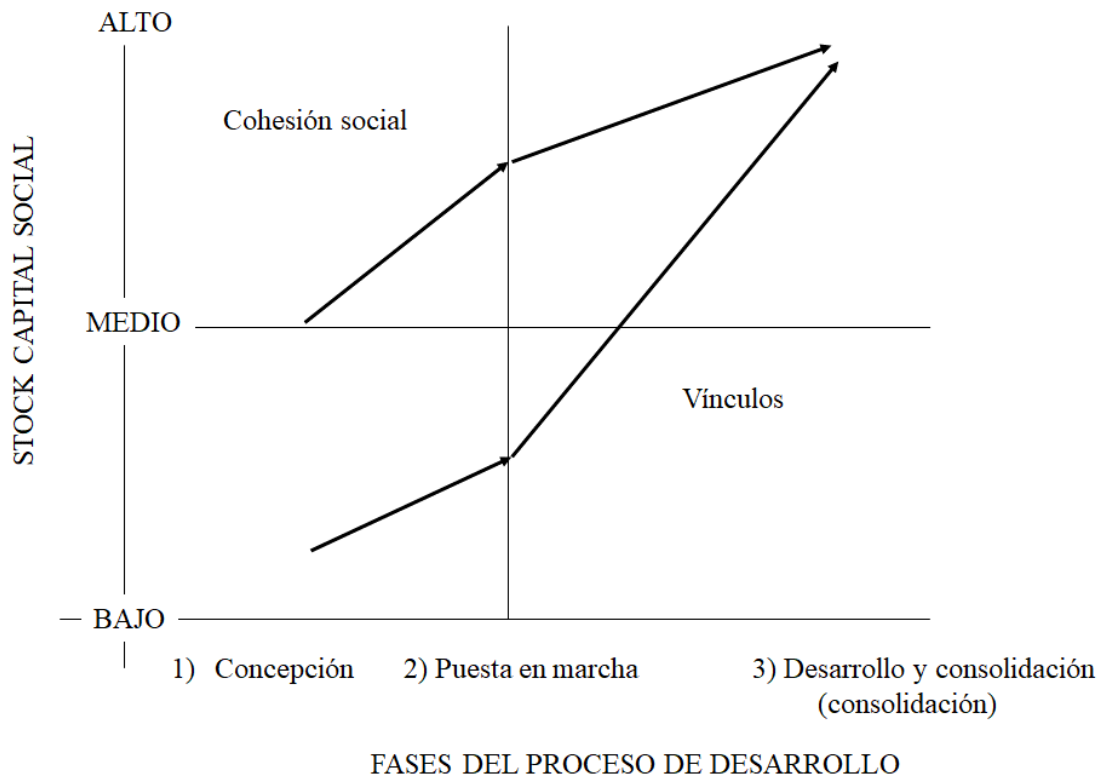
Es así como el capital social tipo *bridging* es necesario para los procesos de innovación y el desarrollo de ideas nuevas, pero su sostenibilidad en el tiempo depende de las relaciones internas (*bonding*), de la confianza y la robustez de esos vínculos.

Adicionalmente, el capital social podría lograr disminuir las asimetrías de información y con ello mejorar el crecimiento a través de la confianza y de la participación cívica o en organizaciones. Eroglu y Kangal (2016) reconocen el capital social como un factor adicional de producción y complementario al resto, de tal manera que el crecimiento requiere no sólo del capital físico, natural y humano, sino también del capital social.

Estos beneficios son presentados también por Hanka y Engbers (2017), quienes indican que parece existir una relación entre el capital social y el desarrollo a través de las redes que fortalecen la actividad empresarial, el empleo y el capital humano, tanto a nivel micro, mediante el arraigo o enraizamiento que proporciona recursos, como a nivel macro, con la autonomía en términos de las relaciones con el estado que le proporciona organización a la comunidad.

De esta forma, como propone Esparcia et al. (2016), el enraizamiento y la autonomía favorecen el crecimiento (Woolcock, 1998), pero dependerá del momento en el que se encuentre el proceso, pues en etapas iniciales la cohesión social basada en las relaciones tipo unión (*bonding*) es fundamental, pero no son suficientes para alcanzar niveles de desarrollo y sostenibilidad, es por lo que se plantea la relación curvilínea que se muestra en la figura 11.

Figura 11. Relación entre el capital social y las fases de desarrollo



Fuente: Tomado de Esparcia et al. (2016), p. 64

De esta forma, la consolidación del desarrollo requiere no sólo altos niveles de relaciones tipo unión que generen cohesión social, sino que demanda también la generación de vínculos a través de las relaciones puente y verticales (*bridging* y *linking*) que fortalezcan el capital social extracomunitario.

Esta relación entre el desarrollo y las distintas dimensiones del capital social (redes, confianza, normas, valores, actitudes y marco institucional), independientemente de las etapas, pasa por considerar unos mecanismos que faciliten la obtención de resultados como el aprendizaje y la generación de conocimientos, la innovación y la mayor actividad económica, lo que se traduce en desarrollo. Estos mecanismos, están vinculados con la reducción de los costos de información, con el acceso a esta información, con la reducción de la incertidumbre, con la disminución de los costos de transacción, con mejores tomas de decisiones colectivas y con un aumento de acciones conjuntas (Rodríguez y Román, 2005).

En relación con los estudios sobre capital social y desarrollo, Robison et al. (2003) logran identificar en diferentes estudios la importancia del capital social para afrontar los niveles de pobreza.

Por otra parte, Guagnano et al. (2016) en su estudio sobre la relación entre el capital social y la pobreza subjetiva o pobreza autopercebida (medida a través de la variable proxy “posibilidad de llegar a fin de mes”) tratan de encontrar la evidencia de una vinculación entre ésta y las variables socioeconómicas del hogar y del capital social. Para ello, mediante un modelo logit ordenado, confirman que el capital social juega un rol importante en la percepción de la pobreza al igual que las variables socioeconómicas.

Entre las variables socioeconómicas empleadas, se encuentran la edad, el género, el estado civil, el nivel educativo, el estatus laboral, la actividad o sector económico, el riesgo de pobreza o exclusión social, la salud, el número de habitaciones en la casa, la posesión o no de vivienda, entre otras. El capital social, considerado como capital del hogar y comunitario, fue medido a través de tres indicadores: el primero, asociado con el comportamiento social; el segundo, con las relaciones sociales y, el tercero, con el contexto territorial.

También considerando esta mirada del capital social y su relación con la pobreza, Portales (2014) logra identificar para los hogares en Monterrey (México) diferentes usos del capital social en función de los niveles de pobreza, bajo la visión minimalista de los beneficios o perjuicios que tiene para un individuo o el hogar (actores), y la participación en relaciones y redes. En el primer caso (relaciones), se consideran sus motivaciones, el rol y la función de la relación, mientras que en el segundo caso (redes) analiza el número y su estructura (red cerrada, red abierta y huecos estructurales).

Los hogares más pobres emplean sus dotaciones de capital social en tratar de resolver sus necesidades básicas, mientras que los hogares con menores niveles de pobreza lo utilizan para tener acceso a más recursos, lo que Lin (2005) denomina capital social instrumental.



Bajo este mismo enfoque, Carrillo (2019) realizó un estudio de la relación entre el capital social comunitario y el desarrollo, considerado éste como la mejora de la calidad de vida, encontrando que el capital social comunitario incrementa el desarrollo territorial. Para el índice de calidad de vida, utilizó la información relativa a nivel educativo, al número de personas que viven en el hogar, al personal que trabaja, a la situación económica, a las horas dedicadas al trabajo, al nivel de ingresos, al número de cuartos en la vivienda, al tipo de vivienda (propiedad), a los servicios de la vivienda, además si es beneficiario de programas del gobierno y otras variables como edad, género y estado civil.

Con respecto al capital social en el instrumento, consultaron sobre la satisfacción en algunos aspectos de la vida en términos de relaciones, la confianza con instituciones y la comunidad, amigos y familia, la participación en grupos u organizaciones (frecuencia).

Kim (2018) utiliza un análisis ANOVA para predecir la acción colectiva y para dar respuesta a sus tres hipótesis sobre la relación positiva entre el capital individual (*bonding*, *briging* y *linking*) y la acción colectiva, entre la confianza como parte del capital social comunitario y esta acción colectiva y, por último, entre el capital social y la acción colectiva (sinergia).

#### 1.5.2. Capital social, organizaciones empresariales y emprendimientos.

Si bien las evidencias empíricas parecen mostrar el impacto del capital social en los hogares a través de la reducción de la pobreza, en su visión minimalista también puede mejorar las condiciones de una comunidad, sea esta un territorio o una organización, dando lugar a la visión expansionista.

De esta forma, el capital social puede ser analizado en su relación con las organizaciones empresariales o con la promoción de emprendimientos. En el primer caso, el capital social generado en el interior de la organización o empresa, llamado capital social

organizacional, genera ventajas competitivas que pueden trasladarse al territorio o comunidad, de manera que puede mejorar las condiciones sociales y económicas; en el segundo caso, la existencia de un capital social individual consolidado puede dar lugar a la creación de relaciones que se traduzcan en emprendimientos individuales o colectivos (Bretos et al., 2018).

Inicialmente se abordará el análisis del capital social en el interior de las organizaciones empresariales y cómo puede influir el tipo de organización en la consolidación o no de esa confianza mutua requerida, lo que genera el llamado capital social organizacional, que puede extenderse a la comunidad, para abordar posteriormente la relación entre el capital social individual y su influencia en las iniciativas de negocios.

Se analizará a continuación el **capital social y las organizaciones empresariales**. Con respecto a esta visión, el capital social organizacional para Fernández et al. (2005, p. 59), “es un recurso que refleja el carácter de las relaciones sociales dentro de la organización, esto es, las que se tejen entre sus miembros cuya conducta basada en la confianza mutua está guiada por alcanzar objetivos colectivos”.

Román et al. (2013, p. 357) lo definen como “la competencia colectiva que emerge de la posesión de un conjunto de activos intangibles presentes en las relaciones sociales internas y externas de una empresa”. Este conjunto de relaciones en el interior de la organización hace referencia a la vinculación entre el equipo directivo y los empleados y entre los mismos empleados, mientras que, hacia la exterior habla de esa vinculación con interesados como proveedores, clientes, sector público, competidores, entre otros, de tal forma que genera una ventaja competitiva durable.

El capital social organizacional, por tanto, es más que el individuo, pues si bien forma parte de este, se crea a partir de las relaciones que se tejen entre unos y otros, que benefician a ambos y que se basan en la confianza. Es así como Ayerbe et al. (2005) proponen evaluar

dentro de las organizaciones las redes internas y externas, las primeras fundamentadas en el capital social individual y las segundas en el comunitario.

A su vez, Arregle et al. (2007, p. 80) plantean que el capital social organizacional tiene al menos dos beneficios, el acceso a recursos externos y la posibilidad de mejorar la gestión interna.

En este sentido, Román et al. (2013, p. 359) exponen que, para generar procesos de innovación, es necesario tener conocimiento y es el capital social el facilitador de ese intercambio de conocimientos a través de las relaciones sociales. Efectivamente, “las empresas que actúan en una comunidad con un gran stock de capital social tienen una ventaja competitiva, entre otras razones porque la mayor confianza generalizada facilita el flujo de información y el ambiente de las negociaciones”.

La literatura reconoce desde Putnam (1993) que la capacidad de las organizaciones para crear capital social dependerá del tipo, sean éstas sin fines de lucro, organizaciones, empresas, sociedades, cooperativas o asociaciones. De esta forma, al hablar de organizaciones empresariales basadas en fines de lucro, rentabilidad y competitividad, la relación entre estas variables y el capital social no parece ser tan concluyente. Algunos autores, como Rodríguez y Román (2005), Leana y Pil (2006), Wu (2008), Román et al. (2013), Sánchez-Famoso et al. (2014), Felicio y Couto (2014), Fonti y Maoret (2015); Song (2016); Bretos et al. (2018), indican que esta relación es positiva en el sentido de que el capital social fortalece el desempeño empresarial, mientras que otros autores, como Rowley et al. (2000) y Juárez et al. (2019), consideran que no guarda ninguna relación o, en su defecto, dependerá de la dimensión analizada del capital social.

Wu (2008) también reconoce la relación directa entre el capital social y el rendimiento de las empresas, pero manifiesta la posibilidad de encontrar evidencia empírica que muestre una relación inversa o no concluyente. La razón se basa en que las diferentes dimensiones del

capital social no tienen el mismo efecto sobre el intercambio de información necesario para mejorar la competitividad. Este intercambio de información es definido como “el intercambio mutuo de información comercial y de mercado entre los socios de intercambio” (Wu, 2008, p. 131), que se genera a partir de las redes.

Es así como este mismo autor considera que el intercambio de información es mejor mediador para incrementar la competitividad que la adquisición de información. De esta forma, considerando tres dimensiones del capital social (confianza, vínculos de red y transacciones repetidas) y empleando el intercambio de información como mediador, se puede impactar positivamente en la competitividad.

Esto se debe alcanzar a través de la compartición de información para mejorar las capacidades de una empresa, del intercambio de información entre compradores y proveedores para satisfacer las necesidades de los clientes y de la mejora del proceso productivo. Además, contribuirá a disminuir las asimetrías de información (Wu, 2008). A pesar de estos beneficios, pueden existir filtraciones de información y oportunismo, pero esto se reduce mediante el capital social, la confianza y la calidad de las relaciones.

Adicionalmente, este autor incluye dos variables de control, la antigüedad de la empresa y el tamaño. Evalúa así el efecto de las dimensiones del capital social en el intercambio de información y de ambos en la competitividad, encontrando que algunas dimensiones del capital social no son suficientes para mejorar la competitividad. En la medida en que las dimensiones presenten una mayor y mejor relación con el intercambio de información, su impacto sobre la competitividad también será mayor.

De esta forma, Wu (2008) identifica los vínculos en red que tienen mayor relación y, en menor medida, la confianza y las transacciones repetidas, pues la confianza por sí sola no mejora la competitividad.

Con respecto a la influencia del capital social organizacional, en el caso de instituciones públicas, Song (2016) logra identificar un impacto positivo en el desempeño organizacional, comparando los resultados con base en la cultura, entre Estados Unidos y Corea del Sur. Para ello, emplea las tres dimensiones del capital social para su medición, la estructural, la relacional y la cognitiva, mientras que el desempeño organizacional se centra en la evaluación de la eficiencia, efectividad, capacidad de respuesta y equidad.

Con relación al impacto que puede tener el capital social en empresas familiares, autores como Arregle et al. (2007) y Sánchez-Famoso et al. (2014), estudian la vinculación entre el capital social familiar y la creación del capital social interno de la empresa, en el primer caso; mientras que, en el segundo estudio, relacionan ese capital social interno con los procesos de innovación. Ambas investigaciones se centran en la heterogeneidad del capital social interno y no en los mediadores, puesto que existen grupos diferenciados.

Para Arregle et al. (2007) en estos grupos hay uno dominante (familia), que no sólo se identifica en empresas familiares sino también en otras organizaciones, como las religiosas o las sin fines de lucro, en las que se comparten valores, normas y actitudes muy similares y altos niveles de compromiso. Este capital social familiar determinará el capital social interno de la empresa, fundamentándose en la estabilidad, en el núcleo familiar, en las interacciones internas y externas de los miembros de la familia y en la interdependencia entre ellos.

Igualmente, Sánchez-Famoso et al. (2014) plantean que existen grupos con intereses, niveles de compromiso, reciprocidad y confianza diferenciados, que pueden clasificarse en el grupo familiar y en el no familiar. Empleando las tres dimensiones del capital social (estructural, relacional y cognitiva) para cada grupo, encontraron que ambos grupos de capital social contribuyen de manera significativa en la explicación de la innovación en este tipo de empresas.

Rowley et al. (2000) no logran identificar ese impacto positivo, más bien los fuertes lazos y relaciones generadas a través de redes de alianzas estratégicas influyen negativamente en el rendimiento de las empresas estudiadas de acero y semiconductores.

Juárez et al. (2019) tampoco identifican esa relación. En su estudio del capital social y la innovación, tratan de determinar si ambas variables repercuten en la competitividad de los productores de amaranto en México. Sin embargo, sus hallazgos parecen indicar que, si bien la innovación tiene impacto en la competitividad, el capital social no contribuye en la explicación de ésta. Para su estudio utilizan, como dimensiones del capital social, la confianza, las redes de cooperación, las normas y la generación de conocimientos. En cambio, para la innovación, consideraron las mejoras en la producción y las mejoras en el proceso. La competitividad fue evaluada en términos de la rentabilidad.

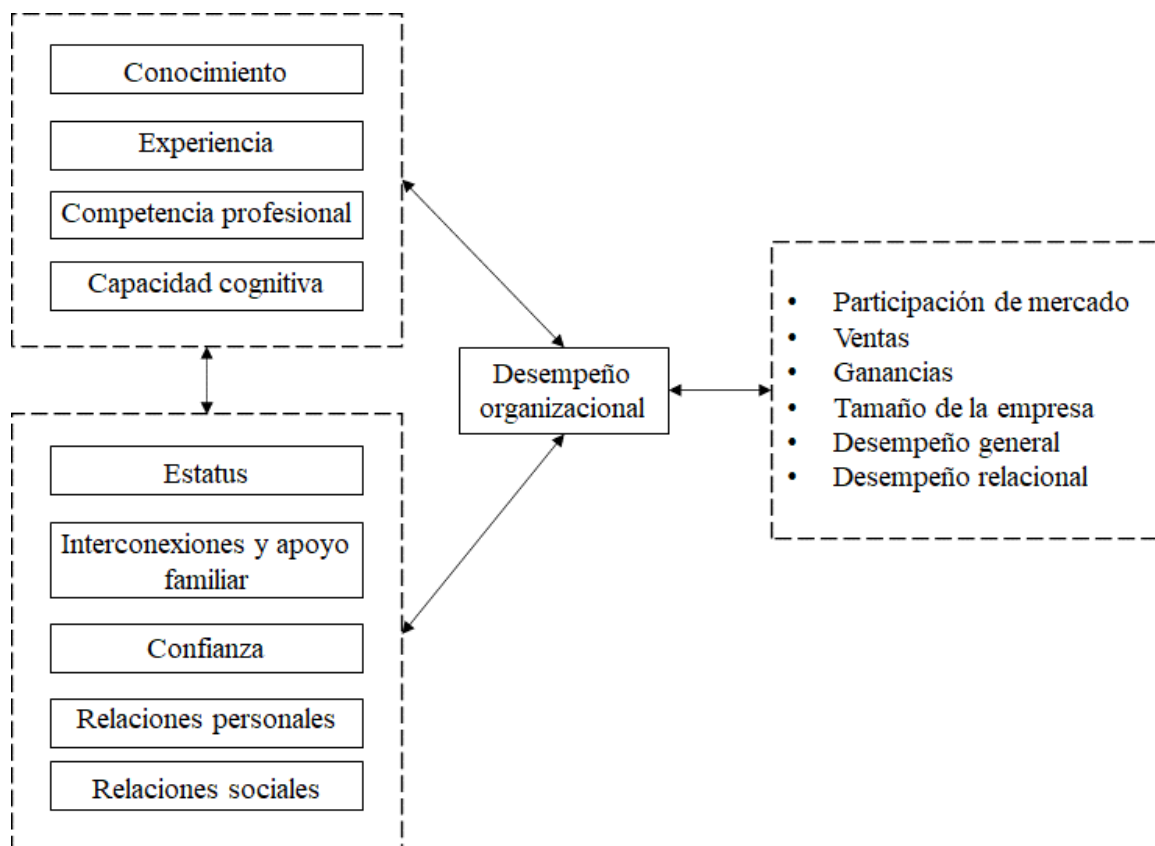
De esta forma, el capital social organizacional, si bien al inicio parte del capital social individual, debe ser construido fortaleciendo las relaciones de confianza, reciprocidad, normas, valores y actitudes en el interior de la organización (Arregle et al., 2007). Para ello, es necesario evaluar ese capital social organizacional e identificar debilidades y fortalezas, tal como proponen Román et al. (2013), con el objeto de fomentar la innovación y las ventajas competitivas.

Estos autores evalúan el capital social interno a través de las relaciones entre los empleados, los directivos y entre ellos; y el externo a través de las relaciones con los agentes económicos vinculados a la organización, mediante la orientación hacia objetivos colectivos, la confianza y los valores compartidos, además de considerar otras variables asociadas con la empresa, como la actividad económica (tradicional o innovadora), la localización geográfica, el sector económico, el número de empleados, el año de creación y otras variables relativas al encuestado, como el cargo y la edad.

Los resultados encontrados por Román et al. (2013, p. 365) no muestran diferencias significativas en relación con la tipología de la empresa, sea tradicional o innovadora, pero sí un mayor capital social interno de todas las empresas. No se logra identificar una relación entre el capital social y las variables que consideraron asociadas a la empresa.

Felicio y Couto (2014) también analizan las pequeñas y medianas empresas en Portugal, encontrando en su estudio que el capital humano se relaciona con el capital social y esta vinculación es la que afecta al desempeño organizacional. Consideran que el capital humano está integrado por el conocimiento, la experiencia, la competencia profesional y la capacidad cognitiva, mientras que el capital social lo conforman el estatus, la interconexión y apoyo familiar, la confianza, las relaciones personales y las relaciones sociales, según se muestra en la figura 12.

Figura 12. Relación entre capital humano, social y desempeño organizativo



Fuente: Tomado de Felicio y Couto (2014, p. 354)

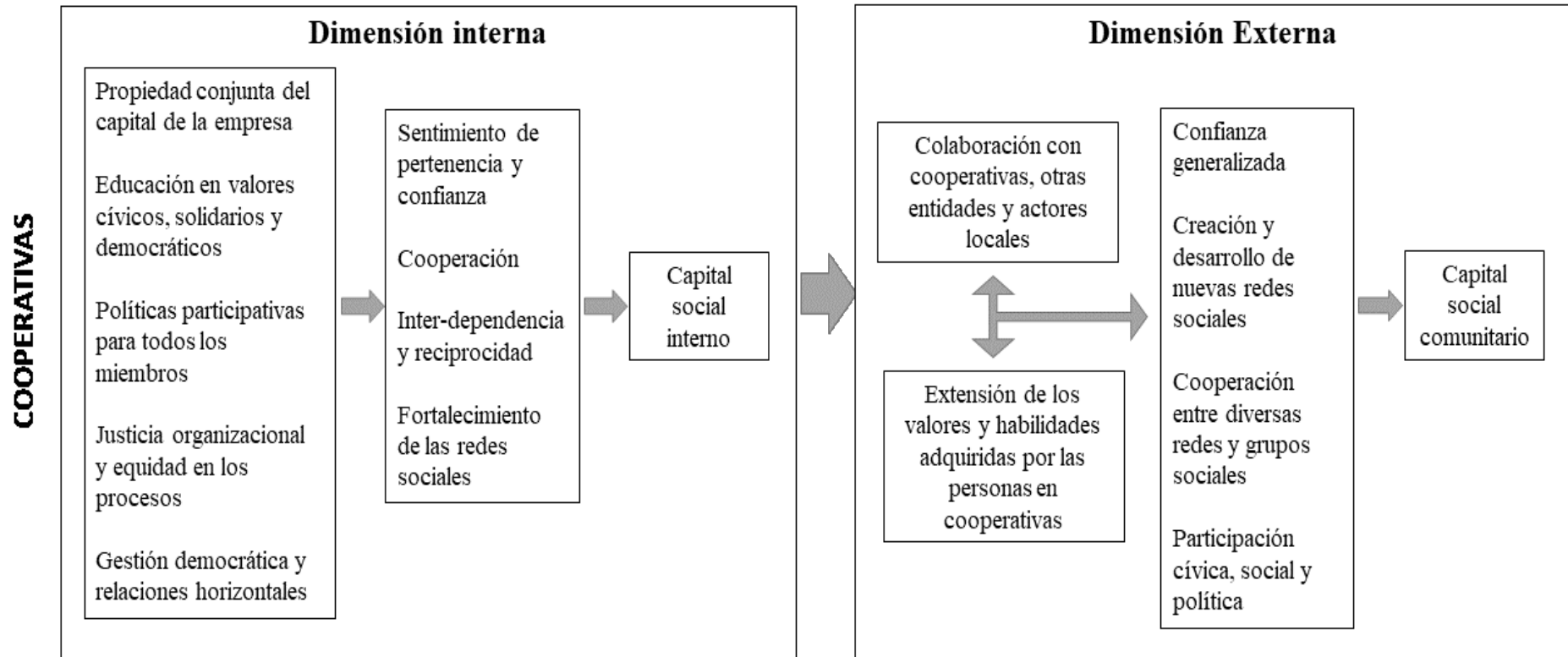
De esta forma, el capital social permite identificar, en especial, la capacidad cognitiva (toma de decisiones estratégicas, capacidad de innovar, percepción de riesgo y explotación de oportunidades) a través de las relaciones, recursos y oportunidades que son aprovechados por el capital humano. Esto permite mejorar el desempeño organizacional, que puede traducirse en un aumento de cualquiera de los indicadores: participación de mercado, ventas, margen de ganancia, tamaño de la empresa.

Las organizaciones sociales y solidarias, lo que se denomina en Ecuador la Economía Popular y Solidaria, está fundamentada en principios de cooperación, reciprocidad y solidaridad que favorecen la conformación de redes y relaciones y la confianza entre sus miembros. En el caso particular de las cooperativas y asociaciones, que se basan en esos principios de cooperación, participación y solidaridad, que fortalecen los lazos y relaciones, “el capital social es una de las principales características de estas organizaciones en comparación con las empresas capitalistas, ya que las redes sociales sostenidas en normas de reciprocidad y la confianza se erigen como las bases fundamentales de las cooperativas” (Bretos et al., 2018, pp. 80-81).

Estas organizaciones de carácter social pueden generar capital social de *bonding* a través de las relaciones de sus socios a nivel interno, capital social tipo puente (*bridging*) con otras organizaciones por medio de la inter-cooperación y relaciones tipo *linking* con otras instituciones promoviendo sinergias, de manera que pueden fortalecer el capital interno y el comunitario, tal como se muestra en la figura 13.



Figura 13. Capital social y empresas de carácter social



Fuente: Tomado de Bretos et al. (2018, p. 82)

En cuanto al capital social interno, permite generar valores, participación, justicia y equidad y una gestión democrática que se traduce en elementos del capital social como son el sentido de pertenencia y la confianza, la cooperación, la reciprocidad y la consolidación de redes.

Este capital interno da lugar a la colaboración entre las diferentes organizaciones que hacen vida en el territorio y transferencia de esos valores y normas compartidas, lo que redundará en la consolidación de la confianza generalizada, en nuevas redes y hasta en la participación ciudadana, fortaleciendo el capital social comunitario.

Específicamente, es a través del capital social comunitario que se logran las sinergias público-privadas (Jiménez y Sánchez, 2015) basadas en la confianza con otras empresas, con instituciones financieras o educativas y con el gobierno regional.

Considerando la sostenibilidad de asociaciones o empresas de carácter social, en términos sociales, este capital social es fundamental para mantener el desempeño. Efectivamente, Rodríguez y Ramírez (2016), en un estudio de sostenibilidad de asociaciones rurales en Colombia, identifican como dos debilidades importantes la ausencia de capital social que fomente el compromiso entre los socios y la disminución paulatina del número de socios por falta de confianza.

Lobo (2011) también identifica una relación entre el capital social externo o comunitario y las organizaciones sociales de producción. Esta organización social es parte del capital social pues permite el acceso a recursos a través de las relaciones y redes.

Para lograr entonces el fortalecimiento de esta interrelación, Lobo (2011) indica que está asociada con los procesos de consolidación de los gobiernos locales y con la propuesta de estrategias de asociatividad, de información y comunicación, de promoción, de empoderamiento y de participación ciudadana.

Para finalizar, se introduce el análisis de la relación entre **Capital social y emprendimiento**. Cuando se trata de analizar esta relación, se proponen dos posibilidades de abordaje: la primera, entendida desde el capital social individual, que permite generar relaciones y redes que promueven la creación de empresas (emprendimientos); y la segunda, asociada con el hecho de que el capital social comunitario o del territorio también estimula el emprendimiento.

La relación positiva entre el capital social individual y el espíritu empresarial (emprendimiento) queda constatada por autores como Anderson et al. (2007), Bauernschuster et al. (2010), Doh y Zolnik (2011), Williams et al. (2017), Kazem et al. (2021), mientras que Light y Dana (2013) encontraron que el capital social solo incentiva el emprendimiento si está apoyado por la cultura.

Bauernschuster et al. (2010), realizando una comparación entre comunidades pequeñas y grandes, logran relacionar de manera positiva la participación en clubes y el capital social individual, de manera que éste genera relaciones que apoyan el emprendimiento en comunidades pequeñas.

En ese sentido, Doh y Zolnik (2001) analizan el capital social en función de la confianza (generalizada e institucional), de la participación en grupos y de las normas cívicas y su impacto en la probabilidad de emprender o trabajar por cuenta propia. Los resultados muestran que la confianza generalizada mantiene una relación inversa con esta probabilidad, mientras que la confianza institucional muestra una relación positiva.

Williams et al. (2017) incorporaron al estudio de la relación del capital social y del emprendimiento o espíritu empresarial la condición de pobreza de la zona donde reside la persona.

En cuanto al capital social individual en sus tres dimensiones (estructural, cognitiva y relacional), Kazem et al. (2021) identifican una relación positiva y significativa entre las

dimensiones del capital social y el espíritu empresarial organizacional. Esto es el resultado de que el capital social proporciona redes y relaciones que permiten el acceso a recursos, información, conocimiento y oportunidades que promueven el emprendimiento.

En cuanto a los estudios relacionados con el capital social comunitario y el emprendimiento, este estímulo al espíritu emprendedor está vinculado con tres variables: la confianza, la densidad asociativa y la participación ciudadana (Bretos et al., 2018).

De esta forma, existen factores en el capital social comunitario que permiten el desarrollo y fortalecimiento de las características de las organizaciones de carácter social, que dan lugar a la creación de cooperativas o asociaciones. La confianza específica tiene como finalidad apoyar la propiedad conjunta y la reciprocidad; la generalizada, fortalecer los vínculos internos, y la institucional, establecer relaciones con instituciones del territorio, sean públicas o privadas, incluso con otras cooperativas. En esta confianza es vital la presencia de actores que promuevan este tipo de empresas y programas que incentiven su creación.

La evidencia parece mostrar que cuanto mayor es la participación de los ciudadanos en los asuntos públicos y en la toma de decisiones de gestión comunitaria, mayores son los niveles de capital social. Esta participación puede consolidarse mediante la creación de redes sociales, la participación democrática en todos los ámbitos de la organización, la intercooperación e integración en redes sociales más amplias, el liderazgo colectivo, la gestión democrática y las relaciones horizontales (Bretos et al., 2018).

Kwon et al. (2015) y Roxas y Azmat (2014) también abordaron la relación entre el capital social comunitario y el espíritu emprendedor. En el primer caso, si bien no logran identificar una relación con el capital social individual, sí con el capital social comunitario (Kwon et al., 2015). Por su parte, Roxas y Azmat (2014) plantean que cualquier programa que tenga como objetivo el

desarrollo comunitario y el fortalecimiento del espíritu emprendedor debe pasar por la consolidación del capital social comunitario en la misma comunidad y con otras comunidades a través del trabajo en red.

## **Capítulo 2. Metodología**

## **2.1. Objetivos e Hipótesis de la investigación**

### 2.1.1. Objetivo general

Determinar la relación existente entre el capital social, como parte de la dimensión social del desarrollo sostenible, y el desempeño económico agregado y de organizaciones sociales de producción en Ecuador.

### 2.1.2. Objetivos específicos

a) Revisar los enfoques sobre el capital social y su vinculación con la dimensión económica

b) Evaluar la relación del capital social de Ecuador, en el contexto latinoamericano, en términos de las relaciones personales, las redes, la confianza y la participación, con el desempeño económico, el bienestar a nivel agregado y el desarrollo sostenible.

c) Analizar el capital social y su relación con el desempeño asociativo en tres casos de estudio: la Asociación de Artesanos La Victoria, las Cooperativas de Transporte y las Asociaciones Agropecuarias del cantón Latacunga.

## **2.2. Hipótesis de la investigación**

De acuerdo con el objetivo general, la hipótesis planteada es:

El capital social, como parte de la dimensión social del desarrollo sostenible, permite generar un mejor desempeño económico y el desarrollo sostenible, así como la sostenibilidad de las organizaciones de producción social, las asociaciones y las cooperativas.

A partir de los objetivos específicos, se generan las siguientes hipótesis, que serán contrastadas a lo largo de la investigación:

El capital social a nivel agregado (país) tiene un efecto positivo en el desempeño económico, en el desarrollo sostenible y en el bienestar en Ecuador, dentro del contexto latinoamericano, medido a través del producto interno bruto per cápita, del índice de desarrollo sostenible y de la ausencia de situaciones adversas en los hogares, respectivamente.

Las variables sociodemográficas influyen en el nivel de capital social, tanto individual como colectivo.

Aquellas organizaciones de producción social en Latacunga que presenten mayores niveles de capital social contarán con un mejor desempeño en términos de gestión y de funcionalidad.

### **2.3. Medición del capital social a nivel agregado**

Para el análisis del capital social agregado (país) se emplearon tres fuentes: el índice de prosperidad del *Legatum Institute*, en lo que respecta a la evaluación del pilar de capital social, la Encuesta Mundial de Valores (World Values Survey – WVS) y la valoración del grado de confianza con las instituciones del país a través de la Encuesta Multipropósito del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

La mayoría de los instrumentos a nivel agregado o país consideran el tratamiento del capital social en función de la perspectiva de estructura social, específicamente en la calidad de las relaciones y en las comprensiones compartidas que constituyen el elemento cognitivo. En los aspectos relacionales, se consulta sobre la confianza. Y elemento cognitivo se hace sobre los valores, creencias y normas. En algunas mediciones para determinar la cantidad de relaciones se incorporan aspectos adicionales como la participación: en voluntariado, política o de gestión comunitaria.



### 2.3.1. Índice de prosperidad del *Legatum Institute*

El índice de prosperidad elaborado por el *Legatum Institute* es una herramienta desarrollada desde 2007, que contribuye a la identificación de oportunidades de mejora en 12 pilares básicos, lo que permite transitar a los 167 países que forman parte del estudio hacia una senda de mayor bienestar y progreso. En el índice se incorporan tres dominios: la inclusión social, la economía abierta y el empoderamiento de la gente (Legatum Institute, 2021).

En cada dominio existen una serie de pilares: en el de sociedad inclusiva, se consideran la seguridad y protección, la libertad personal, la gobernanza y el capital social; en el dominio de apertura económica, el desarrollo ambiental, las condiciones empresariales, la infraestructura y el acceso a los mercados y la calidad de la economía. Y en el dominio del empoderamiento de la población, se incluyen las condiciones de vida, la salud, la educación y el medio ambiente. A su vez, cada uno de los pilares está conformado por una serie de indicadores que se detallan en la tabla 12.

Tabla 12. Dominios, pilares y elementos del índice de prosperidad

<b>Dominios</b>	<b>Pilares</b>	<b>Elementos</b>
<b>Sociedad inclusiva</b>	Seguridad y protección	Conflictos civiles y guerra
		Terrorismo
		Terror y violencia política
		Crímenes violentos
		Delitos contra la propiedad
	Libertad personal	Agencia (autonomía, debido proceso, libertades, respuesta del gobierno a la esclavitud)
		Libertad de asociación
		Libertad de comunicación y acceso a la información
		Ausencia de discriminación legal
		Tolerancia social
	Gobernanza	Limitaciones del ejecutivo
		Responsabilidad política
		Estado de Derecho
		Integridad del gobierno
		Eficacia del gobierno
	Capital social	Calidad regulatoria
		Relaciones personales y familiares
		Redes sociales
		Confianza interpersonal

		Confianza institucional
		Participación cívica y social
<b>Economía abierta</b>	Inversión en el entorno	Derechos de propiedad
		Protección de los inversores
		Ejecución de contratos
		Financiamiento del Ecosistema
		Restricciones en inversiones extranjeras
	Condiciones empresariales	Competitividad Mercado doméstico
		Entorno para la creación de empresas
		Carga de la regulación
		Distorsiones de precios
		Flexibilidad del mercado laboral
	Infraestructura y acceso a mercados	Distorsiones del mercado
		Barreras a importaciones (tarifas)
		Escala de la apertura comercial
		Administración de aduanas
		Transporte
Agua		
Energía		
Comunicaciones		
Calidad económica	Inserción de la fuerza laboral	
	Dinamismo	
	Productividad y competitividad	
	Estabilidad macroeconómica	
	Sostenibilidad fiscal	
<b>Empoderamiento de la gente</b>	Condiciones de vida	Protección a riesgos
		Conectividad
		Vivienda
		Servicios básicos
		Nutrición
		Recursos materiales
	Salud	Longevidad
		Salud física
		Salud mental
		Sistema de cuidados
		Salud preventiva
		Factores de riesgos conductual
	Educación	Habilidades de adultos
		Educación terciaria
		Educación secundaria
		Educación primaria
		Educación inicial
	Medioambiente	Esfuerzos de preservación
		Océanos
		Agua dulce
		Exposición a la contaminación atmosférica
		Bosques, tierras y suelos
Emisiones		

Fuente: Adaptado de *Legatum Institute* (2021)

El índice se reporta a través de la posición que ocupa el país en términos globales, así como para cada uno de sus componentes, donde 1 representa el país con mayor índice de prosperidad y el último puesto lo ocupa el país con los resultados más bajos. Adicionalmente, se genera un puntaje expresado entre 0 y 100, que indica el valor en cada indicador, elemento, pilar o dominio, que será más cercano a 100 en la medida que el país presenta un mejor desempeño.

El abordaje que asume el índice para el análisis del capital social guarda relación con la perspectiva de estructura social en el sentido que se consulta sobre las relaciones personales, las redes y la participación cívica y social (elemento estructural), sobre la confianza personal e institucional (elemento relacional).

### 2.3.2. Encuesta Mundial de Valores (*World Values Survey – WVS*)

Es un instrumento aplicado a casi 100 países desde el año 1981, que tiene como propósito entender los cambios que ha experimentado la población en términos de sus creencias, valores, preferencias y motivaciones, por lo cual sus resultados son empleados en estudios de capital social, igualdad de género, gobernabilidad y desarrollo.

La encuesta ha experimentado modificaciones a lo largo del período de aplicación, la primera versión fue empleada entre los años 1981 y 1984, la siguiente entre 1990 y 1994; tras las mejoras incorporadas en la versión 3, se utilizó entre 1995 y 1998, ajustándose entre 1999 y 2004, posteriormente de 2005 a 2009, de 2010 a 2014 y, la vigente, de 2017 a 2022. En esta versión (*wave 7*) se incorporaron más países, llegando a realizar el estudio en 80, además de áreas de consulta como justicia, corrupción, migración, seguridad y gobernanza, manteniendo el seguimiento de valores, cultura, creencias, género, pobreza, salud, educación y confianza.

Está estructurada en módulos básicos sobre valores sociales y actitudes; bienestar y felicidad; capital social, confianza y pertenencia a una organización; valores económicos; corrupción; migración; seguridad; ciencia y tecnología; valores religiosos; valores y normas éticas; interés y participación política; cultura y regímenes políticos y demografía.

El módulo sobre capital social guarda relación con el enfoque de perspectiva estructural en lo relativo a la confianza, centrándose, por lo tanto, en el análisis de la calidad de las relaciones, aunque incorpora la participación en voluntariado, que forma parte de la estructura. Esta perspectiva de estructura social puede complementarse con los módulos de intereses y participación política, valores sociales, actitudes y estereotipos, los valores religiosos y los valores éticos, que proporcionan información sobre los elementos cognitivos. Considerando tanto el propio módulo de capital social como los complementarios, la encuesta aporta información para evaluar las dimensiones estructural, cognitiva y relacional, que conforman la perspectiva estructural.

Específicamente el módulo de capital social está constituido por la confianza en las personas, en las instituciones nacionales e internacionales y en la participación en voluntariado.

En el primer caso, se hace referencia al grado de confianza con la familia, con su vecindario, con sus conocidos, con gente que encuentra por primera vez, con personas de otra religión o de otra nacionalidad.

En el segundo caso, el grado de confianza evalúa con la escala mucho, algo, poco o nada a la iglesia, al ejército, a la prensa, a la televisión, a los sindicatos, a la policía, a los tribunales, al gobierno, a los partidos políticos, a la asamblea nacional, a la burocracia política, a las universidades, a las elecciones, a las grandes empresas, a los bancos, a las organizaciones de protección del ambiente, a las organizaciones de mujeres y a las organizaciones humanitarias.

Respecto a la confianza en instituciones internacionales, la escala de valoración es la misma que la anterior e incluye a MERCOSUR, Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional (FMI), Tribunal Penal Internacional, Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), Banco Mundial (BM), Organización Mundial de la Salud (OMS) y Organización Mundial del Comercio (OMC).

Por último, la participación en voluntariado se analiza en términos de la participación como miembro activo, no activo o que no pertenece a organizaciones o instituciones como la iglesia, organizaciones deportivas, artísticas, educativas, sindicatos, partidos políticos, organizaciones ambientalistas, asociaciones profesionales, organizaciones humanitarias, de consumidores, de grupos autoayuda, organizaciones de mujeres y otras.

En cuanto al módulo de valores sociales, actitudes y estereotipos, se consulta sobre la importancia de ciertos grupos, los valores a fomentar en los niños del hogar, los grupos que no se desearía que fueran vecinos y, además, se proponen una serie de planteamientos asociados a elementos culturales. Esta información puede ser fortalecida con los módulos de valores religiosos, que consulta sobre las creencias y las prácticas asociadas a la fe, y el de valores éticos, que proponen preguntas sobre el comportamiento moral.

El módulo de intereses y participación política complementaría al capital social en cuanto que consulta sobre las experiencias políticas, la actualización en temas políticos y la percepción sobre el proceso electoral en Ecuador.

Adicionalmente, se incluye un módulo de variables sociodemográficas, que permiten caracterizar al entrevistado y a su grupo familiar, relacionadas con la edad, el sexo, el estado civil, el nivel educativo, las condiciones de inmigración, número de miembros del hogar, compartición de la vivienda con suegros o padres, clase social, etnia, condición laboral, tipo de empleo, tipo de

empleador, nivel de salario en relación con el resto de los miembros del hogar, la posición del ingreso familiar de acuerdo con una escala indicada y la religión.

### 2.3.3. Confianza a partir de la Encuesta Multipropósito del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) - Ecuador

Para el caso concreto de levantamiento de información relacionada con el capital social en Ecuador, se aplica la encuesta multipropósito, que destina un apartado al análisis de la confianza en instituciones nacionales, con una escala de 0 a 10. Las consultas se relacionan con el grado de confianza en la Fiscalía General del Estado, en el Consejo de la Judicatura, en la Defensoría Pública, en las Fuerzas Armadas, en la seguridad ciudadana, en la educación pública y en la educación pública superior.

Adicionalmente, existen otros indicadores, como el caso del índice de competitividad global generado por el *World Economic Forum*, que en el pilar de institucionalidad analiza el comportamiento del capital social, indicando tanto la posición del país (*ranking*) como el puntaje obtenido en una escala de 0 a 100. En esta estimación participa Ecuador junto con otros 141 países y está disponible la serie histórica de datos hasta el año 2022 (falta 2021 como consecuencia de la pandemia).

## 2.4. Medición del desarrollo sostenible

Dadas las limitaciones del índice de desarrollo humano (IDH), en cuanto que no se considera el medio ambiente, los límites planetarios y el impacto del crecimiento sobre los servicios ecosistémicos, Hickel (2020) propone un índice de desarrollo sostenible (IDS) basado en la concepción de la sostenibilidad fuerte.

El IDS parte de las variables consideradas para el índice de desarrollo humano, pero además incorpora las emisiones de CO<sub>2</sub> y la huella de materiales, creando un índice de impacto ecológico del crecimiento económico. De esta manera, el IDS es el cociente del índice de desarrollo entre el índice de impacto ecológico.

El índice de desarrollo se calcula como la media geométrica del producto del índice de expectativas de vida, del índice de educación y del índice de ingresos.

En el primer caso, es un cociente, con numerador igual a la expectativa de vida restando la edad mínima de 20 años, mientras que el denominador es la diferencia entre la edad máxima promedio (85 años) y la edad mínima promedio (20 años) según de las estadísticas mundiales, tal como se muestra en la ecuación 1.

$$\text{Índice exp vida} = \frac{LE-20}{85-20} \quad (1)$$

En el segundo caso el índice de educación es el promedio del promedio del índice de años medios de escolaridad -MYSI- (años de escolaridad dividido entre 15 que es el máximo) y el índice de años esperados de escolaridad -EYS (años esperados de escolaridad dividido entre 18, que implica una maestría).

$$\text{Índice educación} = \frac{MYSI+EYS}{2} \quad (2)$$

Con respecto al tercer caso, el índice de ingresos difiere del IDH, que considera como umbral del ingreso los 75.000 dólares per cápita anuales, lo cual es incompatible con la necesidad de no superar los límites planetarios, por lo que se considera un valor de 20.000 dólares, luego de evaluar las emisiones de CO<sub>2</sub> y la huella de materiales que se requiere para generar la propuesta del IDH.

$$\text{Índice ingreso} = \frac{\ln(PIBpc)-\ln(100)}{\ln(20.000)-\ln(100)} \quad (3)$$

De manera que se estima como la diferencia del producto interno bruto per cápita a valores constantes (PIBpc) menos el valor mínimo, dividido entre la diferencia de los valores máximos y mínimos.

Para el índice de impacto ecológico, se consideran las emisiones de CO<sub>2</sub> y la huella de material (extracción de materiales de los ecosistemas) con respecto a los límites planetarios per cápita, establecido por Hickel (2020).

Se esperaría que un país tenga alto índice de desarrollo, pero no a expensas de un alto índice de impacto ecológico, que implicaría que no se respetan los límites planetarios. Los países con un alto índice de desarrollo y un bajo índice de impacto ecológico estarán en las primeras posiciones del IDS, mientras que aquellos que tienen un alto índice de desarrollo, pero con un alto impacto ecológico, estarán en las últimas posiciones.

## **2.5. Evaluación de la situación de la Asociación de Artesanos de La Victoria y de sus miembros**

El análisis de la situación de la Asociación de Artesanos de La Victoria, así como de sus socios, se desarrolló en tres fases, la primera a través de entrevistas con el presidente de la Asociación, la segunda con la discusión en asamblea de socios de las perspectivas pasadas, actuales y futura de la organización. La última fase consistió en la aplicación de una encuesta para caracterizar la situación socioeconómica de los miembros.

Para realizar la primera y la segunda fase se diseñó, respecto a la temática social, un estudio de carácter cualitativo; se trató de una intervención basada en la metodología de la Investigación – Acción Participativa (IAP), por lo que se pretenden dos enfoques; uno primero sociopolítico que implica el empoderamiento y consecuentemente la mayor participación de los



artesanos en los procesos de gobernanza y un enfoque sociocultural afirmando la identidad y la imagen, que puede traducirse en un proceso de estructuración de una marca colectiva.

Inicialmente se emplearon técnicas cualitativas para obtener los primeros resultados del trabajo y orientar las posteriores fases. Las técnicas que se emplearon específicamente en estas fases fueron:

- a) Entrevista con el presidente de la Asociación que permitió identificar al menos a grandes rasgos una serie de oportunidades, amenazas, debilidades y fortalezas, tanto de la asociación como de la actividad artesanal en su conjunto.
- b) A nivel social se decidió emplear una técnica de lluvia de ideas, cuya sistemática fue la siguiente: fue “Pasado, presente y futuro de la Asociación de Artesanos de La Victoria, aspectos positivos y negativos”.

Para esta sesión de trabajo conjunto, se dividieron los asistentes en dos grupos heterogéneos separados espacialmente; se propuso una reflexión por grupos. Uno pensó en positivo y el otro pensó en negativo. Participaron 100 miembros de la Asociación de Artesanos de la Victoria, con una duración de 1 hora.

Posteriormente tras una reflexión de 45 minutos se pusieron en común las ideas, plasmándose en un papelógrafo. Estas ideas se sometieron al conjunto de los dos grupos, que pasaron a ser uno solo. Las ideas generadas representaron la opinión del grupo.

Hay que precisar que el primer análisis realizado en estos trabajos básicamente lo que refleja es el llamado nivel EMIC (descripción en términos significativos) de las consideraciones de los participantes.

El trabajo desarrollado con la Asociación en esta fase se basó en un diagnóstico participativo, por las características socioeconómicas y culturales de la zona, asociadas a la

necesidad de potenciar la actividad artesanal, específicamente la alfarería. Esta propuesta de consolidación de la operación trabajó como ejes fundamentales la comercialización, la mezcla de productos, la evaluación de la producción y la materia prima.

La sesión de trabajo para este diagnóstico participativo se llevó a cabo con el objeto de identificar en los miembros de la Asociación las debilidades y fortalezas existentes con miras a generar propuestas en tres áreas básicas, para posteriormente realizar a través de un instrumento el diagnóstico socioeconómico y productivo, identificando las oportunidades de mejora.

La tercera fase consistió en la aplicación de una encuesta (anexo 1) que permitió caracterizar socioeconómicamente la comunidad y al mismo tiempo obtener una visión detallada del negocio y del manejo de la operación. Dicho instrumento incluyó una consulta sobre las condiciones de vida, asociadas a vivienda, nivel educativo, salud, familia, entre otras.

En la sección inicial, específicamente y mediante la observación del entrevistador, se lograron identificar las condiciones de la vivienda y sus características técnicas en términos del material empleado en el piso, las paredes, el tipo de vivienda y la estructura.

Para la siguiente sección, se realizó la consulta a los miembros de cada hogar, preguntando sobre el origen de la construcción, el suministro de agua, el servicio eléctrico, la recolección de basura, los servicios cercanos a la vivienda y los riesgos de la zona.

En la tercera sección se consultó sobre las características del hogar en cuanto al número de integrantes, los que pertenecen a la Asociación, la actividad económica del hogar que genera más ingresos, los bienes existentes, las condiciones de salud y seguridad social, el nivel educativo, el volumen de ventas de artesanías, la ganancia mensual, las ganancias en la Feria de Finados y la disposición para constituir un centro de acopio.

En la cuarta sección se abordaron los requerimientos de acompañamiento en cuanto a la generación de ideas de negocios, contabilidad y costos, atención al cliente, manejo de documentos, finanzas, proceso productos o mecanización, acabado de las artesanías o los temas en materia tributaria.

La última sección estuvo vinculada al diagnóstico de la gestión administrativa, financiera-contable, mercadeo y operaciones, a fin de caracterizar el desempeño en términos de la producción y comercialización de artesanías.

## 2.6. Medición del capital social en organizaciones

Si bien existen alternativas de medición del capital social a nivel micro, para esta investigación se utilizó el instrumento resumido en el modelo de autoevaluación del capital social en organizaciones (Mujika et al., 2010). Se optó por esta herramienta puesto que nuestro propósito es evaluar el capital social en organizaciones de producción social, que tiene unas características propias, diferentes a las del individuo como tal o a empresas con fines de lucro, lo que se corresponde también con el objetivo planteado por los autores (anexo 2).

Este instrumento, si bien considera la perspectiva estructural, permite el análisis desde la perspectiva de niveles, que se agrupan en términos del capital social comunitario y del capital social individual. Los elementos considerados en el instrumento se resumen en la tabla 13.

Tabla 13. Elementos considerados en la encuesta de autoevaluación del capital social

Nivel	Componentes	Elementos	Descripción
<b>Capital social comunitario</b>	Socialización	Nivel de conocimiento e interés	Nivel de información y de comunicación relacionados con la unidad evaluada Intereses y preocupaciones en el trabajo
	Legitimidad	Nivel de confianza	Nivel de confianza Cultura organizativa
		Nivel de eficacia	Eficacia

	Participación	Nivel de participación	Cooperación
		Redes	Participación
<b>Capital social individual</b>			Cantidad de relaciones
			Calidad de relaciones
			Frecuencia de relaciones personales
			Frecuencia de relaciones no personales
		Asociacionismo	Nivel de asociación
		Valores, actitudes y conductas personales	Cuestiones diversas sobre valores, actitudes y conductas personales
		Formas de pensar y actuar en el trabajo	
		Nivel de compromiso en la vida en los ámbitos laboral, comunitario, político...	
	Reciprocidad	Cuestiones del entorno relacionados con el bienestar, la confianza social...	

Fuente: Mujika et al. (2010, p. 70)

A partir de esta propuesta, el instrumento se dividió en dos secciones: una, en la que se incorporaron preguntas generales asociadas con el género, la etnia, la formación, la edad, la antigüedad en la organización y si es simplemente un miembro o detenta un cargo en ella. La segunda sección permitió evaluar el capital social, en la cual se seleccionaron los planteamientos relacionados considerando únicamente la forma horizontal, es decir, las relaciones entre los miembros (*bonding*) y con el entorno (*bridging*), sin incluir las relaciones jerárquicas con los tomadores de decisiones públicas.

Estos planteamientos, según los autores, fueron agrupados en dimensiones: información y comunicación, confianza, cooperación, participación, compromiso y, adicionalmente, se consultó sobre la relación con el entorno, la cantidad y calidad de relaciones y el nivel de asociación (número de asociaciones a las que pertenece).

En cuanto a los primeros (excluyendo la cantidad y calidad de relaciones, así como el nivel de asociación), se estableció una escala tipo Likert del 1 al 5, en la que 1 correspondía a total desacuerdo y 5 a total acuerdo. Para el resto de las secciones, si bien se empleó la misma escala

del 1 al 5, el significado fue diferente. En el caso de la cantidad de relaciones, la evaluación fue 1 para indicar que no tenía ninguna relación, 2 menos de dos, 3 entre tres y cinco, 4 entre seis y diez y 5 más de diez relaciones (anexo 3).

Con respecto a la calidad de las relaciones, el 1 implicó que la calidad era muy baja, 2 bastante baja, 3 regular, 4 bastante alta y 5 muy alta. Por último, el nivel de asociación se evaluó con una escala similar a la de cantidad de relaciones.

## 2.7. Medición del desempeño asociativo

Con respecto a la evaluación del desempeño asociativo en términos de gestión y funcionalidad, se utilizó un instrumento (anexo 3) con base en las propuestas realizadas por Camacho et al. (2007) y Rodríguez et al. (2018).

Las dimensiones que evalúan están relacionadas con la articulación con el mercado, con la construcción de capital social, con la gestión de la asociatividad y con la relación con el entorno, que implican una serie de factores de éxito que están detallados en la tabla 14.

Tabla 14. Factores de éxito para la sostenibilidad de las asociaciones

<b>Dimensiones</b>	<b>Factores de éxito</b>
<b>Articulación con el mercado</b>	Insertarse en mercados (trabajar con base en una demanda concreta de mercado; aprovechar los nichos de mercado; establecer una relación cercana con los clientes)
	Ofrecer productos /servicios con ventajas comparativas (conocer las capacidades y potenciales productivas; aprovechar las ventajas comparativas; establecer la rentabilidad del producto)
	Innovar con calidad (innovar con enfoque de mercado; adoptar ideas de innovación; mejorar la calidad)
<b>Construir capital social</b>	Fomentar liderazgo, visión colectiva y participación (desarrollar liderazgo con credibilidad; construir confianza; promover una cultura asociativa; mecanismo de comunicación e información)
	Colaboración, reciprocidad, transparencia, confianza, trabajo en equipo (implementar mecanismos de funcionamiento transparente; mecanismo de funcionamiento democrático)
<b>Gestionar asociatividad</b>	la Capacidad del equipo (gestión estratégica; desempeño de las principales funciones; mejorar modalidad de gestión)

	Alianzas, acuerdos y convenios (alianzas horizontales; alianzas verticales; acuerdos con oferentes de servicios; colaboración desde entidades de apoyo)
	Equilibrio entre beneficios colectivos e individuales (visibilizar resultados y beneficios; mecanismos de capitalización)
<b>Relacionarse con el entorno</b>	Aprovechar apoyos externos (oportunidades para desarrollar propuestas; invertir estratégicamente)
	Adaptarse a los cambios (manejarse en un entorno territorial; manejarse en el entorno de la cadena)

Fuente: Tomado de Camacho et al. (2007)

La agrupación de estos factores de éxito puede realizarse a través de la medición de la gestión de la asociatividad y del desempeño funcional. En la gestión se consultó sobre la planificación estratégica y la vinculación con el entorno, mientras que para el desempeño funcional se valoró la articulación con el mercado, la prestación del servicio y uso de tecnología. El componente de capital social se evaluó a través del instrumento descrito anteriormente.

Este instrumento estuvo estructurado en dos secciones, una primera de carácter general con información relativa al número de miembros, la identificación de la cooperativa, la ubicación y la antigüedad. Una segunda sección conformada por 50 planteamientos para evaluar la gestión de la organización y su desempeño funcional (anexo 2).

Estos planteamientos fueron evaluados a través de una escala tipo Likert, del 1 al 5, en la que 1 representa totalmente en desacuerdo, 2 bastante en desacuerdo, 3 ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4 bastante de acuerdo y 5 totalmente de acuerdo.

## **2.8. Modelización de la influencia del capital social a nivel agregado**

### 2.8.1. Modelo de datos de panel para la relación del capital social con: el desempeño económico agregado y el desarrollo sostenible para América Latina

Partiendo de las estimaciones del índice de prosperidad del *Legatum Institute* y considerando los doce pilares, se trató de identificar la influencia de este índice de prosperidad, y

en especial el pilar de capital social, sobre el producto interno bruto per cápita (como medida de desempeño económico agregado) y el índice de desarrollo sostenible, empleando la modelización de datos de panel para diez países de América Latina (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela). Inicialmente se abordó de manera estática y luego se incorporó el componente dinámico con variables instrumentales para los rezagos de la variable dependiente.

De esta forma, la ecuación econométrica a estimar viene dada por (4):

$$PIBperc_{it} = \alpha_1 + \alpha_2 p1_{it} + \alpha_3 p2_{it} + \dots + \alpha_{13} p12_{it} + W_{it} \quad (4)$$

Donde cada una de las variables explicativas corresponden a los pilares de cada uno de los dominios (sociedad inclusiva, p1 a p4-; economía abierta, p5 a p8; empoderamiento de la gente, p9 a p12-):

P1: Capital social

P2: Seguridad y protección

P3: Libertad personal

P4: Gobernanza

P5: Inversión en el entorno

P6: Condiciones empresariales

P7: Infraestructura y acceso a mercados

P8: Calidad económica

P9: Condiciones de vida

P10: Salud

P11: Educación

P12: Medioambiente

Para el caso del índice de desarrollo sostenible, a diferencia del desempeño económico, se planteó un sistema de ecuaciones, ya que la literatura indica una bidireccionalidad entre el capital social (IDS) y el desarrollo sostenible (KS). Este planteamiento requiere un modelo de vectores autorregresivos en su forma reducida (VAR), en el cual se agrupará el capital social en la dimensión y se considerarán los rezagos óptimos, tal como plantea la ecuación 5:

$$\begin{aligned}
 IDS_{it} &= \alpha_{10} + \alpha_{11}KS_{it} + \alpha_{12}IDS_{it-1} + \alpha_{13}KS_{it-1} + W_{it} \\
 KS_{it} &= \alpha_{10} + \alpha_{11}KS_{it} + \alpha_{12}IDS_{it-1} + \alpha_{13}KS_{it-1} + W_{it}
 \end{aligned}
 \tag{5}$$

En ambos casos la estimación se realizó a través de datos de panel, pues se tiene información para cada uno de los países indicados entre 2007 y 2021 en el primer caso (PIB) y entre 2007 y 2019 para el segundo (IDS). Por ello, se combina el análisis temporal con corte transversal, para lo que no es recomendable estimar datos agrupados, puesto que recoge la heterogeneidad no observada tanto de los países como en el tiempo. Las diferencias o heterogeneidad entre individuos se recogen en las estimaciones denominadas “between”, mientras que las relativas a cada individuo a lo largo del tiempo se denominan “within” (Arellano, 2003).

Para que la estimación pueda considerar dicha heterogeneidad se deben estimar efectos fijos o efectos aleatorios. En el primer caso, la covarianza entre los residuos proveniente de los individuos (países) y las variables explicativas es distinta de cero, de manera que la heterogeneidad viene dada por las diferencias entre países. La estimación de efectos aleatorios, por su parte, considera que la heterogeneidad es el resultado del azar y no proviene de comportamientos disímiles entre los individuos.

Los efectos fijos considerarían de esta forma una estimación para cada país por sus características propias, mientras que los efectos aleatorios agruparían a los países en una



estimación, partiendo del supuesto de que la covarianza de la heterogeneidad individual con respecto al set de variables explicativas es cero.

Dado que es una serie temporal por país, es posible incorporar el componente dinámico a través de los rezagos de la variable dependiente. La limitación que existe es que dicha variable está correlacionada con el término de error de la regresión y no solamente con el residuo de las diferencias individuales. Para eliminar esa correlación, es necesario emplear variables instrumentales que estén altamente relacionadas con la variable dependiente, pero no con el término de error.

Para el caso del panel de datos existen dos propuestas: la de Anderson y Hsiao, que plantean utilizar como instrumentos a los rezagos de la diferencia de la variable dependiente. Mientras que Arellano y Bond recomiendan no solo utilizar los rezagos de la diferencia de la variable dependiente, sino los rezagos de las diferencias de las variables explicativas. En el primer caso, se estima el modelo como un panel para variables instrumentales y, en el segundo, la estimación es por mínimos cuadrados generalizados (Arellano, 2003).

Adicionalmente, se podría determinar si cada una de las variables en el panel es estacionaria a través de la prueba de raíz unitaria de Levin-Lin-Chu. Se podría optar por una estimación de cointegración que muestra la posibilidad de una relación de largo plazo. Para ello se requiere el mismo orden de integración de las variables y que los residuos sean ruido blanco (estacionarios con media cero). En su defecto, se podría analizar la estimación de un modelo de vectores autorregresivos, si no es posible identificar al menos un vector de cointegración.

En el caso de un modelo de vectores autorregresivos tipo panel, se parte de la idea de que ninguna de las variables es exógena, sino que se estiman tantas ecuaciones como variables

existentes, excluyendo las que podrían considerarse de control. Es, por tanto, un modelo de ecuaciones simultáneas que se estima en su forma estructural o reducida.

La forma reducida implica que cada ecuación es explicada por los rezagos de las variables, para lo cual es necesario identificar el número de rezagos óptimos a través de criterios de información como los de Akaike (AIC), Bayesiano (BIC) o Hannan-Quinn (HQC). De esta manera las ecuaciones a estimar vendrían dadas por:

$$\begin{aligned}
 PIBperc_{it} &= \alpha_1 + \alpha_2 PIBperc_{it-1} + \alpha_3 p1_{it-1} + \alpha_4 p2_{it-1} + \dots + \alpha_{14} p12_{it-1} + W_{it} \\
 p1_{it} &= \alpha_1 + \alpha_2 PIBperc_{it-1} + \alpha_3 p1_{it-1} + \alpha_4 p2_{it-1} + \dots + \alpha_{14} p12_{it-1} + W_{it} \\
 &\dots \\
 p12_{it} &= \alpha_1 + \alpha_2 PIBperc_{it-1} + \alpha_3 p1_{it-1} + \alpha_4 p2_{it-1} + \dots + \alpha_{14} p12_{it-1} + W_{it} \quad (6)
 \end{aligned}$$

En caso de que las variables no sean estacionarias, deben transformarse las variables empleando las diferencias, pues a pesar de la importante pérdida de información que se genera, resulta necesario para evitar la presencia de una regresión espuria.

Los resultados deben ser analizados a la luz de la estabilidad del modelo, es decir, que todos los valores propios sean menores a la unidad, los residuos sean normales y no presenten autocorrelación. Una vez validados los supuestos, esta estimación permite generar la función impulso respuesta, que es realmente la que permite analizar los resultados, pues los coeficientes no son interpretables.

Esta función impulso respuesta es un análisis gráfico que permite evaluar cómo un shock en las variables explicativas afecta a la variable dependiente de esa ecuación y por cuántos períodos permanece ese efecto.

Adicionalmente se analiza la descomposición de la varianza de Cholesky, que indica la contribución de la innovación (errores) en el error cuadrático medio. De manera esta manera, se

muestra la proporción de los movimientos (variabilidad) en la variable dependiente, que son explicados por sus propios shocks (rezagos) y por los shocks (rezagos) de otras variables.

#### 2.8.2. Modelo de cointegración y vectores autorregresivos (VAR) para la relación del capital social con: el desempeño económico agregado y el desarrollo sostenible en Ecuador

A partir de los datos del *Legatum Institute*, también se realizó el análisis de Ecuador, considerando las mismas variables, de manera que el abordaje requiere de un análisis de series temporales, ya sea a través de cointegración o de vectores autorregresivos.

La diferencia con la propuesta del apartado anterior está relacionada con el hecho de que no hay ningún componente de corte transversal, dado que solo es para un país y, además, se empleó la valoración global del capital social.

Para el análisis de series temporales es necesario determinar la estacionariedad de las series a través de la prueba de Dickey Fuller, cuya hipótesis nula es la existencia de una raíz unitaria. De esta manera, la serie requiere ser diferenciada para convertirla en estacionaria, considerando entonces que es una integrada de orden  $d$ , en la que “ $d$ ” está asociada con el número de diferencias hasta convertirla en estacionaria ( $I(d)$ ).

Si las series son integradas del mismo orden, es posible identificar al menos un vector de cointegración de largo plazo, que requiere además la estacionariedad de los residuos (ruido blanco). La metodología de Johansen permite estimar, a diferencia de Engle y Granger, todos los posibles vectores de cointegración, obteniendo tanto la estimación de corto como de largo plazo, sin que esta última sea espuria. Pero para esto, se requiere previamente identificar el número de rezagos óptimos, como en toda estimación de series temporales.

La diferencia entre ambas estimaciones (corto y largo plazo) viene dada por el factor de corrección de error de corto plazo, que indica el ajuste de la variable dependiente en cada período hasta alcanzar el comportamiento de largo plazo (ecuación 7).

$$Y_t = b_0 + b_1 x_t + u_t \text{ donde } u_t \sim I(0) \quad (7)$$

Para el corto plazo se estiman las variables en diferencias y se agrega el rezago del residuo de la estimación de largo plazo:

$$d.Y_t = b_0 + b_1 d.x_t + b_2 u_{t-1} + e_t \text{ donde } e_t \sim I(0), \text{ ruido blanco} \quad (8)$$

El coeficiente  $b_2$  es el coeficiente del error y debe estar entre -1 y 0, porque si no es explosivo. Indica, por tanto, cuanto se corrige la discrepancia entre el largo y corto plazo por periodo.

En caso de que no sea posible identificar una combinación lineal de las variables que genere un residuo ruido blanco ( $I(0)$ ), es decir, que no se cointegren, es posible recurrir a la estimación del modelo de vectores autorregresivos, que se explicó en el apartado anterior, sin considerar el componente de corte transversal (diferentes individuos).

### 2.8.3. Modelo para identificar determinantes de la confianza en Ecuador

Partiendo de los resultados de la última aplicación de la Encuesta de Valores para Ecuador en el año 2018, se estimaron cuatro variables dependientes. Están relacionadas con las dimensiones evaluadas en función del promedio de los planeamientos relacionados con la confianza personal, con la confianza en instituciones nacionales e internacionales y con la participación en voluntariado. Las variables explicativas para cada una de ellas guardan relación con las características sociodemográficas de los entrevistados, en el sentido de que buena parte de la

literatura reporta que el nivel educativo, la edad, las condiciones económicas y los factores culturales pueden generar efectos en la confianza y en las relaciones.

De esta forma se modeló, a partir de datos de corte transversal, la relación entre dichas variables a través de la regresión lineal, que puede ser expresada como:

$$y_i = \alpha_1 + \alpha_2 X_i + \varepsilon_i \quad (9)$$

Donde:

$Y_i$ : viene dada por cada una de las variables dependientes (confianza personal y en las instituciones nacionales e internacionales, así como la participación en voluntariado).

$X_i$ : Conjunto de variables explicativas como la edad, estado civil, sexo, nivel educativo, empleo, clase social, religión y etnia

Se validó el cumplimiento de la homocedasticidad de la varianza de los residuos a través de la prueba de Breusch y Pagan, la ausencia de multicolinealidad empleando el factor de inflación de varianza, la correcta especificación con la prueba de Ramsey (RESET), la normalidad de los residuos y la ausencia de valores extremos o atípicos y, en caso de ser necesario, se recurrió a la estimación robusta.

También se procedió a identificar una posible relación entre el bienestar con respecto al capital social, medido este bienestar como el promedio de la frecuencia de las experiencias adversas en los últimos doce meses, relativas a quedarse sin comer, sentir inseguridad, no tener acceso a tratamiento médico, no disponer de dinero y no tener una vivienda.

Esta estimación a través de la regresión lineal múltiple incluyó como variables explicativas a las asociadas con las variables sociodemográficas, pero adicionalmente al capital social, a los valores sociales, a los valores éticos, a los valores religiosos y a la participación política. De manera que el modelo estimado es similar al planteado en (5).

## **2.9. Modelización de la influencia del capital social a nivel asociativo**

### 2.9.1 Casos de estudio y muestras

#### *Asociación de Artesanos La Victoria*

Para el caso de Ecuador, los estudios sobre capital social en cualquiera de sus niveles son escasos, es por ello, que en esta investigación se pretende analizar el nivel de capital social de la Asociación de Artesanos de la parroquia La Victoria, en el Cantón Pujilí de la Provincia de Cotopaxi, Ecuador.

La Victoria es una parroquia rural, ubica en los andes ecuatorianos, al sur de la capital del país, en la provincia de Cotopaxi. Es la segunda más pequeña en términos de habitantes, representando apenas el 4,36% de la población total del cantón.

En esta parroquia rural hacen vida diferentes actores que determinan en buena medida la gestión comunitaria y la toma de decisiones en función de la resolución de los problemas de la zona. Destacan las juntas de agua (El Calvario, El tejlar, San José, Talagche), el Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial La Victoria (GAD La victoria) y la Asociación de Productores Artesanales de La Victoria (APAV).

La importancia estratégica de este actor (APAV) radica en que tradicionalmente ha sido una zona dedica al trabajo del barro, que ha trascendido de generación en generación, como patrimonio cultural. No obstante, en los diferentes análisis y entrevistas con los moradores se pone de manifiesto que las nuevas generaciones buscan oportunidades de empleo fuera de la parroquia, en otras actividades económicas, por la baja rentabilidad generada por la producción artesanal.

En el año 2019 el Instituto Nacional de Patrimonio Cultural (INPC) entregó la certificación de Patrimonio Cultural Inmaterial a los artesanos de la parroquia La Victoria, reconociendo la

técnica artesanal alfarera como patrimonio inmaterial de Ecuador, pues forma parte de los saberes ancestrales, que son reconocidos en la Constitución de la República.

En aras de fortalecer la asociatividad en el sector, esta investigación propone determinar - desde la perspectiva estructural y de niveles- la situación del capital social, como mecanismo para consolidar las redes existentes y con ello generar ventajas competitivas que le permitan mantener la actividad alfarera.

Se partió de un diagnóstico participativo y de un estudio socioeconómico para comprender la situación de los miembros de la APAV, evidenciando la reducción sistemática de la actividad alfarera y de sus ingresos, la escasa participación de la población más joven, la competencia de productos importados que se venden como locales, la ausencia de innovación en sus productos y las dificultades de formar redes o alianzas para la actividad productiva.

En este sentido, para el diagnóstico del capital social a través del instrumento, se empleó un muestreo aleatorio independiente sin reemplazamiento, de acuerdo con la población objeto de cada caso de estudio. En la Asociación de Artesanos de La Victoria, se trabajó con los miembros ubicados en el mismo territorio, pues está integrada por miembros de diferentes zonas geográficas, en cantones o provincias a veces distantes, y se han asociado únicamente para obtener beneficios vinculados con ferias para la comercialización.

La Asociación de Artesanos de La Victoria está conformada por 129 miembros, de los cuales únicamente 51 se encuentran en la parroquia, el resto -como se ha mencionado- pertenecen a otras zonas más alejadas. Se aplicó a una muestra con un 95% de confianza y 5% de error, obteniendo un tamaño de 45 miembros, a los cuales se aplicó el instrumento.

### *Cooperativas de Transporte*

Tal como se mencionó en el capítulo anterior, las cooperativas de servicios representan la mayor proporción (66,44% de las cooperativas), entre las que el transporte es la actividad económica más importante, con el 93,96%. Esta realidad se repite también en la provincia de Cotopaxi, por lo que dada su importancia se seleccionó esta actividad para analizar su comportamiento en términos de capital social y desempeño.

En el caso de las cooperativas de transporte, para la aplicación de ambos instrumentos, se consideró la población objeto de estudio, conformada por 90 cooperativas (2019), según los datos del catastro de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria en la provincia de Cotopaxi, tanto en zonas rurales como urbanas. De éstas, se encontraban realmente activas 61. Específicamente, en el Cantón de Latacunga, que se constituye como la capital de la provincia, se registran 52 cooperativas, estando en actividad únicamente 24.

De esta forma, el estudio se realizó considerando las 24 cooperativas dedicadas al sector transporte, tanto del transporte de carga como de pasajeros, ubicadas en la cabecera cantonal de la Provincia de Cotopaxi.

### *Asociaciones Agropecuarias*

El caso del sector agropecuario es el que representa la mayor proporción de las asociaciones en Ecuador, lo que también ocurre en la provincia de Cotopaxi y en el cantón de Latacunga. El mayor aporte al valor agregado bruto de la producción en las provincias de los Andes ecuatorianos está asociado con la producción agropecuaria, principalmente de hortalizas, flores y leche.

Para el caso concreto del cantón Latacunga el número de asociaciones existente en el año 2020 era de 31, pero una vez visitadas, 8 de ellas se encontraban inactivas o en proceso de



liquidación, por lo que se realizó el análisis a 23 asociaciones que efectivamente mantenían actividad en el momento, según se detalla a continuación.

Para la aplicación del instrumento del desempeño asociativo se consideró un miembro o socio por organización, consultando al gerente o directivo, mientras que para el capital social el instrumento fue respondido por la totalidad de los miembros de cada organización, en cada uno de los casos de estudio.

Después de la aplicación de los instrumentos, se procedió a la validación estadística de los resultados de cada instrumento y muestra, empleando la prueba de Alpha de Cronbach, en la que los valores obtenidos para garantizar la consistencia interna deben ser lo más cercanos a la unidad.

## 2.9.2 Valoración del capital social y variables determinantes

En un primer momento, los resultados se analizaron mediante la descripción de las características generales de la muestra y, posteriormente, evaluando los niveles de capital social desde la perspectiva estructural y de niveles.

Partiendo de este análisis, en tercer lugar, se estimaron las diferencias de medias o de proporciones, según el caso, para determinar si estadísticamente la edad, la posesión de cargo, la antigüedad en la asociación, la formación y el género provocan diferencias en los resultados del capital social.

Para identificar las variables que afectan a la medición del capital social se empleó una estimación en función de las variables sociodemográficas consultadas:

$$Var\ depen = \beta_0 + \beta_1 Edad + \beta_2 Género + \beta_3 Formación + \beta_4 Cargo + \beta_5 Antigüedad \quad (10)$$

Además, la estimación se realizó para cada uno de los niveles en los que se agruparon los resultados y se incorporó el análisis de capital social de puente y de unión (*bonding* y *bridging*).

### 2.9.3 Valoración del desempeño

A partir de los datos obtenidos para cada uno de los casos de estudio, se analizaron los resultados tanto para la gestión asociativa como para el desempeño funcional en cada uno de los indicadores consultados.

Esta valoración permitió identificar aquellas asociaciones u organizaciones que reportaban un mejor desempeño y las posibles diferencias significativas en términos del número de miembros, la antigüedad o la ubicación (rural – urbana).

Los resultados se utilizaron para realizar la estimación del capital social (de manera agregada y en cada uno de sus componentes) con respecto al desempeño funcional, de gestión y a nivel agregado.

### 2.9.4 Relación entre el desempeño y el capital social

A partir de los resultados obtenidos de la aplicación de los dos instrumentos, capital social y desempeño de la organización, se estimó la relación existente entre ambas variables, empleando la agregación de los resultados del desempeño, además del funcional y el de gestión y los diferentes elementos del capital social.

La estimación al ser de datos de corte transversal se realizó a través de un modelo de regresión lineal como:

$$y_i = \alpha_1 + \alpha_2 X_i + \varepsilon_i \quad (11)$$

Donde:

$Y_i$ : Viene dada por cada una de las variables dependientes de desempeño agregado, de desempeño funcional y de desempeño asociativo

Xi: Conjunto de variables explicativas como la ubicación de la organización, la antigüedad, el número de miembros, el nivel de formación de los miembros, el género de los miembros, la etnia, la edad, la antigüedad de los miembros y la variable de capital social, ya sea agregado o por componentes.

Se validó el cumplimiento de la homocedasticidad de la varianza de los residuos a través de la prueba de Breusch y Pagan; la ausencia de multicolinealidad utilizando el factor de inflación de varianza; la correcta especificación con la prueba de Ramsey (RESET); la normalidad de los residuos y la ausencia de valores extremos o atípicos y, en caso de ser necesario, se recurrió a la estimación robusta.

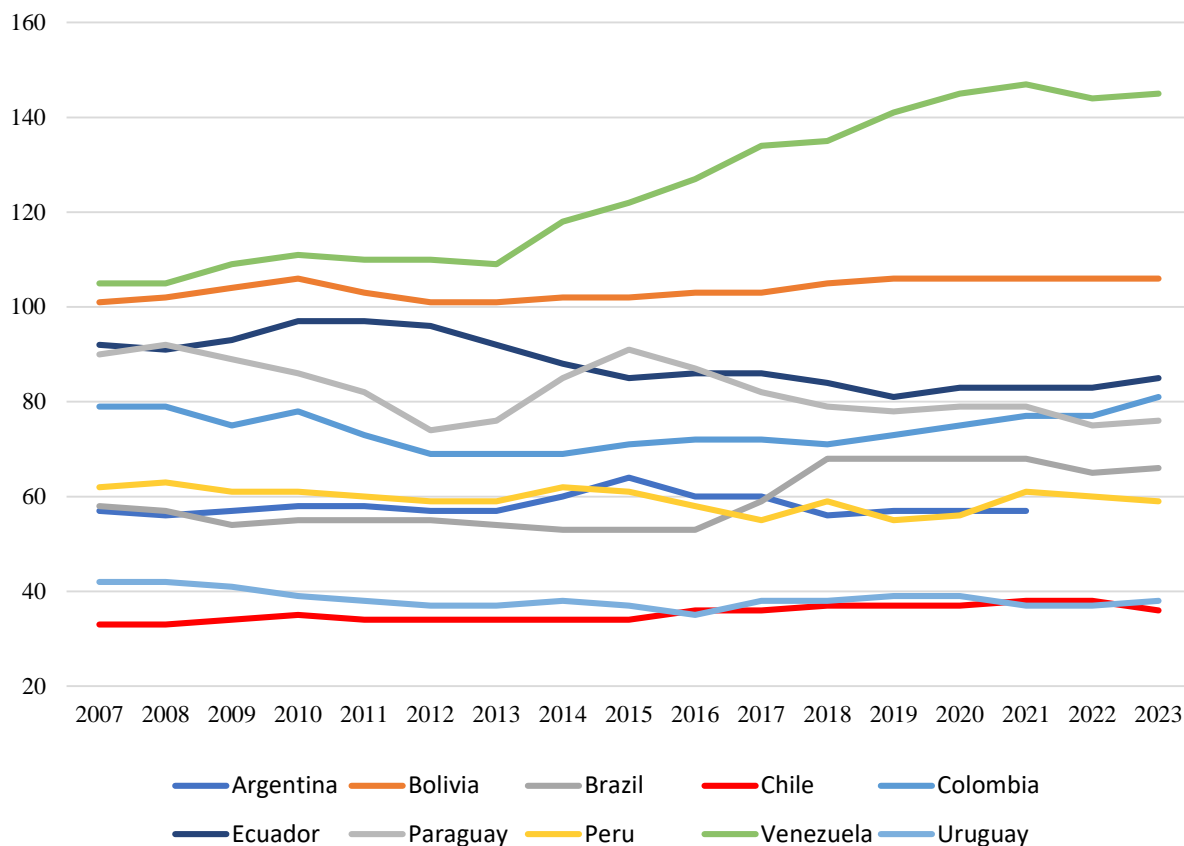
**Capítulo 3. Relación entre el capital social y el desempeño económico  
agregado en América Latina y Ecuador**

### 3.1. Mediciones del capital social

#### 3.1.1. Índice de prosperidad del *Legatum Institute*

El índice de prosperidad presenta la situación de los distintos países que son jerarquizados entre 1 y 167, sobre una puntuación máxima de 100, donde la posición 1 representa los mayores niveles de prosperidad. Para el caso de los países suramericanos, de acuerdo con las estadísticas del año 2023, Venezuela ocupa el último lugar en términos de prosperidad (145), mientras que los mejores países son Uruguay (38) y Chile (36), tal como se muestra en la figura 14.

Figura 14. Posición de los países suramericanos en el índice de prosperidad 2007-2021



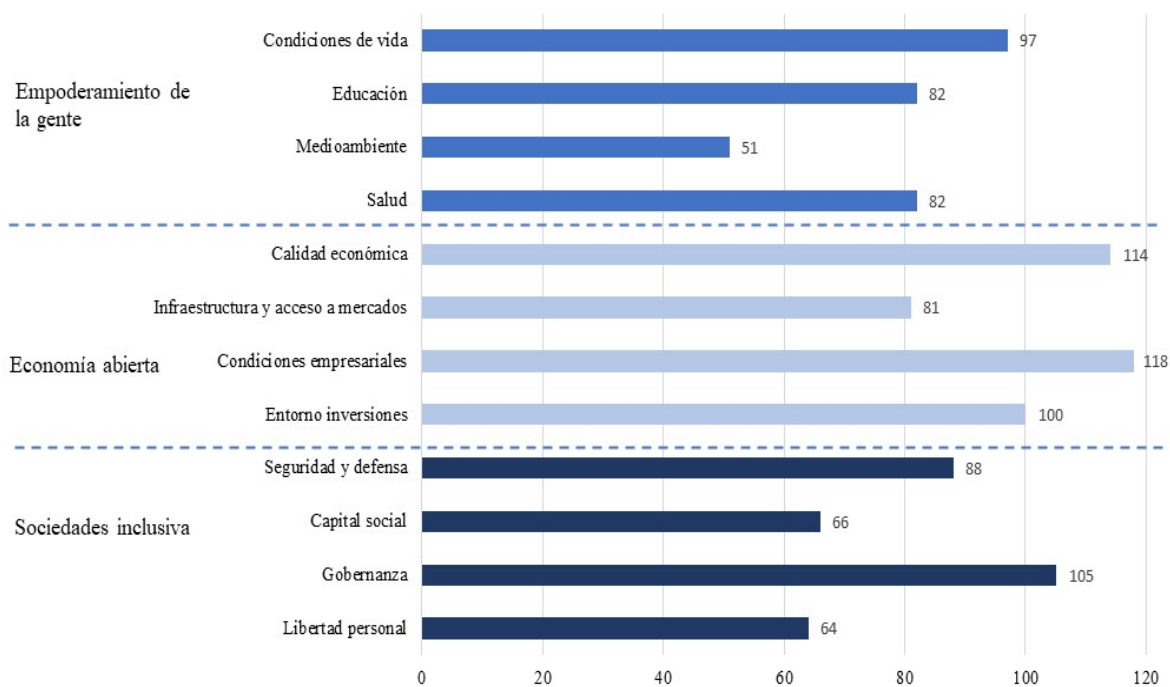
Fuente: Tomado de Legatum Institute (2023). <https://prosperity.com/about-prosperity/prosperity-index>

Ecuador, en los últimos años, ha mejorado su posición, pasando de su peor ubicación, puesto 97 en 2010, al 81 en 2019. Posteriormente, ha retrocedido ligeramente hasta el 83 en 2021 y el 85 en 2023, entre otras causas por la inestabilidad macroeconómica derivada de la pandemia por Covid-19.

Estos resultados, para cada uno de los dominios relacionados con el empoderamiento de la gente, la economía abierta y la sociedad inclusiva, y los pilares de cada uno de ellos, en el último año, muestran que en la dimensión de sociedad inclusiva la mejor posición se alcanza en la libertad personal (puesto 64), seguido del capital social que la posición 66, siendo la peor posicionada la gobernanza (105).

En el dominio de economía abierta, la infraestructura y el acceso al mercado alcanzan la mejor posición (81), mientras que las posiciones más bajas están relacionadas con la calidad económica (114) y las condiciones empresariales (118), tal como evidencia la figura 15.

Figura 15. Posición por dominio de cada pilar para Ecuador, 2023



Fuente: Tomado de Legatum Institute (2023). <https://prosperity.com/about-prosperity/prosperity-index>

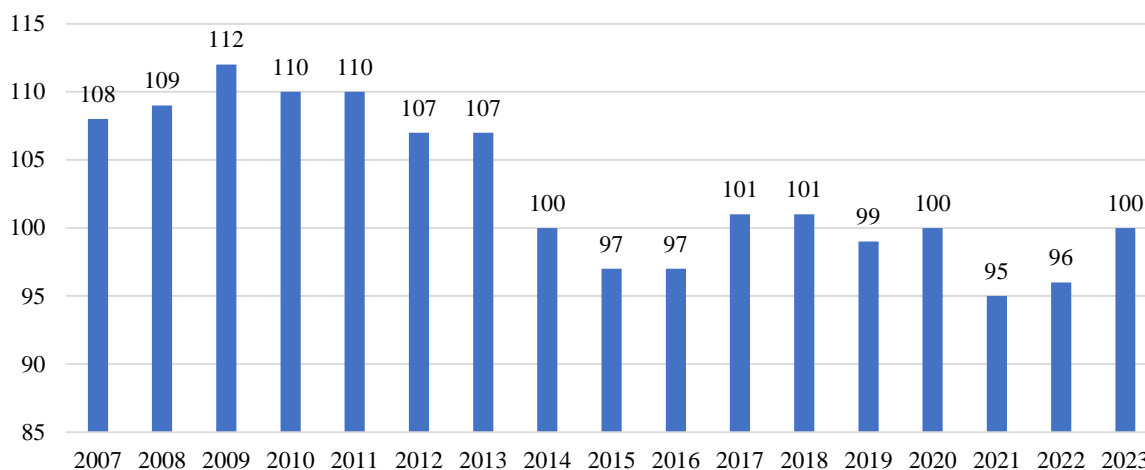
En la dimensión de empoderamiento de la gente, los pilares muestran mejores resultados, sobre todo el de medioambiente (51), mientras que el de salud (82) y el de educación (82) presentan una situación intermedia y, finalmente, el pilar de condiciones de vida ocupa la posición menos ventajosa (97).

Estos resultados muestran términos agregados las características generales de Ecuador en términos de las limitaciones económicas, caracterizadas por la incapacidad del mercado laboral de absorber la mano de obra calificada con empleos adecuados. Esta situación proviene de la precariedad de las condiciones empresariales, la calidad económica y la ausencia de entornos de inversión.

De esta forma, la dimensión económica pareciera que reporta los resultados más deficientes, lo que se traduce en limitaciones a la calidad y condiciones de vida de la población (dimensión social). La respuesta a esta realidad podría encontrarse en la dimensión político-institucional y en el capital social, que no ha sido capaz de generar la cohesión social para generar mejores resultados en términos de desarrollo.

Si se analiza la evolución del pilar de capital social para Ecuador, se observa que el comportamiento ha sido muy fluctuante a lo largo de los años, con un empeoramiento progresivo hasta niveles muy preocupantes, según se evidencia en la figura 16. Como ya se ha comentado, presenta las mejores posiciones en 2015 y 2016 (97) y las peores entre los años 2008 y 2011 superando el puesto 100. En el año 2023 retoma esa posición (100) que había mejorado en 2021 y 2022.

Figura 16. Posición del pilar de capital social para Ecuador 2007-2023



Fuente: Tomado de Legatum Institute (2023). <https://prosperity.com/about-prosperity/prosperity-index>

Las mejoras alcanzadas en los años 2021 y 2022 pueden haber sido el resultado de la pandemia, donde las relaciones personales y comunitarias fueron fundamentales para impulsar la superación de la crisis y de las condiciones sanitarias, sociales y económicas, dado que en este pilar de capital social se valoran cuatro elementos: las relaciones personales y familiares, las redes, la confianza personal e institucional y la participación cívica y social.

Las relaciones personales y familiares constituyen el núcleo de apoyo al que los individuos pueden recurrir emocional, mental y económicamente a diario. Las redes sociales, por su parte, miden la fuerza de los vínculos que un individuo tiene con las personas de su red más amplia y las oportunidades que le brindan.

Estos lazos son una parte vital del apoyo social, y estas redes pueden reforzar el capital puente cuando las redes sociales y comunitarias abarcan diferentes grupos de la sociedad. Las redes sociales locales dependen de la creación y el mantenimiento de relaciones con otras personas, familiares y vecinos, que son los más cercanos.

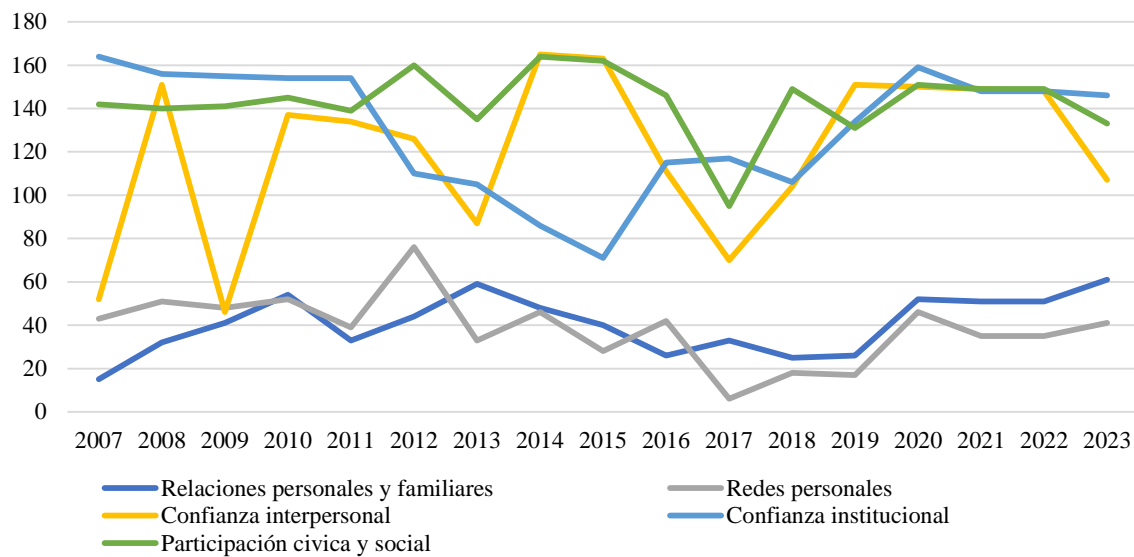


La confianza interpersonal evalúa el grado de confianza dentro de una sociedad, abarcando el grado en el que las personas confían en los extraños y en los que están fuera de su esfera social conocida. Mientras que la confianza institucional analiza el grado en que los individuos confían en sus instituciones. Esta confianza en las instituciones es una base importante sobre la que se construyen la legitimidad y la estabilidad de los sistemas políticos.

Por último, la participación cívica y social mide el grado de participación de las personas en una sociedad, dividida a grandes rasgos en las esferas cívica y social.

Al analizar el comportamiento de los elementos que conforman el pilar de capital social para Ecuador, se evidencia que las relaciones familiares y personales, así como las redes personales son las mejores posicionadas, ubicándose en algunos años entre los veinte mejores puestos entre todos los países evaluados. En contraposición, la participación cívica, la confianza institucional y la personal en promedio muestran las peores posiciones, superando el puesto 130 en los últimos años (ver figura 17).

Figura 17. Posición de los componentes del pilar de capital social para Ecuador 2007-2023



Fuente: Tomado de Legatum Institute (2023). <https://prosperity.com/about-prosperity/prosperity-index>

Tal como lo proponen autores como Esparcia et al. (2016) y Woolcock (1998), el capital social individual que se sustenta en las relaciones personales y familiares y sus redes, que son las mejores valoradas en Ecuador, se constituye en la base del desarrollo, siendo una condición necesaria pero no suficiente; se requiere del enraizamiento y la autonomía a través del capital social comunitario para poder generar impacto en el desempeño del territorio o del país.

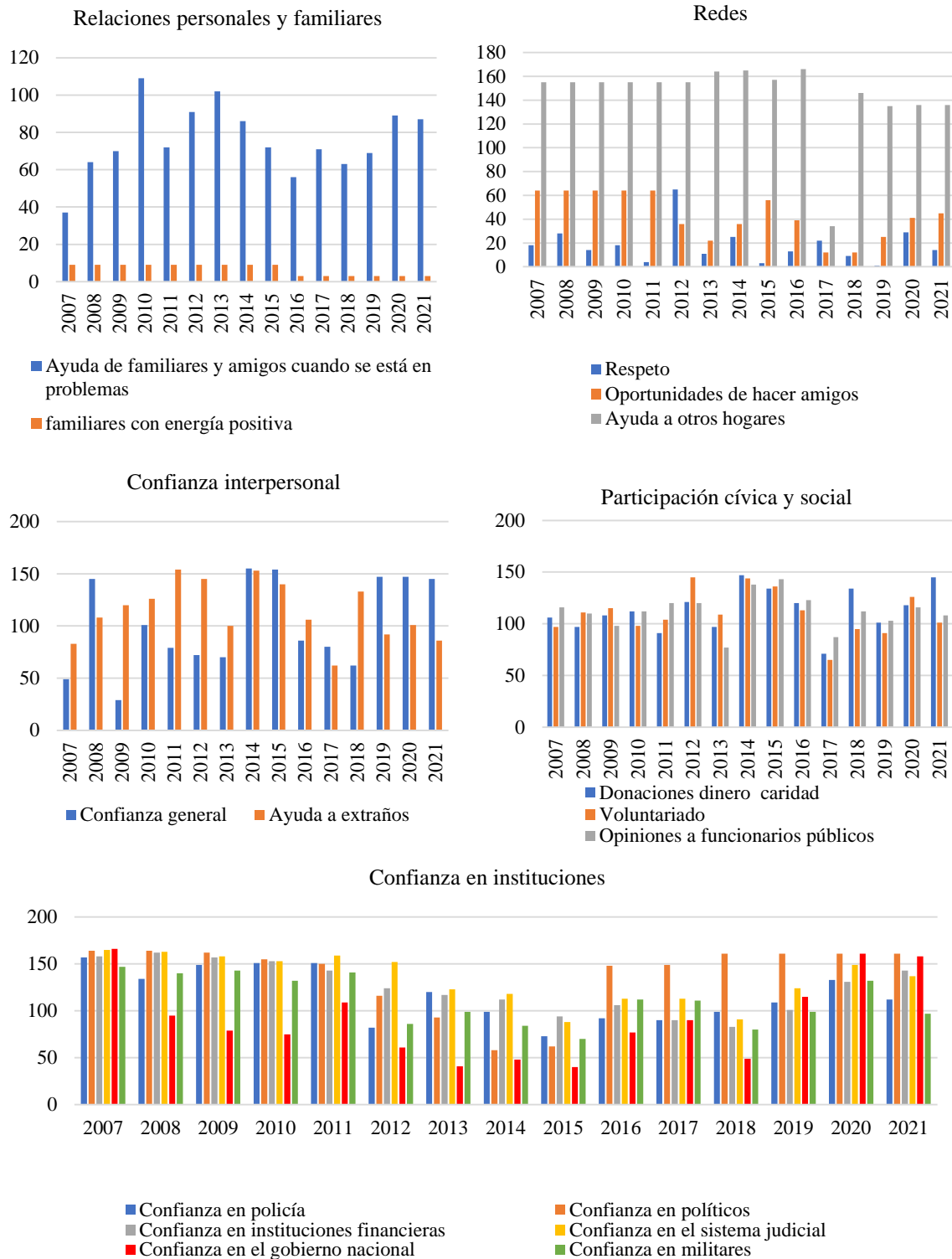
Estos elementos que conforman el capital colectivo en el caso de Ecuador no han logrado el desarrollo y fortalecimiento necesario, tal como se evidencia en los resultados en términos de confianza institucional y participación cívica.

Detallando entonces los elementos que conforman el capital social, se logran identificar indicadores como: en el caso de las relaciones personales y familiares, la ayuda de familiares y amigos en momentos de problemas y la energía positiva de los familiares; en las redes, el respeto y las oportunidades de hacer amigos; en la confianza interpersonal, la ayuda a conocidos, la confianza general y la ayuda a extraños.

En la confianza en las instituciones, la confianza en la policía, en los políticos, en las instituciones financieras, en el sistema judicial, en el gobierno nacional y en los militares; y, por último, la participación cívica y social incorpora las donaciones de dinero por caridad, el voluntariado y las opiniones expresadas a funcionarios públicos.

Los resultados alcanzados en los 16 indicadores para los años de estimación se presentan para cada uno de los elementos de la figura 18.

Figura 18. Evolución de la posición por indicadores de los elementos del capital social para Ecuador 2007-2021



Fuente: Tomado de Legatum Institute (2021)

En cuanto a las relaciones familiares y personales, el indicador mejor evaluado es la energía positiva de familiares, mientras que, en las redes, es el respeto y la posibilidad de conseguir amigos; en la confianza interpersonal, no se evidencia una tendencia clara, pero en los últimos años la ayuda a extraños ha alcanzado una mejor posición. La participación cívica y social reporta posiciones por encima del puesto 80, similar a la confianza en instituciones, que evidenció los mejores resultados en los años 2014 y 2015.

Estos resultados en términos de confianza en las instituciones, en el gobierno y en los políticos, así como la participación social y cívica ponen de manifiesto la necesidad de fortalecer el capital social colectivo necesario para lograr el enraizamiento y con ello las mejores condiciones de vida y el desarrollo territorial.

### 3.1.2. Encuesta Mundial de Valores (*World Values Survey – WVS*)

Con el propósito de realizar un análisis más detallado del caso de Ecuador, para comprender los resultados en términos de capital social comunitario o colectivo, se cuenta con dos aplicaciones de la Encuesta Mundial de Valores: la primera en 2013 (versión 6) y la segunda en 2018 (versión 7), mientras que otros países latinoamericanos, como Argentina, han participado desde la primera aplicación (período 1981-1984).

Con respecto a los resultados, en el área de capital social para Ecuador (2018), el instrumento permitió recopilar información de una muestra de 1200 habitantes, a quienes se consultó sobre las personas y las instituciones y su grado de confianza, sobre las organizaciones internacionales y sobre la participación en voluntariado, de manera que el análisis del capital social estaba vinculado con la confianza. Adicionalmente, existen una serie de preguntas asociadas con

el componente sociodemográfico de los entrevistados, que pueden explicar en alguna medida el comportamiento en términos del capital social.

En el primer bloque, sobre los niveles de confianza en términos personales, se evidencia que el mayor grado de confianza se da con la familia, con un 62,17% que se manifiesta completamente confiado. Si a ello se agrega la proporción que se siente algo confiado, este porcentaje se eleva a más del 80% (tabla 15), lo cual corrobora los resultados alcanzados en este componente en el Índice de Prosperidad.

Tabla 15. Grado de confianza con personas (proporción)

<b>Confianza en</b>	<b>Completamente</b>	<b>Algo</b>	<b>Poco</b>	<b>Nada</b>	<b>No sabe</b>	<b>No responde</b>
La familia	0,6217	0,2192	0,1250	0,0325	0,0008	0,0008
Su vecindario	0,0670	0,3133	0,4167	0,2017	0,0017	-
Sus conocidos	0,0767	0,3417	0,4275	0,1525	0,0017	-
Gente que conoce por primera vez	0,0007	0,007	0,3083	0,6117	0,0008	0,0017
Gente de otra religión	0,0208	0,1883	0,4067	0,3717	0,0017	0,0108
Gente de otra nacionalidad	0,0167	0,1542	0,3675	0,4483	0,0133	-

Nota: Estimación con base en datos de la WVS (2018) Ecuador.

<https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV7>

La realidad cambia cuando se analiza al vecindario y a los conocidos, pues la mayor proporción de respuestas se ubica entre algo y poco confiado. Por otra parte, es lógico que cuando se trata con personas que se conocen por primera vez, en definitiva, que se desconocen, no hay nada de confianza o poca (más del 90%). Lo que no parece tan razonable, salvo por los prejuicios existentes, que se alcancen los mayores índices de desconfianza con las personas de otra religión y de otra nacionalidad (en torno al 80% entre poco y nada). Es con los individuos de otra nacionalidad con los que el índice de desconfianza alcanza las mayores cifras (más de un 44% no confían nada).

El segundo bloque de preguntas hace referencia a la confianza con instituciones y organizaciones en la sociedad, que pueden agruparse en nacionales e internacionales. En el primer caso, el grado de confianza es más alto que el reportado con instituciones de carácter internacional, en las cuales el nivel de confianza se reporta como algo o poco, tal como se muestra en la tabla 16. La distancia y el desconocimiento pueden ser las causas.

Tabla 16. Grado de confianza con instituciones y organizaciones en la sociedad (proporción)

<b>Confianza con</b>	<b>Mucha</b>	<b>Algo</b>	<b>Poca</b>	<b>Nada</b>	<b>No sabe</b>	<b>No responde</b>
<b>Instituciones / organizaciones nacionales</b>						
La Iglesia	0,4517	0,2983	0,1758	0,0725	0,0008	0,0008
El ejército	0,1917	0,3925	0,2958	0,1075	0,0125	-
La prensa	0,0525	0,3083	0,4125	0,2167	0,0100	-
La Televisión	0,0708	0,3192	0,4375	0,1642	0,0083	-
Los sindicatos	0,0375	0,2567	0,3925	0,2908	0,0008	-
La policía	0,1567	0,3717	0,3425	0,1283	0,0008	-
Los tribunales	0,0750	0,3283	0,3833	0,1975	0,0158	-
El Gobierno	0,0542	0,2642	0,3850	0,2850	0,0025	0,0092
Partidos políticos	0,0133	0,1567	0,3325	0,4900	0,0075	-
Asamblea Nacional	0,0175	0,1992	0,3742	0,4008	0,0083	-
Burocracia política	0,0125	0,1333	0,3408	0,4958	0,0175	-
Universidades	0,2783	0,4583	0,2008	0,0575	0,0050	-
Elecciones	0,0733	0,3025	0,3475	0,2775	0,0042	0,0008
Grandes empresas	0,1000	0,3900	0,3550	0,1433	0,0108	0,0008
Bancos	0,1267	0,4167	0,3267	0,1250	0,0050	-
Organizaciones protección ambiente	0,1967	0,4300	0,2683	0,0967	0,0075	0,0008
Organizaciones mujeres	0,2163	0,4233	0,2517	0,0850	0,0233	0,0033
Organizaciones humanitarias	0,2250	0,4083	0,2642	0,0908	0,0117	-
<b>Instituciones / organizaciones internacionales</b>						
MERCOSUR	0,0425	0,3158	0,3117	0,2000	0,1267	0,0033
Naciones Unidas	0,0833	0,3367	0,3408	0,1875	0,0500	0,0017
FMI	0,0567	0,2950	0,3792	0,2058	0,0008	0,0633
Tribunal Penal Internacional	0,0625	0,3133	0,3633	0,1933	0,0025	0,0017
OTAN	0,0292	0,2683	0,3458	0,2200	0,1367	0,0050
Banco Mundial	0,0683	0,3108	0,3425	0,2033	0,0750	0,0025
OMS	0,2183	0,3883	0,2717	0,0975	0,0233	0,0008
OMC	0,1033	0,3992	0,3150	0,1400	0,0400	0,025

Nota: Estimación con base en datos de la WVS (2018) Ecuador.

<https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV7>

Entre las instituciones nacionales, la iglesia es la que muestra el resultado de mayor confiabilidad (el 45,17% manifiesta que mucha), seguida de las universidades (con casi un 30%). Con menores porcentajes aparecen las organizaciones de mujeres, ambientales y humanitarias, al igual que el ejército (en torno al 20%). Muestran también esta confianza con la policía un porcentaje menor (15%) y se reduce todavía más con los bancos y grandes empresas (10-12%). Por el contrario, con respecto a las instituciones vinculadas al ámbito político, la confianza es muy baja y, de hecho, las proporciones más altas se registran en “nada de confianza”. Entre estas instituciones, se incluyen los partidos políticos, la Asamblea Nacional y la burocracia política y, en menor medida, el gobierno nacional, los sindicatos y la prensa.

El último bloque del capital social está integrado por la participación en organizaciones de voluntariado, en el que se evidencia que, salvo la iglesia, el resto de las organizaciones reportan una falta de pertenencia superior o muy próxima al 70%, como se observa en la tabla 17. Únicamente la iglesia (con un 31% de miembros activos) y las organizaciones deportivas (con casi un 20%) son las más destacadas.

Tabla 17. Participación en organizaciones de voluntariado (proporción)

<b>Voluntariado en</b>	<b>Miembro activo</b>	<b>Miembro no activo</b>	<b>No pertenece</b>	<b>No sabe</b>
La Iglesia	0,3125	0,2008	0,4775	0,0092
Organizaciones deportivas	0,1933	0,1358	0,6642	0,0067
Organizaciones artísticas, educativas	0,1433	0,1200	0,7308	0,0058
Sindicatos	0,0608	0,0817	0,8492	0,0083
Partidos Políticos	0,0458	0,0700	0,8783	0,0058
Organizaciones ambientalistas	0,0533	0,0675	0,8675	0,0117
Asociaciones profesionales	0,1075	0,0758	0,8083	0,0083
Organizaciones humanitarias	0,1042	0,0708	0,8142	0,0108
Organizaciones de consumidores	0,0575	0,0625	0,8608	0,0192
Grupos autoayuda	0,1125	0,0800	0,7975	0,0100
Organizaciones mujeres	0,0767	0,0608	0,8508	0,0117
Otras organizaciones	0,0642	0,0550	0,8658	0,0150

Nota: Estimación con base en datos de la WVS (2018) Ecuador.

<https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV7>

Por el contrario, son los partidos políticos los que muestran el menor porcentaje de participación, con apenas un 4,58% de miembros activos y un 7% como de miembros no activos, seguido por las organizaciones ambientalistas, la de consumidores, la de mujeres, los sindicatos y las humanitarias.

De esta forma, al analizar el detalle de los diferentes niveles de confianza, se corrobora lo planteado en el Índice de Prosperidad, pareciera que el nivel de capital social individual en Ecuador es alto, fundamentado en las relaciones personales (amigos y familiares), pero no ha sido capaz de transformarse en un capital social colectivo, que tal como plantea Carrillo (2019) es el que reduce la pobreza y mejora el desarrollo territorial.

La pregunta que surge de este análisis es si existen condiciones particulares en términos de valores sociales o culturales que determinen este comportamiento. En este sentido, la encuesta permite conocer los valores sociales, actitudes y estereotipos a través de la formulación de ciertos planteamientos que pueden ser respondidos en una escala entre muy de acuerdo, a muy en desacuerdo, relacionados tanto con la persona como con el entorno, tal como se muestra en la tabla 18.

Tabla 18. Resultados de los planteamientos relativos a valores sociales relacionados con la persona (Encuesta WVS, 2018)

<b>Planteamiento</b>	<b>Muy de acuerdo</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Muy en desacuerdo</b>	<b>No respuesta</b>
Una de mis principales metas en la vida ha sido lograr que mis padres se sientan orgullosos de mí	0,7100	0,2558	0,0217	0,0067	0,0058
Cuando una madre tiene un trabajo remunerado, los hijos sufren	0,1708	0,3783	0,3750	0,0625	0,0133
En general, los hombres son mejores líderes políticos que las mujeres	0,0625	0,1608	0,5825	0,1750	0,0192
Una educación universitaria es más importante para un hombre que para una mujer	0,0908	0,1300	0,5700	0,2000	0,092
En general, los hombres son mejores ejecutivos de negocios que las mujeres	0,0592	0,1483	0,5833	0,2092	0,092



Ser un ama de casa es tan satisfactorio como tener un empleo pagado	0,2317	0,3408	0,3292	0,0817	0,0167
---	--------	--------	--------	--------	--------

Nota: Estimación con base en datos de la WVS (2018) Ecuador.

<https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV7>

El planteamiento que recibió la mayor proporción de aceptación fue el relacionado con el orgullo que sienten padres (71%), seguido de la satisfacción de ser ama de casa (23,17%). En cuando a las propuestas asociados con el género, en términos de que los hombres son mejores líderes políticos, la importancia de la educación superior para el hombre y que son mejores en los negocios, fue mayoritariamente respondido a través de un “en desacuerdo”, aunque existe todavía un porcentaje bastante elevado (alrededor del 20%) que opina estar de acuerdo o muy de acuerdo. El 54,91% considera estar de acuerdo o muy de acuerdo con que los hijos sufren cuando la mujer cuenta con empleo remunerado.

Respecto a los valores sociales relacionados con la percepción del entorno, se proponen planteamientos relacionados principalmente con el trabajo, con el género y con la homosexualidad, según se observa en la tabla 19.

Tabla 19. Resultados de los planteamientos relativos a valores sociales relacionados con el entorno (Encuesta WVS-2018)

Planteamiento	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	No respuesta
Cuando hay escasez de trabajo, los hombres deberían tener más derecho que las mujeres a un puesto de trabajo	0,1183	0,1867	0,1592	0,4267	0,1042	0,0050
Cuando hay escasez de trabajos, los empresarios deberían dar prioridad a los ecuatorianos sobre los inmigrantes	0,3758	0,4242	0,0842	0,0917	0,028	0,0033
Si una mujer gana más que su marido es casi seguro que creará problemas	0,0933	0,3133	0,1383	0,3858	0,0567	0,0125
Las parejas homosexuales son tan buenos padres como otras parejas	0,0775	0,2050	0,1875	0,3375	0,1025	0,090

Es un deber para con la sociedad tener hijos	0,1242	0,3792	0,1558	0,2783	0,0517	0,0108
Los hijos adultos tienen el deber de proporcionar cuidado continuo a sus padres	0,3525	0,5033	0,0633	0,0667	0,0108	0,0033
La gente que no trabaja se hace perezosa	0,3558	0,4608	0,0467	0,1075	0,0292	0,0033
El trabajo es un deber que se tiene para con la sociedad	0,3558	0,5208	0,0467	0,0600	0,0150	0,0017
El trabajo es siempre lo primero, aun cuando ello signifique menos tiempo libre	0,2592	0,4658	0,1067	0,1417	0,0217	0,0050

Nota: Estimación con base en datos de la WVS (2018) Ecuador.

<https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV7>

Los resultados presentan muestran aún evidencia de roles tradicionales de género, valores sociales conservadores y tradicionales, que no contribuyen con mejorar los resultados en términos de la apertura hacia relaciones y redes fuera de su entorno familiar o personal, necesarias para construir un capital social comunitario que contribuya, como se indicó, con un mejor desempeño como país y en términos comunitarios.

Las razones por las cuales este comportamiento más conservador podría seguir presente en el tejido social ecuatoriano se circunscriben a la plurinacionalidad y la existen de pueblos indígenas mayoritariamente importantes en los andes ecuatorianos. Comprender las relaciones indígenas pasa por entender el sistema patriarcal que está presente y que limita los roles de hombres y mujeres, en términos de confianza y participación política y cívica fundamentales en la consolidación del capital comunitario.

En cuanto a la sección de valores religiosos, que autores como Kaasa (2019) y Asadullah (2017) consideran fundamental para explicar al menos las relaciones personales, se consulta sobre la importancia de Dios en la vida y la frecuencia con la que se asiste a la iglesia y a los servicios religiosos. La importancia de Dios en la vida puede ser respondida a través de una escala de 1 a 10. Los resultados indican que Dios es muy importante para el 76,83% y escasamente para el 1,92%.

La frecuencia de asistencia a la iglesia está entre una vez a la semana y una vez al mes (49,50%) y a los servicios religiosos la frecuencia es de varias veces a la semana (33,33%) y una vez a la semana (37,67%).

Esto refleja la importancia de la fe y de la asistencia a servicios religiosos, lo que podría contribuir, tal como lo plantea la literatura, a fortalecer al menos el capital social individual, reconociendo la importancia de la familia y las personas cercanas, a través de valores como la cooperación, la confianza y la reciprocidad. Esto explicaría aún mejor la consolidación del capital social individual en el caso de Ecuador.

Los valores éticos están asociados con la formulación sobre el grado de justicia de ciertos comportamientos sociales y personales, valorados del 1 al 10, entre poco y muy justificable (tabla 20).

Tabla 20. Grado de justificación de ciertos comportamientos sociales y personales (Encuesta WVS-2018, Ecuador)

	<b>Poco justificable</b>	<b>Medianamente justificable</b>	<b>Muy justificable</b>	<b>No contesta</b>
<b>Planteamiento</b>	<b>1 a 3</b>	<b>4 a 7</b>	<b>8 a 10</b>	
Exigir beneficios del gobierno a los que sabe que no tiene derecho	0,4025	0,3958	0,1842	0,0175
Evitar el pago del pasaje en un transporte público	0,0528	0,2809	0,8142	0,0050
Robar	0,8525	0,0958	0,0467	0,0050
Engañar en el pago de impuestos, si se tiene la oportunidad	0,7809	0,1408	0,0675	0,0108
Que alguien acepte un soborno en el cumplimiento de sus funciones	0,7934	0,1283	0,0675	0,0108
La homosexualidad	0,5267	0,2958	0,1367	0,0408
La prostitución	0,5967	0,2791	0,1242	0,0275
El aborto	0,7525	0,1425	0,0942	0,0108
El divorcio	0,4508	0,3284	0,2083	0,0125
Relaciones sexuales prematrimoniales	0,4733	0,3500	0,1517	0,0225
El suicidio	0,7658	0,1375	0,0817	0,0150
La eutanasia	0,5433	0,2342	0,1133	0,1092
Que un hombre maltrate a su esposa	0,8742	0,0667	0,0558	0,0033
Que los padres peguen a sus hijos	0,6250	0,2588	0,1120	0,0042
La violencia contra otros	0,8183	0,1233	0,0542	0,0042
El terrorismo como medio político, ideológico o religioso	0,8242	0,1083	0,0550	0,0125
Tener una relación sexual casual	0,6425	0,2300	0,1067	0,0025

La violencia política	0,7742	0,1408	0,0767	0,0083
<b>La pena de muerte</b>	<b>0,5850</b>	<b>0,2192</b>	<b>0,1808</b>	<b>0,0150</b>

Nota: Estimación con base en datos de la WVS (2018) Ecuador.

<https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV7>

Los planteamientos menos justificables están asociados en primer lugar con que un hombre maltrate a su esposa, seguido del robo, el terrorismo y la violencia contra otros, mientras que los planteamientos que recibieron las proporciones más altas entre los justificables se encuentran evitar el pago del pasaje en transporte público (81,42%).

Estos resultados corroboran los bajos niveles de confianza en instituciones y en las relaciones con comunitarias. Buena parte de estos comportamientos están vinculados con reglas sociales y elementos culturales (Esser, 2008, Kaasa, 2019) que dificultan las creaciones de relaciones tipo puente (*bridging*), las redes comunitarias y la consolidación del capital social comunitario.

La base de este tipo de relaciones menos cercanas, con la comunidad y a nivel jerárquico (*linking*), requieren de confianza y cumplimiento de normas, es vital pensar en el colectivo y en la cooperación, sin infringir las leyes ni pensar en intereses particulares por encima del colectivo. Aptitudes como la evasión del pago de pasajes, impuestos o tasas, es un claro indicio de la falta de pensamiento colectivo, lo que genera desconfianza en los distintos actores de la comunidad y la imposibilidad de establecer relaciones duraderas.

El último módulo que podría aportar al análisis del capital social comunitario es el vinculado con los intereses por la política y la participación, en el que se observa que la proporción de muy interesados en la política es apenas del 8,17%, mientras los pocos interesados alcanzan el 23,50% y los nada interesados el 45,50%. La acción política, en términos de la posibilidad de firmar una petición, unirse a boicots, participar en manifestaciones o unirse a huelgas, evidencia que en todos los casos al menos el 50% de los entrevistados nunca lo haría (tabla 21).

Tabla 21. Participación en acciones políticas (Encuesta WVS-2018, Ecuador)

<b>Planteamiento</b>	<b>He hecho</b>	<b>Podría hacer</b>	<b>Nunca lo haría</b>	<b>No contesta</b>
Firmar una petición	0,1375	0,3350	0,5209	0,0183
Unirse a boicots	0,0167	0,1100	0,7967	0,0767
boicots Participar en manifestaciones pacíficas	0,1217	0,3600	0,5042	0,0142
Unirse a huelgas	0,0708	0,2058	0,7108	0,0133

Nota: Estimación con base en datos de la WVS (2018) Ecuador.

<https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV7>

El desinterés en los aspectos políticos limita la participación ciudadana, necesaria para dar respuesta a los problemas de la comunidad y contribuir con su gestión. Tal como plantea Putnam (1993), la confianza en las instituciones y en la comunidad en conjunto con la participación cívica y política son los motores que dinamizan el capital social colectivo y permiten la apropiación de beneficios derivados del acceso a los recursos públicos o privados. Es a través del capital social comunitario que se logran las sinergias público-privadas (Jiménez y Sánchez, 2015) basadas en la confianza con otras empresas, con instituciones financieras o educativas y con el gobierno regional.

Además de los factores socioculturales y étnicos, también se podría encontrar respuestas a los resultados en términos de capital social individual y colectivo en los factores demográficos, como educación, edad, estado civil, la condición laboral, el género, que autores como Fukuyama (2003), Christoforou (2005) y Kaasa (2019).

Con respecto a las características sociodemográficas de la muestra, la mayor proporción fueron mujeres (52,25%), con una edad promedio de 39,48 años (con una mínima de 8 y una máxima de 80) y una proporción de apenas 1% de inmigrantes. El tamaño promedio del hogar es de 4,49 miembros, entre los que en el 31,58% vive algún padre. El 32,25% es de matrimonios, el 30,42% de soltero y el 23% de uniones libres, siendo el número promedio de hijos de 2, aunque el 28% declara no tener hijos.

Al consultar sobre el nivel de estudios, la mayor proporción se ubica entre estudios primarios y secundarios, completos o no y una proporción muy reducida con estudios de licenciatura (14,42%) y, menos aún, de maestría (1,58%) o de doctorado (0,42%), tal como se muestra en la tabla 22, lo que demuestra la baja cualificación de los recursos humanos, un factor que explica en buena medida algunas de las respuestas anteriores y un importante hándicap para el emprendimiento y, en última instancia, para el desarrollo socioeconómico.

Tabla 22. Nivel de estudios del entrevistado

<b>Nivel educativo</b>	<b>Proporción</b>
<b>Inicial / sin educación</b>	0,0175
<b>Educación primaria</b>	0,2142
<b>Educación secundaria no completa</b>	0,0825
<b>Educación secundaria completa</b>	0,3467
<b>Post secundaria no terciaria</b>	0,0842
<b>Técnico (terciaria corta)</b>	0,0883
<b>Terciaria (licenciatura)</b>	0,1442
<b>Maestría</b>	0,0158
<b>Doctorado</b>	0,0042
<b>No sabe</b>	0,0017
<b>No contesta</b>	0,0008

Estas características, vinculadas con una mayor proporción del género femenino, niveles de estudio que cubren los primeros niveles de formación, familias con al menos dos hijos, pueden influenciar positivamente el capital social individual, las relaciones familiares y de amigos cercanos, sin generar impactos significativos en la construcción de capital social colectivo.

Por último, la encuesta también consulta sobre el bienestar social evaluado en términos del nivel de felicidad, el estado de salud y la frecuencia de enfrentarse a situaciones extremas como hambre, desempleo o no disponibilidad de dinero. En el primer caso, el 60,47% de los entrevistados se considera muy feliz, mientras que el 27,17% bastante feliz y escasamente el 1,17%

es nada feliz. En el segundo caso, el 70,42% considera que su situación de salud es muy buena o buena.

En la evaluación de los resultados asociados con la frecuencia de enfrentarse a situaciones extremas, se evidencia que la mayor proporción de no ocurrencia está relacionada con la ausencia de una vivienda, seguida de quedarse sin comer y de sentirse inseguros en el hogar. Ocurre de forma más habitual el no contar con dinero o medicamentos (tabla 23).

Tabla 23. Proporción de la frecuencia de enfrentarse a situaciones extremas (Encuesta WVS-2018, Ecuador)

<b>Planteamiento</b>	<b>Frecuente</b>	<b>Algunas veces</b>	<b>Rara vez</b>	<b>Nunca</b>	<b>No contesta</b>
Se quedaron sin comer	0,0158	0,1025	0,1967	0,6800	0,0050
Se sintieron inseguros frente a posibles delitos en el hogar	0,0483	0,1750	0,2650	0,5058	0,0058
Se quedaron sin algún tratamiento médico o medicamentos que necesitaban	0,0508	0,2192	0,2475	0,4783	0,0042
Se quedaron sin dinero disponible en el bolsillo	0,0658	0,3233	0,3475	0,2633	0,0017
Se quedaron sin un refugio seguro sobre sus cabezas	0,0192	0,0592	0,0592	0,8275	0,0050

Nota: Estimación con base en datos de la WVS (2018) Ecuador.

<https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV7>

Al comparar la situación actual del entrevistado respecto a la de sus padres, se indica que solo el 23,50% se siente más rico, el 9,50% más pobre y la mayor proporción (63,83%) no siente cambios, de manera que percibe la situación económica igual a la de sus padres.

Esta percepción de mantener una situación similar a la de los padres, asociada con falta de dinero o situaciones adversas denota la necesidad de mejorar condiciones y calidad de vida, que como se indicó en el índice de prosperidad, permite a Ecuador ubicarse en posiciones muy desventajosas. Cambiar esta realidad requiere de la interacción de todas las dimensiones del

desarrollo sostenible y de manera particular de la creación de un tejido social que permita generar beneficios individuales y colectivos.

### 3.1.3. Indicador de capital social del Índice de competitividad del *World Economic Forum*

Otra medida que permite evaluar el capital social a nivel colectivo o país es el índice de competitividad estimado para 141 países por el *World Economic Forum* que, si bien no tiene como objetivo central la medición del capital social, sí lo considera como parte de uno de los doce pilares que permiten construir el índice. Específicamente, conforma el pilar institucional en conjunto con la seguridad, los controles y balances, el desempeño del sector público, la transparencia, los derechos de propiedad, el gobierno corporativo, la orientación futura del gobierno y los acuerdos para la sostenibilidad.

Específicamente se consideran las relaciones familiares y personales, las relaciones sociales la confianza interpersonal, la confianza institucional, la participación cívica y política, de manera similar que, en el índice de prosperidad, lo que permite corroborar los resultados en términos de fortalecimiento de los componentes del capital social individual y no del colectivo.

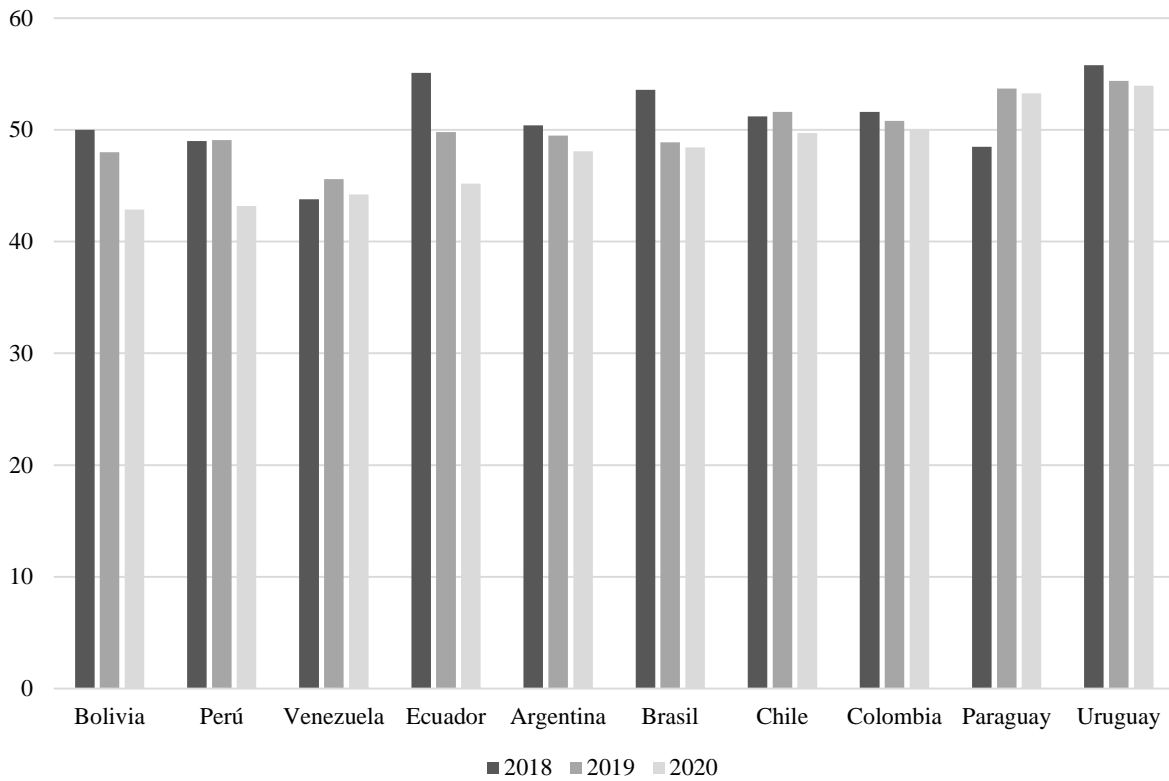
El capital social es considerado un elemento clave de la competitividad en términos de la creación de iniciativas de negocios con valor agregado, sostenibles e innovadoras, colectivas o no, tal como lo proponen Granovetter (1985), Portes (1998), Fernández et al. (2005), Rodríguez y Román (2005), Leana y Pil (2006), Wu (2008), Lin (2008), Coraggio (2011), Román et al. (2013), Sánchez-Famoso et al. (2014), Felicio y Couto (2014), Fonti y Maoret (2015), Song (2016), Bretos et al. (2018), entre otros.

Tal como se observa en la figura 19, la realidad latinoamericana es muy similar a la de Ecuador, en los últimos tres años de estimación, la media del indicador de capital social sobre la



base de 100 puntos fue de 49,64 para los países de la región, siendo el país con mejor resultado promedio Uruguay (54,72) y con el peor desempeño Venezuela (44,53).

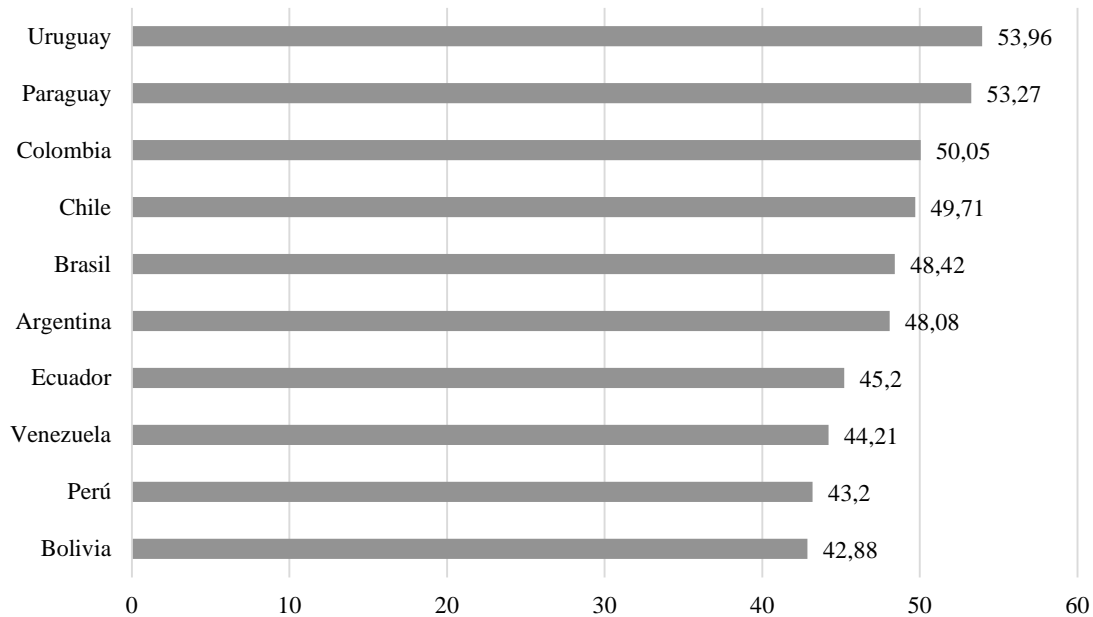
Figura 19. Evolución del indicador de capital social como parte del Índice de Competitividad (WEF) para países latinoamericanos, 2018-2020



Fuente: tomado de datos de los reportes del Índice de Competitividad del WEF (2018-2020)

La evolución del indicador, en su conjunto, presenta una tendencia a la baja, aunque relativamente moderada, considerando además que estas estimaciones no incluyen los resultados por la pandemia experimentada a partir de marzo 2020. Salvo en el caso de Paraguay (9,8%), en los demás países se evidencia un deterioro de la valoración del capital social, destacando los casos de Ecuador, Bolivia y Perú, con caídas superiores al 10%. Específicamente, entre 2018 y 2020, el indicador para Ecuador cayó de 55,1 a 45,2 (figura 20).

Figura 20. Indicador de capital social como parte del Índice de Competitividad (WEF) para países latinoamericanos, 2020



Fuente: tomado del Reporte del Índice de Competitividad del WEF (2020)

Como se observa en la figura, los países con mejor desempeño en términos de capital social para el año 2020 fueron Uruguay (53,96) y Paraguay (53,96), mientras que entre los de peor desempeño se identifican a Bolivia (42,88), Perú (43,2), Venezuela (44,21) y Ecuador (45,2). Las realidades al menos en términos de tejido social entre los dos grupos de países son muy diferentes, por un lado, Uruguay y Paraguay son sociedades más homogéneas, relativamente pequeñas, con menos desigualdades que en el otro grupo, lo que facilita la construcción de un entramado social que incentive las relaciones y redes.

En el caso de Bolivia, Perú y Ecuador, la pluriculturalidad está presente en el componente étnico, países que tienen un fuerte componente indígena con los sistemas patriarcales ya indicados, con variables demográficas que no coadyuvan al fortalecimiento de la confianza y culturas

tradicionales y conservadoras que facilitan la construcción de capital social individual y no colectivo.

Para Venezuela la situación no está asociada con estos factores, sino que está vinculada a un componente político e institucional, cuyo deterioro ha provocado el éxodo masivo a otros países, disminuyendo la confianza colectiva y deteriorando las relaciones de cooperación y reciprocidad.

### 3.1.4. Confianza a partir de la Encuesta Multipropósito del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) - Ecuador

La última encuesta considerada para evaluar el capital social a través del componente de confianza corresponde a la realizada en Ecuador a través del Instituto de Estadística y Censos (INEC). La encuesta multipropósito tuvo como último año de aplicación 2020, a causa de la pandemia. En este año, se tomó una muestra de 15.318 habitantes, distribuidos de manera estratificada en cada uno de los cantones del país, tanto rurales como urbanos.

Las consultas se relacionan con el grado de confianza en la Fiscalía General del Estado, en el Consejo de la Judicatura, en la Defensoría Pública, en las Fuerzas Armadas, en la seguridad ciudadana, en la educación pública y en la educación pública superior, cuyas proporciones de respuesta se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 24. Confianza en institucionales para Ecuador en proporciones por escala (2020)

<b>Confianza en</b>	<b>0-3</b>	<b>4-7</b>	<b>8-10</b>	<b>No contesta</b>
Fiscalía General Estado	0,1910	0,5174	0,2796	0,0120
Consejo de la Judicatura	0,2070	0,5009	0,1886	0,0835
Defensoría Pública	0,1942	0,5192	0,2061	0,0805
Fuerzas Armadas	0,1126	0,4646	0,3772	0,0439
Seguridad ciudadana	0,1475	0,4955	0,3285	0,0285
Educación pública	0,0747	0,4162	0,4765	0,0326
Educación pública Superior	0,0771	0,3906	0,4677	0,0694

Nota: Tomado de los datos de la Encuesta Multipropósito (INEC, 2020)

Las instituciones que efectivamente reportan los mayores grados de satisfacción (8 a 10) están asociadas con la educación pública, tanto la inicial, primaria y bachillerato como el sistema de educación superior. A continuación, se valoran las fuerzas armadas y la seguridad ciudadana, aunque con índices más bajos. Los menores niveles de confianza están asociados con las instituciones del poder judicial, administradoras de justicia.

La valoración del grado de confianza muestra diferencias entre las zonas rurales y urbanas de la población analizada. En todos los casos, salvo en el sistema de educación pública, el grado de confianza en las instituciones analizadas es menor en la zona rural.

Tabla 25. Diferencia de medias para valoraciones de la confianza entre zonas rurales y urbanas

<b>Confianza en</b>	<b>Rural</b>	<b>Urbana</b>	<b>Diferencia</b>	
Fiscalía General Estado	4,7644	4,9418	0,1774	***
Consejo de la Judicatura	4,7968	4,8823	0,0854	**
Defensoría Pública	4,9503	5,0714	0,1210	***
Fuerzas Armadas	6,1439	6,3023	0,1583	***
Seguridad ciudadana	5,9283	5,9399	0,0115	
Educación pública	6,814	6,6987	-0,1152	***
Educación pública Superior	6,3704	6,660	0,2896	***

Nota: Estimaciones a partir de los datos de la Encuesta Multipropósito (INEC, 2020). Significativa al 1% (\*\*\*) , al 5% (\*\*) y al 10% (\*)

Todas las diferencias identificadas son estadísticamente significativas de acuerdo con el contraste de hipótesis, excepto el caso de la seguridad ciudadana, que si bien es ligeramente menor en la zona rural no se logra rechazar la hipótesis nula de igualdad de medias entre ambas zonas al menos al 10%. Con respecto a la educación pública en las zonas rurales, el grado de confianza es mayor, entre otras razones porque existen muy pocas alternativas de educación privada y para las familias no es posible asumir sus costos.

Las medias evidencian que en la zona rural las mayores valoraciones en términos del grado de confianza la reportan, de manera similar que, en los datos globales, la educación pública y la

superior, al igual que las fuerzas armadas. En la zona urbana se obtienen resultados similares en cuanto a las instituciones más confiables.

Los resultados mostrados corroboran los análisis realizados en los demás indicadores, evidenciando niveles de confianza menores a nivel institucional o colectivo, sobre todo vinculados con el ámbito político. El aporte de estas mediciones, con respecto a las anteriores, está asociado con la posibilidad de identificar diferencias entre los territorios rurales y urbanos, evidenciándose que en las zonas rurales los niveles de confianza colectivos, como parte del capital social comunitario, son menores, lo que podría deberse a las desigualdades existentes y la escasez de oportunidades en estas zonas.

De hecho, autores como Rodríguez y Ramírez (2016) indican que el capital social en las zonas rurales es en general más bajo, lo que afecta negativamente la posibilidad de conformar emprendimientos colectivos y estimular un mayor desarrollo territorial.

Del análisis de los indicadores relativos al capital social se desprende que Ecuador tiene una posición menos ventajosa que otros países, lo que podría influenciar el desempeño económico del país, al compararlo con otros como Uruguay, Brasil, Chile o Argentina.

Estos resultados presentan una doble lectura, por un lado, las diferentes fuentes e indicadores reflejan niveles altos de capital social individual, basados en la confianza y las relaciones personales y familiares, impulsado por características culturales, religiosas y demográficas. Pero al mismo tiempo se evidencian grandes debilidades en las relaciones comunitarias, la confianza colectiva e institucional, así como en la participación política y ciudadana, que limitan la consolidación del capital comunitario, en mayor medida en territorios rurales.

### **3.2. Estimación de la relación del capital social y el producto interno bruto a partir de los datos del Legatum Institute**

El impacto del capital social, tal como se explicó en el capítulo 1, está asociado a nivel agregado con el desempeño económico y de sostenibilidad que puede obtener un país, mientras que a nivel micro o territorial, está vinculado con las iniciativas de negocios, el desarrollo y fortalecimiento de emprendimientos colectivos e incluso con el mejoramiento de las condiciones de vida, a través de la gestión comunitaria y participación política.

En este sentido, el primer abordaje se realizará considerando el desempeño económico en términos del producto interno bruto per cápita en países latinoamericanos, con el propósito de contrastar los hallazgos en términos de capital social identificados en la sección anterior, y si ellos determinan en alguna medida los resultados económicos.

Para luego, en el caso de Ecuador, comprender si es posible establecer una relación a largo plazo entre el capital social y el desempeño económico del país, o en su defecto el capital social individual no es suficiente para lograrlo y, se requiere de la consolidación del capital social colectivo, tal como se evidenció en la sección anterior.

#### **3.2.1. Un análisis de datos de panel para países sudamericanos**

La relación entre el capital social y el producto interno bruto per cápita se basa en la idea de que en términos generales el capital social puede considerarse como un factor de producción adicional, que genera ventajas competitivas y que efectivamente conlleva a una mayor productividad agregada en términos de la economía de un país, lo que podría traducirse en mejores condiciones de vida a través del incremento del ingreso per cápita.

De esta forma, se esperaría identificar una relación entre el capital social y el PIB per cápita a escala de países. Se considera para ello a un grupo de países latinoamericanos en diferentes momentos, lo que permite combinar las series temporales y el corte transversal en una estimación de datos de panel.

Dado que el abordaje se realizó a través de una estructura de datos de panel, la heterogeneidad no observada debe ser analizada tanto en el horizonte temporal (2007-2021), para cada uno de los países del estudio (within), como entre los distintos países (between). Los resultados de los promedios globales de los datos, así como la desviación estándar de la heterogeneidad, se muestran en la tabla 26.

Tabla 26. Promedio entre países y en el tiempo (score) de los pilares del índice de prosperidad y del PIB per cápita

<b>Variab</b> les		<b>Media</b>	<b>Desviación estándar</b>
<b>Índice prosperidad</b>	Promedio	58,12463	6,4324
	Between		6,6010
	Within		1,3771
<b>P1: Capital social</b>	Promedio	49,6386	4,1028
	Between		3,4250
	Within		2,4908
<b>P2: Seguridad y protección</b>	Promedio	62,4546	12,922
	Between		13,209
	Within		2,9834
<b>P3: Libertad personal</b>	Promedio	65,8680	10,132
	Between		10,406
	Within		2,1313
<b>P4: Gobernanza</b>	Promedio	49,7853	15,785
	Between		16,449
	Within		2,0064
<b>P5: Inversión en el entorno</b>	Promedio	51,1666	9,7703
	Between		9,9842
	Within		2,2673
<b>P6: Condiciones empresariales</b>	Promedio	46,2486	11,609
	Between		11,954
	Within		2,3002
<b>P7: Infraestructura y acceso a mercados</b>	Promedio	49,8086	9,8528
	Between		9,6754
	Within		3,5014
<b>P8: Calidad económica</b>	Promedio	51,5373	6,8717

	Between		6,0177
	Within		3,7961
<b>P9: Condiciones de vida</b>	Promedio	74,6353	6,7610
	Between		6,6657
	Within		2,3352
<b>P10: Salud</b>	Promedio	73,2673	3,4431
	Between		3,4028
	Within		1,1679
<b>P11: Educación</b>	Promedio	61,3633	6,5587
	Between		6,5350
	Within		2,0792
<b>P12: Medioambiente</b>	Promedio	61,7626	2,8346
	Between		2,7320
	Within		1,1280
<b>PIB per cápita</b>	Promedio	7900,6	5049,6
	Between		5201,6
	Within		992,00

Si bien el promedio global del índice de prosperidad para los países analizados es de 58,12 puntos (*score*), se evidencian valores inferiores en los pilares de condiciones empresariales (46,24), capital social (49,63), gobernanza (49,78) e infraestructura y acceso a los mercados (49,80). Los pilares mejor evaluados son las condiciones de vida (74,63) y la salud (73,26).

Al analizar la heterogeneidad a partir de la desviación estándar, se observa que en todos los casos es mayor al comparar los países (*between*) que al evaluarla a lo largo del período de estudio para cada país (*within*). La heterogeneidad parece ser superior entre países, puesto que la variabilidad temporal es menor para cada país.

Con respecto al PIB per cápita en valores constantes, el promedio de la región fue de USD 7.900,60, también con una heterogeneidad mayor entre países que en las series temporales de cada país. Esto refleja que el desempeño económico de los países responde a las diferencias propias de cada uno de ellos y no a su evolución a lo largo del tiempo, al igual que los pilares del índice de prosperidad.



Tal como se explicó en la sección anterior, las características culturales, demográficas, étnicas, religiosas, de cada país condicionan el resultado en términos de capital social, lo cual se evidencia en el pilar 1, cuya desviación entre países es mayor que en el tiempo.

Esta diferencia predominante entre países y no en el tiempo, también puede ser explicada porque la construcción de un tejido social idóneo es un proceso de largo plazo, que requiere de un análisis temporal mucho más amplio, lo que pone de manifiesto las mayores diferencias entre países.

Para identificar el posible impacto del índice de prosperidad global, se empleó el logaritmo del PIB per cápita como variable dependiente, a fin de suavizar la volatilidad de las series, mediante la estimación de datos de panel para efectos fijos y aleatorios. A partir de la prueba de Hausman se seleccionó la mejor estimación en términos de consistencia y eficiencia, aceptando la hipótesis nula de que el modelo de efectos aleatorios es el que recoge de mejor manera la heterogeneidad (tabla 27).

Tabla 27. Estimación efectos aleatorios para el logaritmo del PIB per cápita y el valor del índice de prosperidad

	<b>Modelo 1. (Efectos Fijos)</b>	<b>Modelo 2. (Efectos Aleatorios)</b>
<b>Variable Independiente</b>	<b>Coefficiente</b>	<b>Coefficiente</b>
<b>Índice de prosperidad</b>	0,0959*** (0,0069)	0,0955*** (0,0068)
<b>Constante</b>	3,0862*** (0,4059)	3,1099*** (0,4852)
<b>Rho</b>	0,9804	0,9822
<b>N (Observaciones)</b>		150
<b>N (Grupo)</b>		10
<b>R2 Ajustado</b>	0,2973	0,2973
<b>A lo largo del tiempo</b>	0,5762	0,5762
<b>Entre grupos</b>	0,2881	0,2882
<b>Prueba F / Wald</b>	188,93***	193,18***
<b>Prueba F (agrupado) / Breusch-Pagan</b>	738,57***	1002,74***

Nota: Significativa al 1% (\*\*\*), al 5% (\*\*) y al 10% (\*). Errores estándar entre paréntesis

Los resultados evidencian la significación conjunta de los coeficientes, así como de manera individual, de modo que el aumento de 1 punto en el índice de prosperidad incrementa en 0,095% el PIB per cápita. De esta manera, el modelo explica el 98,22% de la heterogeneidad de los datos.

Si se desagrega el índice en sus doce pilares con el fin de evaluar la posible influencia del capital social, la nueva estimación muestra que el índice de seguridad, la calidad de la economía, las condiciones de vida, la educación y el medioambiente son estadísticamente significativos en la estimación del logaritmo del PIB per cápita para efectos aleatorios (modelo seleccionado mediante la prueba de Hausman), mostrando una relación directa, no así el capital social que si bien estadísticamente significativo reduce los niveles de prosperidad, tal como se muestra en la tabla 28.

Tabla 28. Estimación efectos fijos y aleatorios para el PIB per cápita y los pilares del índice de prosperidad

<b>Variable Independiente</b>	<b>Modelo 1. (Efectos Fijos) Coeficiente</b>	<b>Modelo 2. (Efectos Aleatorios) Coeficiente</b>
<b>P1: Capital social</b>	0,0002 (0,0030)	-0,0462*** (0,0105)
<b>P2: Seguridad y protección</b>	0,0057** (0,0027)	0,0613*** (0,0035)
<b>P3: Libertad personal</b>	0,0007 (0,0043)	0,0057 (0,0113)
<b>P4: Gobernanza</b>	0,1135** (0,0048)	-0,0146 (0,0112)
<b>P5: Inversión en el entorno</b>	0,0053 (0,0057)	-0,0287 (0,0185)
<b>P6: Condiciones empresariales</b>	-0,0005 (0,0049)	-0,0135 (0,0157)
<b>P7: Infraestructura y acceso a mercados</b>	-0,0010 (0,0057)	0,0144 (0,0110)
<b>P8: Calidad económica</b>	0,0166*** (0,0033)	0,0398*** (0,0085)
<b>P9: Condiciones de vida</b>	0,0197*** (0,0055)	0,0400*** (0,0118)
<b>P10: Salud</b>	0,0634*** (0,0099)	0,0222 (0,0136)
<b>P11: Educación</b>	-0,0113 (0,0072)	0,0394*** (0,0119)
<b>P12: Medioambiente</b>	0,0149**	0,0550***

	(0,0074)	(0,0188)
<b>Constante</b>	0,2846	-3,6337***
	(0,5923)	(1,3639)
<b>N (Observaciones)</b>		150
<b>N (Grupo)</b>		10
<b>R2 Ajustado</b>	0,2199	0,8835
<b>A lo largo del tiempo</b>	0,8244	0,4094
<b>Entre grupos</b>	0,1993	0,9577
<b>Prueba F / Wald</b>	50,08***	1039,43***
<b>Prueba F (agrupado) /</b>	263,53***	278,13***
<b>Breusch-Pagan</b>		
<b>Hausman</b>		5477,33***

Nota: Significativa al 1% (\*\*\*), al 5% (\*\*) y al 10% (\*). Errores estándar entre paréntesis

Un incremento de un punto en cualquiera de los índices que resultaron ser significativos eleva el PIB per cápita, mientras que en el caso del capital social se evidencia que un incremento del índice reduce el PIB per cápita. La literatura reporta casos en los cuales la relación es inversa, en este caso puede deberse a la heterogeneidad entre países y a que en algunos casos el PIB per cápita ha mejorado impulsado por otros factores como las condiciones económicas y de vida, a pesar de que el capital social se ha deteriorado.

Tal como se evidenció en la sección la anterior el capital social individual se ha incrementado, pero no es suficiente para mejorar los niveles globales, pues el capital social comunitario lejos de consolidarse se ha deteriorado producto del contexto institucional y político de la región. En el primer caso, es necesario de acuerdo con lo propuesto por Lin (2005) para resolver las necesidades básicas de los más pobres, pero solo el colectivo puede dar lugar a la superación de la pobreza y mejorar los niveles de ingresos.

Si bien este análisis es estático en términos de la no consideración del pasado de las variables, que pueden especialmente en el caso del PIB per cápita, explicar en buena medida su comportamiento, se incorporó el componente dinámico mediante la identificación de un instrumento que esté relacionado con la variable dependiente pero no con el error. Para ello, se

utilizó la metodología de Arellano Bond, que propone que los instrumentos vengan dados por las diferencias de los rezagos de la variable dependiente, así como de las variables explicativas.

Esta estimación con el componente dinámico, una vez validada la correcta identificación, evidencia que el primer rezago (el valor de la variable en el período anterior) del logaritmo del PIB per cápita es significativo al igual que la infraestructura y el acceso a mercados, la inversión en el entorno, la salud, la educación y el ambiente, por lo cual, el capital social si bien tiene el signo esperado no contribuye en su explicación (tabla 29).

Tabla 29. Estimación de panel dinámico por Arellano-Bond para el PIB per cápita y los pilares del índice de prosperidad

<b>Variables</b>	<b>Coefficiente</b>	<b>Error estándar</b>	
Lnpibperc-1	0,8597	0,0605	***
Capital social	0,0007	0,0019	
Seguridad y protección	0,0006	0,0018	
Libertad personal	0,0030	0,0031	
Gobernanza	0,0033	0,0035	
Inversión	0,0063	0,0034	*
Condiciones empresariales	0,0001	0,0035	
Infraestructura	-0,0105	0,0391	***
Calidad Económica	-0,0021	0,0026	
Condiciones vida	0,0030	0,0038	
Salud	0,0348	0,0073	***
Educación	-0,0113	0,0052	**
Medioambiente	0,0106	0,0051	**
Constante	-1,6748	0,4066	

Nota: Significativa al 1% (\*\*\*), al 5% (\*\*) y al 10% (\*)

Los signos de los coeficientes asociados con la educación y la infraestructura son negativos lo que implica que un incremento de un punto en su valor reduce el PIB per cápita en 0,0113% y 0,0105% respectivamente. También destaca que la calidad económica presenta una relación inversa con el PIB per cápita, pero no es estadísticamente significativa.

En el caso de la inversión, la salud y el medioambiente, el aumento de un punto en la valoración de cada pilar genera efectos positivos en el PIB per cápita de 0,0063%, 0,0348% y 0,0106% respectivamente.

Como se indicó, buena parte del comportamiento del PIB per cápita del período actual se explica por su pasado, lo que podría explicar que algunas variables dejan de ser estadísticamente significativas en el análisis dinámico y su efecto se absorbe por el comportamiento del propio PIB.

Por último, con el fin de incorporar el análisis de estacionariedad de las series temporales, se analizó si existía o no raíz unitaria en cada variable a través de la prueba de Levin-Lin-Chu. Tanto el logaritmo del PIB per cápita como el del índice de capital social son estacionarios.

Comprobando la posibilidad de que las variables cointegren, la prueba de Kao indica que se rechaza la hipótesis nula de la inexistencia de al menos un vector de cointegración. Por lo tanto, la estimación del vector existente indica la relación a largo plazo entre el capital social y el logaritmo del PIB per cápita. En este caso, el capital social no resultó ser significativo en el largo plazo en la explicación del logaritmo del PIB per cápita, aunque la relación si presenta el signo correcto (positivo).

Ahora bien, se podría profundizar un poco más en cada uno de los indicadores que miden el pilar del capital social. Sus puntajes promedios para el período y los países de la región evidencian que las relaciones personales, conjuntamente con las redes, son los mejores puntuados, mientras que la confianza personal, institucional y la participación cívica y social están alrededor de los 30 puntos (tabla 30).

Tabla 30. Comportamiento promedio, entre países y en el tiempo de los puntajes (score) de los indicadores del capital social

<b>Variab</b>		<b>Media</b>	<b>Desviación estándar</b>
<b>Relaciones personales</b>	Promedio	81,3593	6,7606
	Between		6,4977

	Within		2,7299
<b>Redes</b>	Promedio	71,9126	4,9290
	Between		2,7844
	Within		4,1558
<b>Confianza personal</b>	Promedio	31,3393	6,2769
	Between		4,0615
	Within		4,9450
<b>Confianza en instituciones</b>	Promedio	31,1260	10,372
	Between		9,0522
	Within		5,7750
<b>Participación cívica y social</b>	Promedio	32,4586	7,8824
	Between		6,2745
	Within		5,1441

Tal como se evidencia en los pilares del índice de prosperidad, la heterogeneidad entre individuos o países es mayor que la registrada a lo largo del tiempo, salvo en los casos de las redes y la confianza personal, que reportan variabilidad superior en cada país a lo largo del tiempo.

Si se utilizan estos datos desagregados para estimar su relación con el PIB per cápita, siguiendo un procedimiento similar, la estimación aceptada fue la de efectos aleatorios, que indica que las relaciones personales, las redes y la confianza en las instituciones en el corto plazo tienen efectos positivos y significativos en el PIB per cápita (tabla 31).

Tabla 31. Estimación de efectos aleatorios para el PIB per cápita y los indicadores del capital social

<b>VARIABLES</b>	<b>Coeficiente efectos aleatorios</b>	<b>Coeficiente de cointegración</b>
<b>Relaciones personales</b>	0,0120 ** (0,0051)	0,0071 (0,0376)
<b>Redes</b>	0,0064 * (0,0034)	-0,0685 (0,0590)
<b>Confianza personal</b>	0,0006 (0,0028)	-0,0560 (0,0421)
<b>Confianza en instituciones</b>	0,0091 *** (0,0023)	0,0447 ** (0,0225)
<b>Participación cívica y social</b>	-0,0004 (0,0027)	-0,0305 (0,0292)
<b>Constante</b>	6,9299 *** (0,4211)	14,3644 (4,056)

Nota: Significativa al 1% (\*\*\*), al 5% (\*\*) y al 10% (\*). Valores de los errores estándar entre paréntesis

En cuanto a la posibilidad de que exista un vector de cointegración, la prueba de Kao indica que se rechaza la hipótesis nula y las variables mantienen una relación de largo plazo, en la que únicamente la confianza en las instituciones es la que genera, por cada punto de incremento, un 0,0447% del PIB per cápita (tabla 31). Sin embargo, el efecto de las relaciones personales y las redes, que resultó significativo a el corto plazo, desaparece en el largo plazo.

De esta forma, tal como plantean autores como Woolcock (1998), Kliksberg (2002), Portela y Neira (2002), Robison et al. (2003), Lin (2005), Rodríguez y Román (2005), Portales (2014), Esparcia et al. (2016), Guagnano et al. (2016), Hanka y Engbers (2017), Kim (2018) y Carrillo (2019), entre otros, existe una vinculación entre el capital social y el mejoramiento de las condiciones de vida, sean estas medidas en términos de PIB, pobreza u oportunidades en territorio.

En cualquiera de los casos pareciera quedar claro que el capital social individual no es suficiente para obtener mejores resultados en términos de crecimiento o desarrollo, se requiere de la construcción de capital social colectivo que es un proceso de largo plazo y pasa por mejorar la confianza en instituciones, las redes comunitarias y la participación ciudadana, tal como se evidencian en los resultados previos.

### 3.2.2. Vectores autorregresivos y cointegración para Ecuador

Para analizar el caso concreto de Ecuador, partiendo del análisis del PIB per cápita y de la valoración del capital social para Ecuador, mediante el empleo de la prueba de Dickey Fuller se determinó que ambas series no son estacionarias, son integradas de orden 1. Por ello, es posible la existencia de una relación de largo plazo entre ambas variables, ya que el orden de integración es el mismo y sus residuos podrían ser “ruido blanco”. Con esta finalidad, se utilizó la prueba de

Johansen, incluyendo los criterios de información, evidenciándose que existe una combinación lineal que resulta estacionaria.

De esta forma, existe una estimación de un sistema de ecuaciones, una para el PIB per cápita y otra para el capital social de corto plazo, que se realiza en diferencias, para considerar a las variables estacionarias y evitar cualquier problema en la estimación. En estas ecuaciones las variables explicativas están constituidas por el pasado de las variables (en este caso dos rezagos óptimos). La importancia de las estimaciones de corto plazo consiste en el análisis del coeficiente de corrección de error, que indica si existe un ajuste de corto plazo que permita establecer una senda de ajuste para llegar a los valores óptimos de largo plazo (tabla 32).

Tabla 32. Estimación modelo de corrección de error del logaritmo PIB per cápita y capital social (corto plazo)

<b>Variab</b> les	<b>Estimación diferencia Ln PIB per cápita</b>	<b>Estimación Diferencia Capital social</b>
Coficiente de corrección error (CE)	0,0408 (0,0268)	4,1139 * (2,247)
D_LnPIB per cápita (-1)	0,0204 (0,3018)	-12,179 (25,252)
D_Capital social (-1)	0,0046 (0,0039)	0,0154 (0,3276)
Constante	0,00073 (0,0111)	-0,0000007 (0,0930)

Nota: Significativa al 1% (\*\*\*), al 5% (\*\*) y al 10% (\*). Valores de los errores estándar entre paréntesis

En el caso de la estimación de la diferencia del logaritmo del PIB per cápita, ninguna de las variables explicativas resultó ser significativa, aunque sí presentan el signo esperado, en el sentido de que existe una relación positiva entre el rezago de la diferencia del logaritmo del PIB per cápita y del capital social con el propio PIB.

Con respecto a la estimación del capital social, resultó ser significativo el coeficiente de corrección de error del corto plazo, al menos al 10%, lo que implica que, para alcanzar los niveles de largo plazo óptimos, debe incrementarse su valor en cada período.



La ecuación de largo plazo indica que el capital social sí es significativo en la explicación del logaritmo del PIB per cápita. Es un efecto positivo, pues cada aumento de un punto en el índice logra elevar el PIB per cápita en un 16,48% a largo plazo.

Si se desagrega el capital social en los indicadores de relaciones personales, redes, confianza personal e institucional y participación cívica y social, los resultados para Ecuador muestran que son estacionarios en niveles, salvo las redes y la confianza institucional, al igual que el logaritmo del PIB per cápita, que requieren una primera diferencia para lograr la estacionalidad.

Para generar estimaciones no espurias se requiere que las variables cointegren y que los residuos de la estimación sean estacionarios, de tal manera que se evaluó a través de la prueba de Johansen la posibilidad de identificar al menos un vector de cointegración. Los resultados evidencian que las variables sí cointegran, pero en la estimación de corto plazo ninguna resulta ser significativa en la explicación del logaritmo del PIB per cápita. Sin embargo, en el largo plazo, los resultados reflejan que las relaciones personales, la confianza personal e institucional y la participación cívica y social sí lo son (tabla 33).

Tabla 33. Estimación de largo plazo para los indicadores del capital social y el logaritmo del PIB per cápita

<b>Variabes</b>	<b>Coficiente</b>	<b>Error estándar</b>	
Ln PIB per cápita	1		
Relaciones personales	-0,0087	0,0026	***
Redes	-0,0006	0,0034	
Confianza personal	-0,0100	0,0035	***
Confianza institucional	0,0097	0,0017	***
Participación cívica y social	0,0153	0,0058	***
Constante	9,0159		

Nota: Significativa al 1% (\*\*\*), al 5% (\*\*) y al 10% (\*)

En cuanto a las relaciones personales, las redes y la confianza personal, el comportamiento a largo plazo indica que por cada punto adicional en cada indicador el PIB per cápita se reduce en

0,8%, 0,06% y 1% respectivamente, mientras que la confianza institucional y la participación cívica tienen efectos positivos de 0,97% y de 1,53%.

### **3.3. Estimación de la relación del capital social y el desarrollo sostenible a partir de los datos del *Legatum Institute***

Como parte del primer abordaje agregado, no solo se analizó la relación entre el capital social y el PIB per cápita como medida del desempeño económico, sino también se evaluó la influencia del capital social en el índice de desarrollo sostenible, como un indicador más robusto que permite no solo considerar los componentes del desarrollo humano sino el impacto medioambiental en términos de emisiones de CO<sub>2</sub> y huella de materiales.

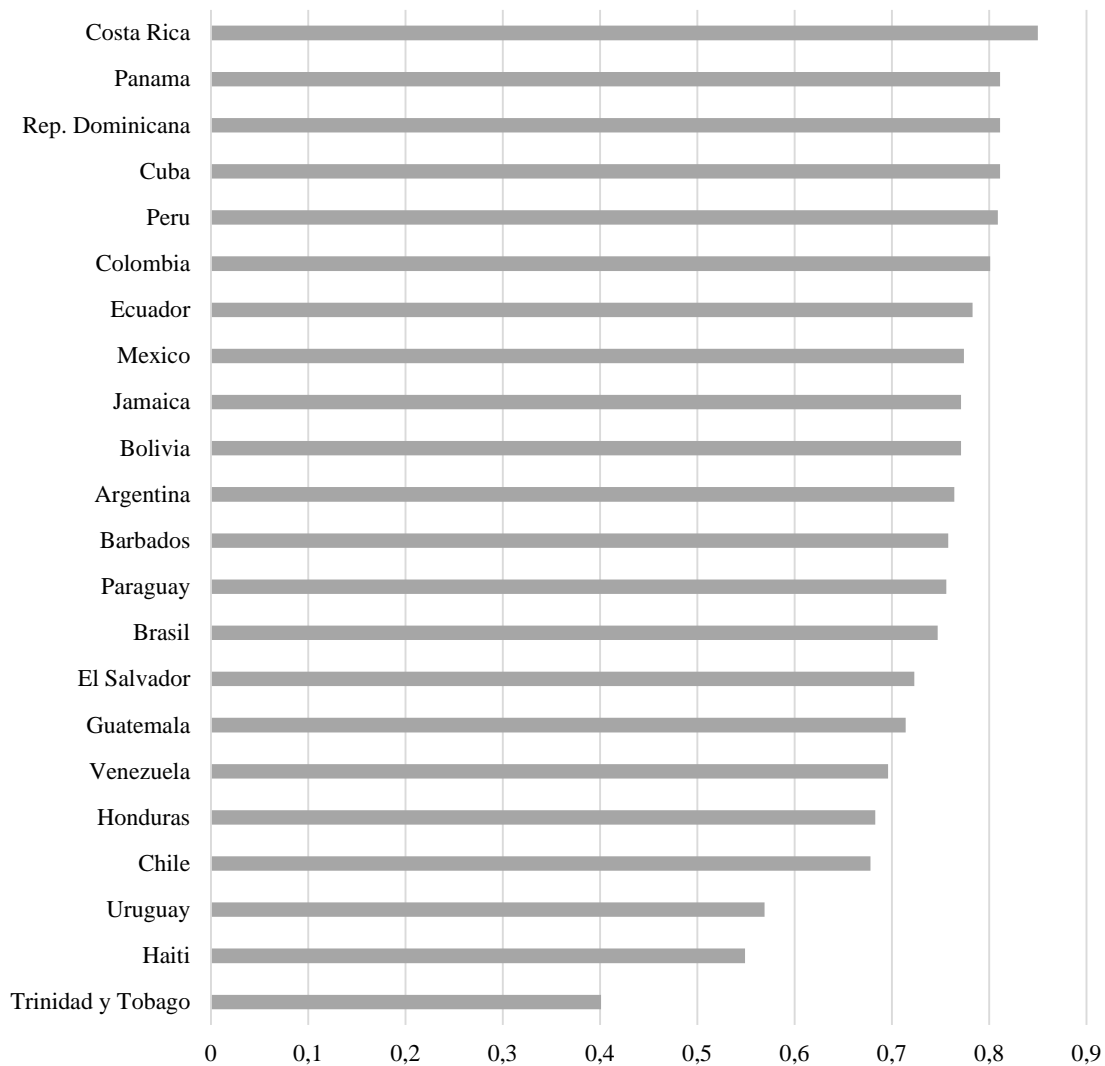
#### 3.3.1. El índice de desarrollo sostenible

Tal como se indicó, el IDS está compuesto por dos indicadores básicos, el índice de desarrollo y el índice de impacto ecológico, evaluado en una escala de 0 a 1, donde 1 indicaría el mejor resultado en términos de sostenibilidad.

Para los países analizados de América Latina, la posición número uno la ocupa Costa Rica y además es el primer país a nivel mundial. El país peor posicionado es Trinidad y Tobago por debajo de 0,50, pero también ocupan posiciones bajas Haití y Uruguay. En el caso de Ecuador para el año 2019 el índice de desarrollo sostenible fue de 0,783 lo cual representó un incremento de casi 0,20 puntos con respecto a la medición del año 1990.

Por encima de 0,80 se posiciona además de Costa Rica, países como Panamá, República Dominicana, Cuba y Perú, tal como se muestra en la figura 21.

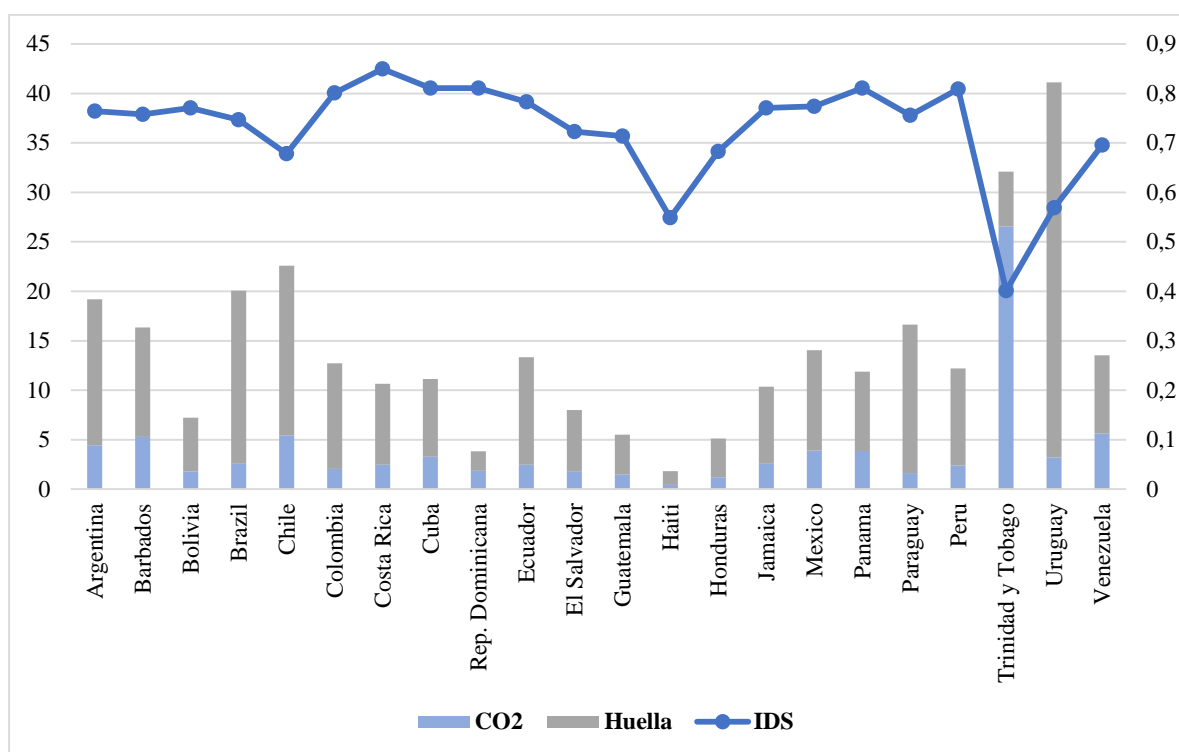
Figura 21. Índice de desarrollo sostenible para países latinoamericanos, 2019



Fuente: Con base a datos obtenidos de [www.sustainabledevelopmentindex.org](http://www.sustainabledevelopmentindex.org)

En este índice es necesario considerar que mejores niveles de desarrollo humano generan mejores resultados, pero si ello implica un mayor costo en términos de emisiones de CO<sub>2</sub> y huella de materiales el índice de desarrollo sostenible será menor. En tal sentido, en la figura 22 los peores resultados en emisiones y huella de materiales en América Latina lo reportan países como Uruguay y Trinidad y Tobago, lo que explicaría su ubicación en los niveles más bajos del IDS.

Figura 22. Índice de desarrollo sostenible, emisiones de CO2 y huella de materiales para países latinoamericanos, 2019



Fuente: Con base a datos obtenidos de [www.sustainabledevelopmentindex.org](http://www.sustainabledevelopmentindex.org)

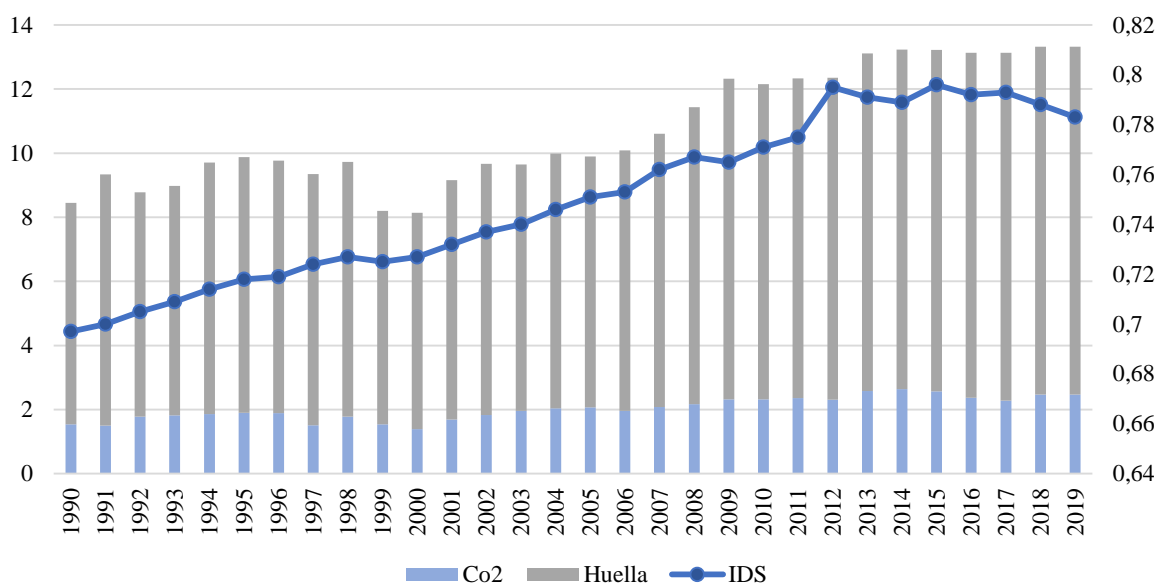
En los países analizados, las emisiones de CO2 en toneladas per cápita son menores que la huella de materiales (toneladas per cápita), salvo en el caso de Trinidad y Tobago. El menor impacto ecológico lo reportan países como Bolivia, República Dominicana, Honduras y Haití, que además son los países más pobres de la región, con menores procesos de industrialización y por ende menores efectos contaminantes.

Para el caso concreto de Ecuador, las emisiones de CO2 son menores que la huella de materiales, pero con niveles de impacto ecológico por debajo de países como Argentina y Paraguay. Esta realidad está caracterizada por un proceso de escasa industrialización, donde la mayor parte del tejido empresarial de Ecuador es de micro y pequeñas empresas, dedicadas

mayoritariamente al comercio y a los servicios, salvo el caso de la explotación minera y petrolera que en buena medida ha impactado negativamente los ecosistemas de la zona selvática.

El índice de desarrollo sostenible de Ecuador, tal como se indicó, muestra un aumento sistemático, pasando de 0,697 a 0,783 desde 1990 a 2019, pero también se han incrementado las emisiones de CO<sub>2</sub> (toneladas per cápita), así como la huella de materiales (figura 23).

Figura 23. Índice de desarrollo sostenible, emisiones de CO<sub>2</sub> y huella de materiales para Ecuador, 1990 - 2019



Fuente: Con base a datos obtenidos de [www.sustainabledevelopmentindex.org](http://www.sustainabledevelopmentindex.org)

En cuanto al impacto ecológico, la huella de materiales siempre ha estado por encima de la cantidad de toneladas per cápita de CO<sub>2</sub>, lo que evidencia el uso de los ecosistemas, que para el caso de Ecuador es aún más relevante, pues posee una gran biodiversidad que depende del equilibrio de ecosistemas tan frágiles como son los páramos.

El aumento del impacto ecológico a partir del año 2001 fue el resultado de algunos intentos, luego del proceso de dolarización de la economía, de industrializar al país, a través de cambios significativos en su estructura económica y en sus políticas de industrialización. Estos cambios

estuvieron influenciados por políticas de apertura económica y liberalización comercial que buscaban fomentar la inversión extranjera y promover la competitividad de los sectores productivos.

En ese período, se implementaron medidas para atraer inversión extranjera directa y se establecieron zonas francas y regímenes de incentivos fiscales para fomentar la industrialización. Algunos sectores que recibieron especial atención fueron la industria manufacturera, la producción de alimentos, la industria textil y la industria química.

Sin embargo, a pesar de estos esfuerzos, la industrialización en Ecuador ha enfrentado desafíos significativos. Uno de los desafíos clave ha sido la falta de diversificación de la economía, con una dependencia persistente de las exportaciones de materias primas, como el petróleo y los productos agrícolas. Esta dependencia ha limitado el crecimiento de la industria manufacturera y ha dificultado la creación de empleo y la generación de valor agregado.

Con respecto al sector petrolero, a partir del año 2001, la industria petrolera en Ecuador experimentó varios cambios significativos, como la nacionalización en 2007. Esto implicó la transferencia del control de los campos petroleros y la producción a la empresa estatal Petroecuador. Asimismo, se renegociaron los contratos con las compañías extranjeras que operaban en el país, buscando obtener condiciones más favorables para Ecuador.

Adicionalmente, en 2007, se creó Petroamazonas, una empresa estatal encargada de la exploración y producción de petróleo en la región amazónica de Ecuador. El objetivo era aumentar la participación estatal en la industria petrolera y fortalecer el control sobre los recursos naturales del país.

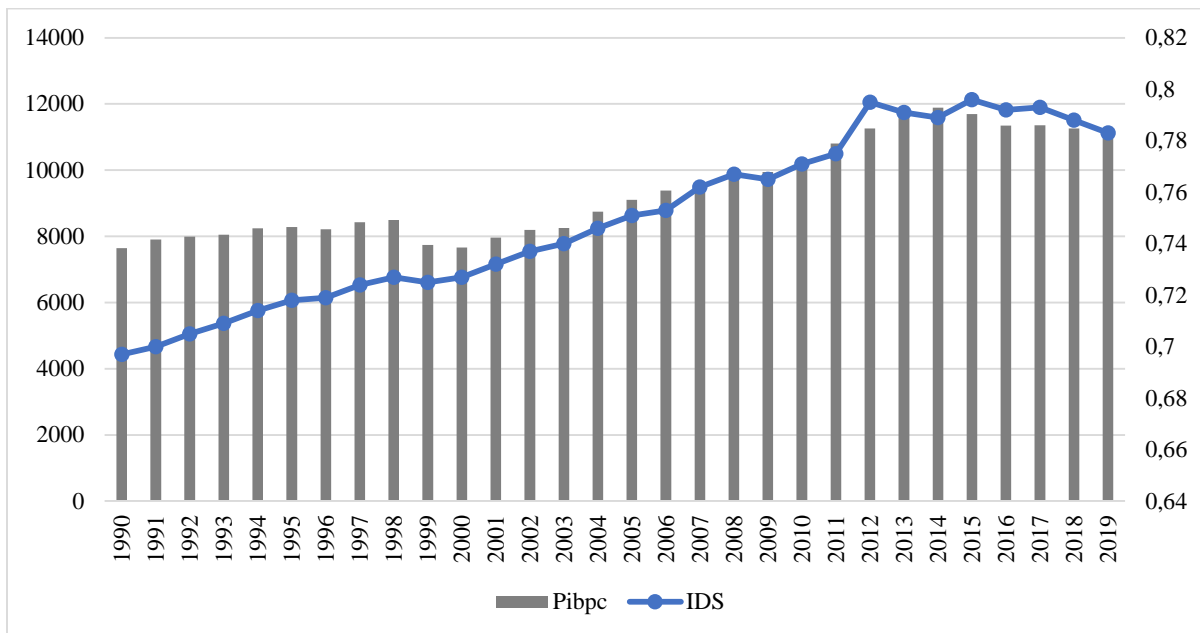
A partir de la nacionalización, el gobierno ecuatoriano implementó políticas para aumentar su participación en la cadena de valor de la industria petrolera. Esto incluyó la adquisición de

acciones en proyectos petroleros operados por compañías extranjeras y la promoción de alianzas estratégicas con socios internacionales.

A lo largo de los años, Ecuador ha continuado desarrollando proyectos petroleros para aprovechar sus recursos naturales. Esto incluye la explotación de campos petroleros en la Amazonía y la búsqueda de nuevas reservas en áreas como el Parque Nacional Yasuní, con las repercusiones ambientales que implica este tipo de crecimiento.

Este intento por mejorar el crecimiento económico del país se observa al analizar el comportamiento del PIB per cápita y su relación con el IDS. En lo que respecta al PIB per cápita a valores constantes, al relacionarlo con el IDS, se observa una tendencia positiva en ambos, que se revierte a partir del año 2015 (figura 24).

Figura 24. IDS y PIB per cápita para Ecuador, 1990 - 2019



Fuente: Con base a datos obtenidos de [www.sustainabledevelopmentindex.org](http://www.sustainabledevelopmentindex.org)

Este compartimiento del PIB per cápita, a partir del año 2015, se debe entre otras razones a la caída del precio del petróleo, que representaba la mitad de los ingresos fiscales. A pesar del aumento del resto de los índices que componen el de desarrollo, esta contracción del ingreso medio

de la población provocó una caída del IDS, apalancada, además, por un incremento del impacto ecológico en 2013. El mayor valor del IDS para Ecuador es el registrado en el año 2012 con 0,795.

En este año se profundizó el modelo económico conocido como la "Revolución Ciudadana". Este modelo se basaba en políticas de intervención estatal, redistribución de la riqueza y mayor control estatal sobre los sectores estratégicos de la economía, como la industria petrolera. Además, Ecuador experimentó un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) del 5,1% en 2012. Este crecimiento estuvo impulsado principalmente por el aumento de la inversión pública y la demanda interna.

Aunado a la implementación de políticas monetarias y fiscales para estimular la economía y mantener la estabilidad macroeconómica, se llevaron a cabo medidas como la expansión del gasto público, el aumento de la inversión en infraestructura y programas sociales, y controles sobre el tipo de cambio y los flujos de capital, que se tradujeron en un mejor desempeño económico y social que se reflejó en un aumento del IDS.

Además, desde el punto de vista ambiental, un tribunal ecuatoriano ordenó a Chevron pagar una multa de varios miles de millones de dólares por daños ambientales en la Amazonía ecuatoriana.

### 3.3.2. Un análisis de datos de panel para países sudamericanos

Con el fin de intentar medir esta relación entre el IDS y el PIB per cápita, se estimó primero a través de datos de panel dicha relación para los países sudamericanos y luego se realizó un análisis para el caso ecuatoriano.

Para el análisis del comportamiento del IDS y de sus componentes para los países sudamericanos (tabla 34), se parte de la evaluación de los valores promedios globales, así como



de heterogeneidad mediada a través de las desviaciones, tanto entre países (between), como a lo largo del tiempo para cada país (within). De esta forma se recoge el efecto de heterogeneidad entre países y a lo largo del período de estudio.

Tabla 34. Comportamiento promedio, entre países y en el tiempo de los valores del IDS y sus componentes

<b>VARIABLES</b>		<b>Media</b>	<b>Desviación estándar</b>
Índice de desarrollo sostenible	Promedio	0,7525	0,0513
	Between		0,0461
	Within		0,0265
Expectativa de vida (años)	Promedio	74,873	2,7289
	Between		2,7152
	Within		0,8719
Años promedio de escolaridad	Promedio	8,7246	1,0979
	Between		1,0251
	Within		0,5024
Emisiones CO2 (toneladas)	Promedio	3,0617	1,4917
	Between		1,5376
	Within		0,2843
Huella de materiales	Promedio	13,636	7,9105
	Between		8,2081
	Within		1,2123

El promedio del IDS para los países entre 2007 y 2019 se ubica en 0,75, favorecido por los componentes del índice de desarrollo en los cuales se consideró la esperanza de vida, que fue de 74,87 años y el promedio de escolaridad de 8,72 años. Mientras que las emisiones de CO2 per cápita se ubicaron en 3,06 toneladas, siendo superadas por la huella de material con 13,63 toneladas.

Si se comparan estos valores con los promedios a nivel de los 166 países a nivel mundial que constituyen el estudio, la esperanza de vida en los países analizados supera a este promedio global, que se ubica en 68,41 años. Mientras el promedio de escolaridad global también es inferior al de los países sudamericanos con 7,46 años.

En términos del impacto ecológico, el impacto de estos países sudamericanos es inferior al promedio global, que en el caso de las emisiones de CO<sub>2</sub> fueron 5,01 toneladas per cápita, no así para el caso de la huella de materiales que fue menor en términos globales, ubicándose en 11,07 toneladas per cápita promedio.

Este impacto ecológico por un lado evidencia la poca industrialización alcanzada en los países sudamericanos, pero por otro, el uso indiscriminado de los servicios ecosistémicos que en algunos casos constituyen ecosistemas frágiles como los páramos y la Amazonía.

La importancia de entender el impacto de estos valores por encima del promedio se basa en el hecho que esta huella es una medida que evalúa la cantidad de materiales utilizados en la producción, consumo y eliminación de bienes y servicios, proporcionando información sobre la eficiencia en el uso de recursos y ayudando a identificar áreas donde se pueden implementar prácticas más sostenibles, como la reducción, la reutilización, el reciclaje y la mejora en la eficiencia energética.

Si se analizan los resultados en términos de la heterogeneidad (desviación), se evidencia que es mayor entre los países que a lo largo del tiempo, lo que implica en primer lugar que las diferencias en los resultados provienen de los países y en segundo, cierta estabilidad de dichos resultados en el período de estudio, lo que podría traducirse en pocos avances en los últimos años tanto en la reducción del impacto ecológico como en la mejora del desarrollo humano.

Una vez analizadas las diferencias y los resultados promedio, de manera similar a como se desarrolló la estimación para la relación entre el PIB per cápita y el capital social, se realizó la estimación de datos panel para efectos aleatorios y efectos fijos del IDS con respecto al índice global de prosperidad. Los resultados de la prueba de Hausman permiten rechazar la hipótesis nula y seleccionar el modelo de efectos fijos, en donde la heterogeneidad proviene de los individuos.

Validando los supuestos de autocorrelación y heterocedasticidad, se evidencian problemas tanto de relación de los rezagos con su pasado como de varianza constante.

Realizada la corrección de ambos problemas a través de mínimos cuadrados generalizados, los resultados de la estimación por efectos fijos muestran que el índice de prosperidad es estadísticamente significativo en la explicación del IDS, siendo esa relación directa. Un incremento de un punto en el índice de prosperidad eleva en 0,00246 puntos el índice de desarrollo sostenible (tabla 35).

Tabla 35. Estimación efectos fijos y aleatorios para el IDS y el valor del índice de prosperidad

<b>Variab</b> les	<b>C</b> oeficiente	<b>E</b> rror estándar <b>(Corregidos)</b>	
Valor Índice	0,00246	0,00096	***
Constante	0,6161	0,05504	***

Nota: Significativa al 1% (\*\*\*), al 5% (\*\*) y al 10% (\*)

Si bien el coeficiente es relativamente pequeño, es necesario considerar que el crecimiento del IDS en el período de estudio también ha sido lento, evidenciando factores a favor de su aumento y otros en contra, lo que dificulta obtener resultados más rápidos. También es importante acotar que los procesos de mejoras de condiciones de vida, como expectativa de vida y escolaridad son procesos de largo plazo, que no evidencian mejoras significativas en períodos cortos.

Si se descompone el índice de prosperidad en cada uno de sus pilares, a fin de analizar la relación entre el IDS y el capital social, de acuerdo con los resultados de la prueba de Hausman, es preferible el modelo de efectos fijos. Los pilares considerados en la estimación además del capital social fueron la seguridad y protección, la libertad personal, la gobernanza, la inversión, las condiciones empresariales, la infraestructura, la calidad económica, las condiciones vida, salud, la educación y el medioambiente.

Una vez validados los supuestos de heterogeneidad y autocorrelación, se evidencia la presencia de ambos problemas, por lo cual fue necesario realizar la corrección por mínimos cuadrados generalizados. Los resultados evidencian que únicamente el pilar de salud es estadísticamente significativo en la explicación del IDS, siendo la relación positiva (tabla 36).

Tabla 36. Estimación efectos aleatorios para el IDS y los pilares del índice de prosperidad

<b>Variab</b> les	<b>C</b> oeficiente	<b>E</b> rror estándar
Capital social	0,00018	0,0035
Seguridad y protección	0,00003	0,0022
Libertad personal	-0,0003	0,0006
Gobernanza	-0,0009	0,0007
Inversión	0,00101	0,0009
Condiciones empresariales	0,00001	0,0006
Infraestructura	0,00024	0,0007
Calidad Económica	0,00071	0,0005
Condiciones vida	0,00050	0,0006
Salud	0,00332	0,0011 ***
Educación	0,00110	0,0008
Medioambiente	-0,0014	0,0009
Constante	0,4685	0,1016

Nota: Significativa al 1% (\*\*\*), al 5% (\*\*) y al 10% (\*)

Se ha analizado a continuación el componente dinámico propio de las series temporales, para lo que se ha utilizado la metodología de Arellano Bond, que propone que los instrumentos vengan dados por las diferencias de los rezagos de la variable dependiente y de las variables explicativas (tabla 37).

Tabla 37. Estimación de panel dinámico por Arellano-Bond para el IDS y los pilares del índice de prosperidad

<b>Variab</b> les	<b>C</b> oeficiente	<b>E</b> rror estándar
IDS -1 (primer rezago)	0,6049	0,0987 ***
IDS -2 (segundo rezago)	-0,2456	0,1100 **
IDS -3 (tercer rezago)	0,4480	0,0881 ***
Capital social	0,00001	0,0005
Seguridad y protección	0,0005	0,0005
Libertad personal	0,0001	0,0009
Gobernanza	0,0029	0,0010 ***
Inversión	0,0003	0,0009

Condiciones empresariales	-0,0018	0,0008	**
Infraestructura	-0,0013	0,0010	
Calidad Económica	0,0003	0,0007	
Condiciones vida	0,0018	0,0010	*
Salud	0,0007	0,0019	
Educación	-0,0010	0,0014	
Medioambiente	0,0005	0,0016	
Constante	-0,0916	0,1276	

Nota: Significativa al 1% (\*\*\*), al 5% (\*\*) y al 10% (\*)

El pasado del IDS, evaluado a través de los valores de un período anterior (primer rezago), dos períodos anteriores (segundo rezago) y tres períodos anteriores (tercer rezago), resultaron ser significativos.

Adicionalmente, la gobernanza, las condiciones empresariales y las condiciones de vida también muestran una relación positiva y significativa con el IDS. Por lo tanto, una mejora en la gobernanza de los países propicia normas y regulaciones claras que conducen a un incremento del índice de desarrollo sostenible.

Mejorar las condiciones empresariales conduce a un ecosistema de emprendimientos que redundará en innovación, mayor producción y, por ende, mayor nivel de ingreso medio de la población, elevando el componente asociado al índice de desarrollo.

Por último, las condiciones de vida de la población afectan de manera positiva y directa a las expectativas de vida y a la escolaridad, con lo cual se eleva el IDS a través de su componente del desarrollo humano.

El capital social si bien muestra una relación directa con el IDS, no resultó ser estadísticamente significativo en la estimación dinámica.

El análisis dinámico podría complementarse con la posibilidad de identificar un vector de cointegración para el panel, que permitiera entender el comportamiento a largo plazo, así como estimar el mecanismo de ajuste de corto plazo para alcanzar el valor óptimo de largo plazo.

Para ello, se partió del análisis de estacionariedad de las variables a través de la prueba de Levin-Lin-Chu, cuya hipótesis nula es la existencia de raíz unitaria. Los resultados indican que las variables integradas de orden uno  $I(1)$  son el IDS y los pilares relativos a la inversión, la infraestructura, la calidad de vida, la educación y el medioambiente.

Si bien existen variables  $I(1)$  e  $I(0)$ , se aplicó la prueba de cointegración de Kao a fin de determinar al menos una combinación lineal que resulte en un vector de cointegración con la totalidad de las variables. Los resultados de la prueba de Kao no permiten rechazar la hipótesis nula, por lo cual no es posible identificar al menos un vector de cointegración.

Realizando el mismo análisis, pero considerando únicamente las variables  $I(1)$  y manteniendo el pilar de capital social, se logra rechazar la hipótesis nula de la prueba de Kao y se identifica un vector de cointegración, cuyos resultados se muestran en la tabla 38.

Tabla 38. Cointegración para el panel de datos del IDS y los pilares del índice de prosperidad

<b>Variabes</b>	<b>Coficiente</b>	<b>Error estándar</b>	
Capital social	-0,0062	0,0018	***
Inversión	-0,0052	0,0022	**
Infraestructura	0,0046	0,0021	**
Calidad Económica	0,0014	0,0023	
Educación	-0,0014	0,0019	
Medioambiente	0,0033	0,0030	
Constante	0,9013	0,2341	

Nota: Significativa al 1% (\*\*\*), al 5% (\*\*) y al 10% (\*)

La inversión, el capital social y la infraestructura impactan significativamente en el IDS, en los dos primeros casos de manera inversa, mientras que unas mejores condiciones en infraestructura elevan el IDS.

El aumento de la inversión puede dar lugar a una reducción del IDS pues implica un impacto sobre la producción que podría elevar las emisiones de CO<sub>2</sub> y la huella de materiales.

En cuanto a la relación inversa con el capital social, en algunos casos, las iniciativas de desarrollo sostenible pueden conducir a un aumento de la competencia y al conflicto entre individuos y comunidades, lo que puede disminuir el capital social. Por ejemplo, las iniciativas que tienen como objetivo conservar los recursos naturales pueden limitar el acceso a estos recursos, lo que lleva a conflictos entre diferentes grupos. Este impacto negativo se podría explicar por el comportamiento de los componentes de este pilar, es decir, por las relaciones personales, las redes, la confianza personal, la confianza en las instituciones y por la participación cívica.

Sin embargo, una mejor infraestructura puede optimizar el uso de los recursos, con un menor impacto ecológico y unos resultados positivos en términos de expectativa de vida y escolaridad.

Siguiendo un procedimiento similar, se analizó la estimación de efectos fijos y aleatorios y se aplicó la prueba de Hausman, obteniendo que el modelo seleccionado es el de efectos fijos. Después de comprobar los posibles problemas de autocorrelación y de heterocedasticidad y corregirlos, los resultados de la estimación de mínimos cuadrados generalizados se presentan en la tabla 39.

Tabla 39. Estimación de efectos fijos y cointegración para el IDS y los indicadores del capital social

<b>Variab</b> les	<b>C</b> oeficiente efectos <b>a</b> leatorios	<b>C</b> oeficiente <b>d</b> e <b>c</b> ointegración
Relaciones personales	-0,0005 * (0,0002)	-0,0005 0,0020
Redes	0,0004 ** (0,0002)	0,0025 0,0034
Confianza personal	0,0001 (0,0001)	0,0004 0,0020
Confianza en instituciones	0,00002 (0,0001)	0,0030 *** 0,0011
Participación cívica y social	-0,0001 (0,0001)	-0,0022 0,0015
Constante	0,7612 *** (0,0259)	0,7689 0,2135

Nota: Significativa al 1% (\*\*\*), al 5% (\*\*) y al 10% (\*). Valores de los errores estándar entre paréntesis

En la estimación de efectos fijos, las relaciones personales y las redes resultaron ser estadísticamente significativas en la explicación del IDS, siendo la relación en el primer caso inversa y en el segundo positiva. De manera que incentivar la conformación de redes puede elevar el IDS, ya sea aumentando el índice de desarrollo o disminuyendo el impacto ecológico a través del uso más eficiente de recursos compartidos.

En cuanto a la relación inversa con las relaciones personales, tal como se indicó en la sección anterior, el capital social individual permite dar respuesta a las necesidades básicas, pero no generar mejores condiciones de vida. Se requiere de un capital social colectivo para generar recursos y la apropiación de sus beneficios.

En el largo plazo, la estimación de la relación de cointegración mostró resultados similares a los del PIB per cápita, en el sentido que el IDS solo se logra explicar por la confianza en las instituciones (capital social colectivo). Tal como se plantea en la literatura el capital social individual es requerido en los primeros niveles de desarrollo del tejido social, pero solo con el fortalecimiento del capital social colectivo se logra impacto en desarrollo, pobreza y condiciones de vida.

### 3.3.3. Un análisis de cointegración para Ecuador

Con el objeto de comprender la relación entre el IDS y el capital social en Ecuador, se partió del análisis de estacionariedad de las series mediante las pruebas de raíces unitarias, determinando que ambas variables son integradas de orden uno  $-I(1)-$ .

Mediante la metodología de Johansen, se determinó la existencia de un vector de cointegración, que se divide en los resultados de corto plazo o mecanismo de corrección de error y de largo plazo (tabla 40).



Tabla 40. Estimación del modelo de corrección de error del IDS y el capital social (corto plazo) y cointegración (largo plazo) para Ecuador

<b>Variables</b>	<b>Estimación diferencia IDS</b>	<b>Estimación diferencia Capital social</b>
<b>Corto plazo</b>		
Coefficiente de corrección error (CE)	-0,0412 (0,0182)	-4,0005 ** (8,9688)
D_IDS (-1)	-0,4577 (0,3369)	195,806 (165,838)
D_Capital social (-1)	0,0008 (0,0007)	-0,2897 (0,3502)
Constante	0,0009 (0,0022)	-0,000009 (1,0959)
<b>Largo plazo para IDS</b>		
Capital social	0,0425 ** (0,1890)	
Constante	-2,8787	

Nota: Significativa al 1% (\*\*\*), al 5% (\*\*) y al 10% (\*). Valores de los errores estándar entre paréntesis

En el corto plazo, solo resultó estadísticamente significativo el coeficiente de corrección de error, de manera que para llegar a las condiciones de equilibrio de largo plazo debe reducir el IDS y el capital social.

En el largo plazo, el capital social sí resulta ser significativo en la explicación del IDS y tiene un impacto positivo, de manera que un aumento de las condiciones en las relaciones, en las redes y en la confianza elevaría el IDS.

### **3.4. Estimación de la relación del capital social y las variables sociodemográficas a partir de los datos de la Encuesta de Valores (WVS) para Ecuador**

Por último, en este análisis agregado para Ecuador, se trató de corroborar si los valores, sociales, económicos y religiosos, así como las variables demográficas influyen el comportamiento del capital social, en términos de confianza, a través de la información suministrada por la Encuesta Mundial de Valores.

Para lo cual se realizó una estimación de los diferentes niveles de confianza, personal, en instituciones nacionales, en instituciones internacionales y la participación en voluntariado, como medidas de capital social, en función del género, la edad, el número de miembros del hogar, el estado civil, el número de hijos, el nivel educativo, el empleo, el tipo de empleo, el tipo de empleador, la clase social, el nivel ingreso del hogar, la religión y la etnia.

Los resultados mostrados a continuación corresponden a estimaciones en las que se validaron los supuestos de homocedasticidad, no multicolinealidad, normalidad y correcta especificación. Fue necesario estimar el modelo robusto por presencia de heterocedasticidad en todos los casos a excepción de la confianza en instituciones nacionales.

Tabla 41. Estimaciones para la confianza personal, instituciones nacionales e internacionales y voluntariado

Variables	Personal	Instituciones Nacionales	Instituciones Internacionales	Voluntariado
	Coeficientes (estimación robusta)		Coeficientes (estimación robusta)	
Sexo: femenino	0,1664 *** (0,034)	0,0314 (0,0317)	-0,0758 (0,0606)	-0,0692 *** (0,0234)
Edad	-0,0005 (0,0014)	0,0026 ** (0,0013)	0,0028 (0,0025)	0,00006 (0,0010)
Nº miembros hogar	-0,0146 ** (0,0067)	-0,0064 (0,0067)	-0,0039 (0,0125)	-0,0061 (0,0056)
Padres/suegros en el hogar	0,0050 (0,0335)	-0,0324 (0,0313)	-0,0091 (0,0551)	0,0435 * (0,0238)
Estado civil				
Casados	0,0213 (0,0455)	-0,0223 (0,0432)	0,0814 (0,0802)	0,0069 (0,0310)
Divorciados	0,0167 (0,0853)	0,0318 (0,0768)	0,1834 (0,1476)	-0,0252 (0,0651)
Separados	0,0399 (0,064)	0,0448 (0,0640)	-0,0049 (0,1228)	-0,0401 (0,0451)
Viudo	-0,1919 * (0,1146)	-0,0258 (0,0884)	-0,2026 (0,2237)	0,1154 * (0,0786)
Soltero	-0,0347 (0,0476)	-0,0346 (0,0485)	-0,0932 (0,0857)	0,0634 (0,0329)
Nº hijos	0,0137 (0,0100)	0,0035 (0,0104)	-0,0187 (0,0219)	0,0024 (0,0070)
Nivel educativo	-0,0205 ** (0,0096)	0,0214 ** (0,0093)	0,0435 ** (0,0172)	0,0004 (0,0075)

Empleo	0,0110 (0,0093)	-0,0062 (0,0088)	-0,0072 (0,0167)	0,0008 (0,0067)
Tipo empleo	0,0159 *** (0,0044)	0,0027 (0,0041)	-0,0001 (0,0082)	0,0030 (0,0031)
Tipo empleador	-0,0240 (0,0163)	-0,0459 *** (0,0160)	-0,8021 *** (0,0294)	0,0253 ** (0,0118)
Recibe mayor sueldo hogar	0,0123 (0,0106)	0,0154 (0,0100)	0,0216 (0,0176)	-0,0165 * (0,0090)
Clase social	0,0241 (0,0180)	0,0107 (0,0146)	0,0432 (0,0309)	-0,0053 (0,0118)
Nivel ingreso hogar	-0,0075 (0,0088)	0,0013 (0,0071)	0,0134 (0,0154)	0,0030 (0,0060)
Religión	-0,0019 (0,0064)	-0,0077 (0,0062)	-0,0059 (0,0123)	0,0143 *** (0,0042)
Etnia				
Mestizo	-0,0062 (0,0633)	-0,1304 (0,0620)	-0,2711 *** (0,0982)	0,0969 ** (0,0420)
Negro	0,1691 * (0,1022)	0,0339 (0,0923)	-0,0215 (0,1394)	0,1357 * (0,0774)
Indígena	-0,1456 (0,2199)	-0,2966 ** (0,1497)	-0,6586 (0,4147)	0,2716 *** (0,0883)
Montubio	-0,1654 (0,2595)	-0,0768 (0,3699)	-0,2695 (0,2642)	0,1566 * (0,0873)
Mulato	-0,7264 *** (0,1125)	-0,1675 (0,5219)	-0,6655 *** (0,1871)	0,7140 *** (0,0838)
Constante	2,7483 *** (0,1641)	6,2946 *** (0,1416)	2,3834 *** (0,2681)	0,1481 (0,1096)

Nota: Significativa al 1% (\*\*\*), al 5% (\*\*) y al 10% (\*). Valores de los errores estándar entre paréntesis

Respecto a los resultados de la estimación para la confianza con las personas, las variables que se identificaron como estadísticamente significativas fueron el sexo (femenino), el número de miembros del hogar, el estado civil viudo, el nivel educativo, el tipo de empleo y la etnia autodefinida como negra y mulato.

La relación entre la confianza y el sexo indica que las mujeres son las que más confían, elevando su nivel en 0,1664 puntos con respecto a los hombres. En cuanto al estado civil de viudedad, al nivel educativo y al ser mulato, la relación es inversa, en el sentido de que se reduce la confianza hacia las personas del entorno. Tener un empleo menos calificado, al igual que ser negro, también tiene un efecto positivo sobre el nivel de confianza.

Tal como indican algunos autores (Fukuyama, 2003; Christoforou, 2005 y Kaasa, 2019) las mujeres por sus condiciones naturales tienen más facilidad para establecer relaciones y tener confianza, mientras que personas más preparadas son más críticas y tienden a reducir los niveles de confianza.

El estado civil y las experiencias vividas también condicionan la cercanía de las relaciones, más en sociedades donde la mujer debe estar vinculada a un hombre (sistema patriarcal) para ser reconocida socialmente.

Con respecto a estar empleado, la ocupación permite y facilita las relaciones y con ello la confianza con personas cercanas; mientras que algunas etnias como la negra, en el caso de Ecuador radicadas en la zona costera, están asociadas con personalidades más abiertas, cercanas y a las que se les facilita la construcción de relaciones, no así al indígena o mestizo, que hacen vida mayoritariamente en los andes ecuatorianos, quienes son más cerrados y desconfiados.

Si se analiza la confianza en institucionales nacionales, las variables explicativas que resultaron ser estadísticamente significativas fueron la edad, el nivel educativo, el tipo de empleador y el ser indígena. En los dos primeros casos, la relación es directa, lo que implica que mayor edad y nivel educativo elevan la confianza global en las instituciones nacionales, mientras que el tipo de empleador y el ser indígena muestran relaciones inversas con la confianza.

El tipo de empleador implica que los trabajadores del sector privado confían menos en las instituciones nacionales, al igual que los indígenas.

Con respecto a esta categoría étnica, tradicionalmente los indígenas en los andes ecuatorianos (región sierra) han fungido como la oposición de los gobiernos de turno, exigiendo reivindicaciones ante las condiciones de pobreza y desigualdad a la que se han visto sometidos,

producto especialmente de los procesos de entrega de tierras y precarización del trabajo agrícola (Mosquera, 2018).

Los resultados de la confianza en instituciones internacionales solo logran ser explicados por el nivel educativo, el tipo de empleador y las etnias mestiza y mulata. Mayores niveles educativos elevan el grado de confianza producto del proceso de formación y conocimiento, pues en la cultura ecuatoriana existe la creencia de que los organismos multilaterales han deteriorado las condiciones socioeconómicas de la población.

Esta creencia se arraiga en el hecho de que el llamado socialismo del siglo XXI empleó el malestar derivado de los procesos de dolarización y endeudamiento, como factor de descontento en contra de estas instituciones.

Ser indígena o mulato también reduce el grado de confianza, que tal como se explicó anteriormente, es el resultado de la precaria condición económica y social a la cual han sido sometidas las etnias indígenas, derivas de los procesos de reformas agrarias, en los cuales han sido relegados a territorios poco fértiles y alejados de las ciudades.

Por último, el grado de participación en el voluntariado depende del sexo, de que en el hogar habiten los padres o suegros, del estado civil viudo, del tipo de empleador, de que el entrevistado sea el que recibe el mayor sueldo del hogar, de la religión, de la etnia mestiza, negra, indígena, montubia y mulata. Con relación al sexo, ser mujer reduce el grado de participación en actividades de voluntariado, lo que podría explicarse mediante los roles tradicionales de género, que limitan la inclusión femenina en estas actividades, ya que sus responsabilidades están vinculadas a los roles reproductivo y de gestión comunitaria.

Vivir compartiendo el hogar con los padres y suegros eleva la participación en este tipo de actividades, dado que el apoyo familiar para el trabajo doméstico y la crianza de los hijos podrían generar mayor tiempo libre para dedicarlo a voluntariado.

Algo similar ocurre si la persona es viuda, pues posee menos limitaciones para insertarse en estas actividades. Ser católico, trabajar en organizaciones no gubernamentales o autodefinirse con cualquiera de las etnias, también generan mayores posibilidades de este tipo de participación, sin embargo, ser el miembro del hogar que recibe la mayor remuneración reduce esta participación, lo que se explica por la necesidad de dedicar mayor tiempo al empleo, pues el ingreso generado por ello es elevado en términos relativos y el costo de oportunidad alto si se destina tiempo al voluntariado.

**Capítulo 4. Relación entre el capital social y el desempeño asociativo de organizaciones en Latacunga, Ecuador**

#### **4.1.Casos de estudios**

Según se ha mencionado en la metodología, en este capítulo se aplicarán los resultados de la revisión bibliográfica al contexto de Latacunga y, concretamente, a la Asociación de Artesanos La Victoria, a las Cooperativas del Transporte y a las Asociaciones Agropecuarias, ejemplos colectivos y representativos de los tres sectores de actividad.

El abordaje en términos del análisis y valoración del capital social se realizará con base en la perspectiva de estructura social, que considera la dimensión relacional (confianza, compromiso, reciprocidad, cultura organizacional) así como la cantidad y la calidad de las relaciones, que serán consideradas desde la perspectiva de red o de niveles, tanto a nivel individual, en relaciones tipo unión (*bonding*), como a nivel grupal, en relaciones tipo puente (*bridging*).

#### **4.2.Caso de estudio: Asociación de Artesanos La Victoria**

##### **4.2.1. Diagnóstico de la Asociación**

La parroquia de La Victoria es una entidad rural ubicada en los andes ecuatorianos, al sur de la capital del país, en la provincia de Cotopaxi. En esta parroquia hacen vida diferentes actores que determinan en buena medida la gestión comunitaria y la toma de decisiones en función de la resolución de los problemas de la zona. Destacan las juntas de agua (El Calvario, El tejtar, San José, Talagche), el Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial La Victoria (GAD La victoria) y la Asociación de Productores Artesanales de La Victoria (APAV).

La importancia estratégica de esta última Asociación (APAV) radica en que tradicionalmente esta zona se ha dedicado al trabajo del barro, que ha trascendido de generación en generación, como patrimonio cultural.



Efectivamente, “la alfarería es la principal actividad económica de la parroquia La Victoria, su origen data de 1750, se origina en el barrio El Tejar, especialmente en la elaboración de tejas de color rojo” (GAD La Victoria, 2014, p. 21). En el año 2019 el Instituto Nacional de Patrimonio Cultural (INPC) entrega la certificación de Patrimonio Cultural Inmaterial a los artesanos de La Victoria, reconociendo la técnica artesanal alfarera como patrimonio inmaterial de Ecuador, puesto que forma parte de los saberes ancestrales, que son reconocidos en la constitución de la República.

Se estima que alrededor del 60% de la actividad económica reside en la elaboración de estos productos derivados del barro, en sus tres líneas de producción, la cerámica utilitaria, la cerámica decorativa y la línea vinculada a la construcción. En la línea de cerámica utilitaria se producen ponedos, tinajas, tiestos, platos y ollas; en la decorativa, floreros, maceteros y bases; por último, en la de construcción, teja vidriada y tejuelos.

Adicionalmente, se elaboran las llamadas ollas encantadas o piñatas para las celebraciones de cumpleaños, que se rellenan de caramelos y golosinas. La elaboración de todas estas líneas de productos se realiza en las mismas viviendas, iniciándose el proceso con la elaboración del barro que se trabaja con los pies pues se convierte en la masa a la cual se le dará forma en tornos o moldes para luego pintarse y hornearse.

La Asociación de Productores Artesanales La Victoria (APAV) inició sus actividades en agosto de 2007, como una alternativa para lograr la organización de la Feria de Finados en la parroquia y permitir el acceso de los productores de la zona. Dado que esta feria es un atractivo turístico, participan productores de diferentes localidades, razón por la cual también se crea la APAV, con el propósito de garantizar la representación y fortalecer los procesos de comercialización de los artesanos locales en este evento.

Si bien es una Asociación, opera como un gremio que impulsa la actividad artesanal a través de la exposición de los productos en esta feria, pero no presenta ninguna vinculación desde el punto de vista productivo, ni para generar estrategias en términos de compra de materia prima, ni para mejorar el proceso productivo o estructurar mecanismos de comercialización.

Por tanto, no se desarrolla ningún modelo de asociatividad ni tampoco se vinculan en términos de una organización de economía popular y solidaria, simplemente se emplea como vehículo para desarrollar la Feria de Finados.

Tal como se indicó, en la primera fase se realizó un diagnóstico a través de entrevistas con el presidente de la Asociación, que permitió identificar, al menos a grandes rasgos, una serie de oportunidades, amenazas, debilidades y fortalezas, tanto de la asociación como de la actividad artesanal en su conjunto. Se trataron temas como la comunidad, los productos, los proveedores, la Asociación y las ventas o ingresos generados por esta actividad, que se resumen en la siguiente tabla.

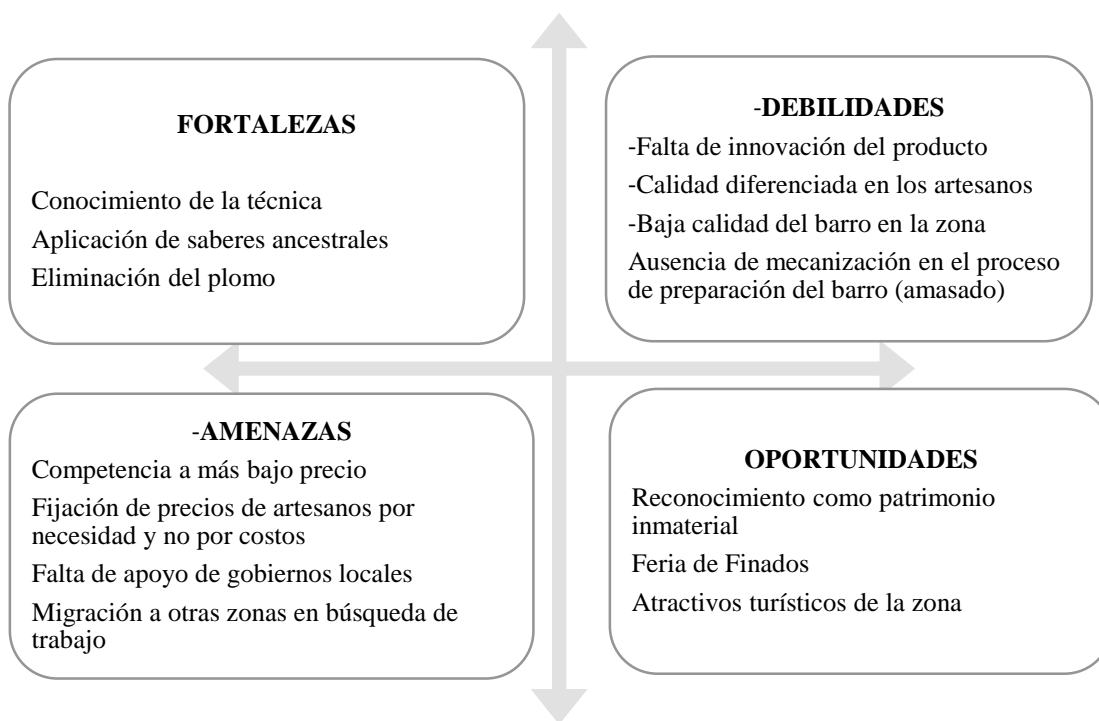
Tabla 42. Diagnóstico a partir de entrevistas

<b>Aspectos comunitarios / asociativos</b>	<b>Procesos productivos y de gestión</b>	<b>Mercado / Competencia</b>
El 70% de la población se dedica a la artesanía y el 30% a la agricultura. La migración a otras ciudades es alta en busca de empleo.	Los productos que se elaboran están vinculados con cerámicas utilitarias, piñatas, cerámica decorativa (como bases de arreglos florales y jarrones), además de la teja.	En la zona no solo se consiguen productos elaborados por los artesanos locales, sino también de Colombia y Perú, cuyos precios son más bajos que los productos locales. Los turistas y compradores los adquieren con la creencia que son productos autóctonos.
Cada artesano trabaja desde su vivienda. La estrategia de trabajo conjunto no ha dado frutos, pues cada artesano visualiza al resto como competencia y los procesos de colaboración son muy escasos.	Existe un solo proveedor de barro (materia prima). El barro local no se emplea por su baja calidad	Para la teja, el principal competidor es la teja de Cuenca, de mejor calidad, y su precio es 4 veces mayor, por su mejor calidad y resistencia.

El sector artesanal podría ser potenciado a través del desarrollo de proyectos turísticos, pero no hay recursos ni disposición de los gobiernos locales.	Las compras de materia prima las realizan de manera individual y no se agrupan o asocian para ello, no tienen capacidad de negociación ante los proveedores, ellos imponen los precios porque son los únicos	No existen centros de acopio, de manera que las ventas se realizan de manera individual
La Asociación fue creada con el objeto de recibir capacitación y de organizar la Feria de Finados, que es la principal estrategia de comercialización de sus productos.		La diferencia en la calidad, la especialización que algunos artesanos han logrado, el empleo de técnicas diferentes, limitan la asociación para la venta conjunta.

Adicionalmente, a través de la entrevista con el presidente de la Asociación, se logró estructurar una matriz de debilidades y fortalezas, amenazas y oportunidades, que se detalla en la figura 25.

Figura 25. Matriz de fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades



Las fortalezas se basan en las técnicas de manejo del barro que han pasado de generación en generación y han permitido preservar los saberes ancestrales, además en los últimos años se ha logrado la eliminación del uso del plomo en la elaboración de las artesanías, lo que garantiza el uso de los productos sin efectos secundarios para la población de la zona ni para los consumidores.

Las debilidades se vinculan principalmente a que, si bien se ha eliminado el plomo de los productos, no ha existido ninguna mejora en el proceso artesanal que permita elevar la calidad en su conjunto, diferente por otra parte entre los artesanos; además, se depende de un único proveedor ubicado en Pujilí, porque la calidad del barro local es muy pobre.

Adicionalmente, otra debilidad importante es la ausencia de unas estrategias de promoción que permitan posicionar al producto y darlo a conocer a nivel nacional, pudiendo incluso pensar en oportunidades de venta a nivel internacional.

En cuanto a las amenazas, la principal guarda relación con la competencia de productos importados, con precios más bajos, que son ofrecidos como productos locales, confundiendo a los consumidores; además de esta competencia, se encuentra la de los propios artesanos locales, que por necesidad bajan sus precios, muchas veces a pesar de incurrir en pérdidas.

Pero también existen, por otra parte, oportunidades vinculadas a la certificación como patrimonio cultural inmaterial de Ecuador, que coloca a la zona como parte del atractivo turístico del país, con una Feria de Finados reconocida, además de la posibilidad de diseñar una ruta turística que potencia los sitios de interés en la zona.

En la Segunda fase, se basó en un diagnóstico participativo, por las características socioeconómicas y culturales de la zona, asociadas a la necesidad de potenciar la actividad artesanal, específicamente la alfarería. Esta propuesta de consolidación de la operación trabajó

como ejes fundamentales la comercialización, la mezcla de productos, la evaluación de la producción y la materia prima.

La sesión de trabajo para este diagnóstico participativo se llevó a cabo con el objeto de identificar en los miembros de la Asociación, las debilidades y fortalezas existentes con miras a generar propuestas en tres áreas básicas, para posteriormente realizar a través de un instrumento el diagnóstico socioeconómico y productivo, identificando las oportunidades de mejora (figura 26).

Figura 26. Sesión de diagnóstico participativo



La metodología de diagnóstico participativo empleada, tal como se explicó en la metodología, fue la técnica de lluvia de ideas, en la cual participaron 100 miembros de la Asociación de Artesanos de la Victoria, con una duración de 1 hora.

Los resultados obtenidos en la plenaria, tanto para los aspectos positivos como para los aspectos negativos en el pasado, se recogieron en la tabla.

Tabla 43. Aspectos positivos y negativos del pasado

<b>Aspectos negativos</b>	<b>Aspectos positivos</b>
Faltaba tecnología y capacitación.	Existían más fuentes de trabajo.
Se trabajaba con plomo.	Existía más comercialización de los productos.
El producto era de mala calidad.	No había competencia, La Victoria era productora única.
No existía protección de los trabajadores.	Más ingresos.
Faltaba organización.	Mayor uso de los productos de la Victoria.
Mala preparación de la materia prima.	Había afluencia de turistas.
	Se podía comercializar en otras provincias.
	La Victoria era pionera en artesanías.
	Los productos de la Victoria eran más apreciados

Si bien en el pasado se logran identificar aspectos negativos, algunos se han solventado, en particular el uso del plomo en la elaboración de las artesanías, y de la ausencia de organización, pues al menos la Asociación ha permitido fortalecer la participación en la Feria de Finados que es la principal fuente de ingresos.

Con relación a los aspectos positivos reflejan una mejor condición económica, vinculada a mayores posibilidades de comercialización, de turismo y menor competencia, así como el aumento de la venta de los productos en otras zonas.

En cuanto a los resultados de los planteamientos positivos y negativos en el presente, el consenso se muestra en la tabla 44, mostrando principalmente los problemas de mercado, ingresos

y producción, pero al mismo tiempo el reconocimiento de la Asociación como un aspecto positivo al igual que la Feria de Finados.

Tabla 44. Aspectos positivos y negativos del presente

<b>Aspectos negativos</b>	<b>Aspectos positivos</b>
Disminución del mercado.	Deseo de difundir los productos y la cultura.
Obsolescencia del arte.	Disposición para innovar con nuevos productos.
Disminución de ingresos.	Deseo de capacitaciones para mejorar.
Disminución de la producción	Disposición para un buen acabado de los productos.
Escasez de mano de obra.	Disposición para crear nuestros diseños.
Desconocimiento del mercado.	Preparación propia de la materia prima.
Poca apertura al mercado	La existencia de la asociación es positiva.
Falta de créditos a largo plazo y bajo interés.	La asociación es representativa.
Necesidad de aplicar nuevas tecnologías	Existencia de la Feria de Finados

De esta forma, los principales aspectos positivos se vinculan con la disposición que existe para asumir nuevas tecnologías, procedimientos, productos e incluso el fortalecimiento de las capacidades de existentes, de manera de generar productos más atractivos que puedan acceder a nuevos mercados.

En función de esto se identifica como una necesidad el conocimiento de los consumidores y la competencia, y el acceso a créditos a largo plazo con tasas preferenciales que permitan introducir las mejorar requeridas.

La visión del futuro no cambia significativamente con relación a la situación actual, existe un deseo de conservar la identidad cultural y la tradición alfarera apoyada en las generaciones de padres y abuelos, lo cual se ha visto reforzado con la certificación como patrimonio inmaterial de Ecuador. Además, se reiteran como aspectos positivos la presencia de la Asociación y la Feria de Finados como punto central del proceso de comercialización, tal como se muestra en la tabla 45.

Tabla 45. Aspectos positivos y negativos del futuro

<b>Aspectos negativos (no queremos)</b>	<b>Aspectos positivos (si queremos)</b>
Qué desaparezca nuestra cultura y artesanías.	Disposición por conservar nuestra identidad.
Habrà migración a otros sitios para encontrar fuentes de trabajo.	Disposición para entrar a nuevos mercados mejorando el producto
La artesanía no interesa a los jóvenes.	Disposición para capacitaciones
Problema de no arriesgar con las nuevas tecnologías.	Disposición para incorporar nuevos materiales
Necesidad de capacitación	Contar con la certificación de patrimonio inmaterial de Ecuador
Riesgo de no heredar la tradición a los hijos	Feria de Finados
Necesidad de un centro propio artesanal	La existencia de una asociación que permite algún tipo de organización
Necesidad de acceso a nuevos mercados	

Los aspectos negativos que pueden identificarse en el futuro guardan relación con los riesgos que existen de que se pierdan en el tiempo los saberes ancestrales, las técnicas y el patrimonio cultura de la zona, pues muchos de los jóvenes al no evidenciar que la actividad es rentable optan por migrar a otras zonas en busca de empleo. También se evidencia la necesidad de mejorar, elevar la producción, ampliar acceso a mercados, pero para ello deben mejorar la calidad del producto e innovar en otras líneas.

Para complementar este diagnóstico, se aplicó un instrumento que permitió conocer la situación socioeconómica de los hogares cuya actividad fundamental es la artesanía y forman parte de la Asociación. Para ello, se analizaron 60 hogares, excluyendo del estudio a los miembros que no viven en la parroquia, a los artesanos que se dedican a otra actividad o a los que solamente comercializan los productos artesanales de la zona; y, además, al considerar como unidad de análisis a los hogares, estos podían incluir más de un miembro de la Asociación.



Tal como se indicó, la encuesta se aplicó a 60 hogares, localizados en Mulinlivi -Centro, oriente, norte- (41,46%), en El Tejar (32,93%), en El calvario (13,41%), en La Victoria -centro, cabecera parroquial- (9,75%) y el resto en Guapulo (2,44%) y en el Paraíso (1,22%). La distribución de esos hogares, en cuanto a la línea de producto elaborado, indica que el 64,6% se dedica a cerámica utilitaria, el 25,6% a la elaboración de teja y el 9,8% a cerámica decorativa.

Para analizar las condiciones de la vivienda, el proceso se realizó mediante la observación del entrevistador, determinando el material predominante del piso, las paredes y el techo. En el estudio, se identificó que más del 70% de las viviendas presentan pisos de cemento (42,4%) o tierra (32,2%), mientras que las paredes están construidas con ladrillo o bloque (71,2%) y el techo es de teja (54,2%) y, en menor medida, de losa (25,4%). Con respecto a la estructura, el 72,88% está construida con columnas y vigas de cemento, con una antigüedad promedio de construcción superior a los 10 años.

Si bien la mayoría de las viviendas se caracteriza por disponer de los servicios necesarios (67,8%), existe un 25,4% que no poseen estos servicios básicos.

Concretamente, el servicio de agua lo reciben en un 86,4% de tubería, que se utiliza todos los días sólo en un 39% de las viviendas, algunos días a la semana en el 50,8% y una vez a la semana en el 10,2%.

Con respecto al servicio eléctrico, el 57,6% poseen electricidad permanentemente, el 20,3% indica que puede interrumpirse alguna vez al mes, el 13,6% alguna vez a la semana y el 8,5% con interrupciones incluso diarias.

La recolección de basura se realiza de manera directa por el servicio de aseo correspondiente en el 63,8% de las viviendas, aunque el 20,7% tiene basureros y, en menor proporción, el resto de las familias la botan al río o la queman.

En los servicios asociados a la vialidad, indican que el acceso a la vivienda se realiza por calle pavimentada (50,8%) o por calle de tierra (30,5%). Y el resto (18,6%) lo hace a través de carretera rural.

Al consultar sobre los servicios comunales a menos de 500 metros de la vivienda, la mayoría dispone de tiendas de abarrotes, canchas deportivas o parques, escuela primaria, sub-centro de salud y transporte público. En menor proporción se identificaron los preescolares, los colegios de bachillerato y la policía.

A continuación, se constataron los aspectos básicos de la familia, como los integrantes, la actividad, la condición económica y los bienes muebles del hogar.

El número de miembros por hogar es de 5,38, con un total de 323 personas en los 60 hogares consultados; mayoritariamente constituidos por mujeres (42%), seguido de hombres (39%), menores de edad (14,54%) y adultos mayores (4,33%). Existen únicamente 8 hogares (13,33%) que en su composición se encuentran adultos mayores, la mayoría tiene la figura del padre y la madre, solo 3 hogares no cuentan con el padre dentro de la estructura y la mitad de los hogares tienen al menos un hijo. Con respecto al promedio de hombres por hogar, cada familia cuenta en promedio con 2,15 hombres y 2,29 mujeres.

La situación económica de las familias se analiza considerando algunos bienes básicos. En este caso, 66,67% de familias disponen de televisor, 60% de radio, 58,33% refrigeradora y 56,67% cocina (ya sea de gas o eléctrica). En menor medida, las familias disponen de computador (31,67%), internet, televisión por cable, secadora, horno microondas o calentador.

Como tercer bloque se consultaron las condiciones de salud, obteniendo como principales resultados que la mayoría de estos hogares no cuenta con ningún tipo de seguro médico, ni público ni privado (76,27%), desconocen si padecen alguna enfermedad (69,46%), aunque algunos sí son

conscientes de que tienen una tensión alta (11,86%) o diabetes (3,39%). En todo caso, quienes manifiestan algún tipo de enfermedad crónica realizan en mayor medida sus consultas en la sanidad privada.

En el ámbito educativo, el 61% de los jefes de las familias cuentan al menos con primaria y el 29% con bachillerato. Sólo el 2% es analfabeto. Únicamente, el 7% cuenta con estudios universitarios. La edad promedio en la que abandonaron los estudios fue a los 15,72 años y la principal razón se atribuye a la necesidad de trabajar y al costo de los útiles escolares.

Esta realidad cambia de manera muy favorable cuando se consulta sobre la educación de los hijos, entre los que el 40,68% cuenta con bachillerato y un 22,03% con estudios universitarios e, incluso, de posgrado.

Tal como se esperaba, las familias responden que su principal actividad económica es la artesanía o alfarería (94,9%). La actividad agraria (3,39%) y el transporte (1,69%) son casi residuales.

Al consultar sobre la cantidad de personas que trabajan en la actividad de alfarería se indica que en total son 136, que representa el 79% de las personas que se dedican a la actividad. En algunos casos solo es una persona en la familia, mientras que en otros llegan a ser 7. En promedio, la dedicación a la actividad es de 36,47 horas a la semana, con un máximo de 100 horas y un mínimo de 4.

Esta actividad reportó en el mes inmediatamente anterior a la aplicación de la encuesta, unos ingresos promedio de US\$ 261, con un máximo de US\$ 800 y un mínimo de US\$25. Los costes promedios mensuales de la actividad en el último año fueron de US\$ 229,62 con unas ganancias promedio de US\$ 184,48 mensuales.

Dadas las particularidades de la venta de este tipo de productos, se consultó sobre la situación financiera de la comercialización de productos en la Feria anual que se realiza con motivo del día de los difuntos. En ella los ingresos se elevan considerablemente alcanzando un nivel promedio de US\$ 829,1, siendo el valor máximo de US\$ 3.000, reportando gastos promedio de US\$ 558,11 y ganancias promedio de US\$ 271.

La mayor parte de estas empresas familiares sólo subsiste con esta actividad, pues el 76,27% no obtiene ningún otro ingreso y apenas el 5,08% reporta apoyo del Gobierno a través de bonos o subsidios.

La sección dedicada al diagnóstico de la actividad productiva se dividió en las siguientes secciones asociadas a las áreas funciones de toda organización: gestión administrativa, gestión financiera, mercadeo, operaciones e impactos ambientales.

La gestión administrativa y el tipo de negocio se caracteriza por ser eminentemente familiar (94,64%), de producción (67,86%) y, en algunos casos, se produce y se comercializa (25%), siendo esta actividad artesanal la principal fuente de ingresos (91,07%).

Con respecto a la gestión financiera, el 69,64% de los miembros de la Asociación posee experiencia crediticia, pero a pesar de ello no utilizan el sistema financiero para el pago de sus obligaciones o el cobro a sus clientes. Efectivamente, el 94,5% paga a sus proveedores en efectivo, el 96,36% cobra a sus clientes también de la misma manera, y la totalidad de los asociados paga a sus trabajadores con la misma modalidad.

El 58,18% indica que calcula los costos, pero un 21,82% no lo hace y un 20% no sabe. Sólo el 32,73% maneja documentos para el control de los elementos del costo y el 29,09% maneja sistemas contables de manera manual.

En el área de mercadeo, que ha sido indicada como la prioritaria, se pueden identificar los siguientes elementos y características:

- El 64,29% posee un punto de venta para la comercialización de sus productos, lo que permite vender no sólo en efectivo sino a través de tarjeta de débito o crédito.
- El precio está determinado en un 44,64% con base al costo de producción, mientras que el 41,07% se establece por criterio personal y apenas el 14,29% se fija en función de la competencia.
- Con relación al precio que se establece, en un 48,21% de los casos se encuentra al nivel de la competencia, en 42,86% por debajo y un 8,93% contesta que no cuenta con competencia para su producto, por lo que lo fija de acuerdo con su criterio o por costos.
- En mayor medida se emplea al minorista como canal de distribución para llegar a los clientes (35,29%), aunque el 29,63% indica que no posee un canal.
- El producto llega al cliente por transporte del mismo comprador (35,71%), por servicio de transporte contratado (33,93%) o transporte propio (26,79%).
- La feria se identifica como la forma en la que la mayoría de los miembros consiguen clientes.
- Solo 10 miembros indican que emplean redes sociales para la promoción de sus productos, principalmente a través de la plataforma de *Facebook*.
- Se atiende principalmente el mercado local (54,5%), aunque el 23,6% abastece el mercado nacional.
- Califican la atención a sus clientes como buena (58,9%) y en algunos casos excelente (37,5%).

En el área de operaciones, que está asociada al proceso productivo, los requerimientos y el estado de las maquinarias, el manejo de inventarios, proveedores y los impactos generados por la propia elaboración, se pueden apreciar las siguientes características:

- El 61,82% requiere apoyo principalmente para el mejoramiento de la materia prima, la automatización, el acabado y la comercialización.
- Los requerimientos de automatización están asociados con la amasadora de barro, la trituradora o molino, los tornos eléctricos y los moldes.
- La mayor proporción no realiza registro de sus proveedores (74,5%) y la selección está asociada a la calidad de la materia prima que ofrecen.
- El control de inventarios se realiza por una minoría de los socios: materia prima (sólo el 32,73%), productos en proceso (el 30,91%), productos terminados (el 38,18%) y productos vendidos (el 40%).
- El 40,35% de los miembros compra materia prima en lapsos mayores a un mes y el 28,07% lo hace mensualmente.
- El control de calidad en materia prima se aplica por el 68,4%, mientras que para los productos en proceso es el 54,39% y en productos terminados el 63,16%.

Del diagnóstico realizado, se pudo evidenciar que la APAV es un conjunto de miembros aislados desde el punto de vista del negocio y de la operación, y solo coexisten por la necesidad de organizar la Feria de Finados, que constituye, no obstante, su principal fuente de ingresos y la actividad más importante de comercialización.

Cada uno de los miembros en sí mismos constituye un negocio diferente con problemas similares, por lo que la Asociación no ha logrado unificar la operación y aprovechar las ventajas de la misma organización. No existen, por tanto, procesos de comercialización, de acceso al

mercado, centros de acopio o compra de materia prima conjunta, que mejoren el desempeño de los artesanos y efectivamente contribuya con su sostenibilidad.

Los problemas que se repiten en términos de la actividad alfarera se vinculan en primer lugar al producto, a la gestión, al mercado y a la situación socioeconómica de la zona. Con relación al producto, se evidencia la baja calidad derivada de la materia prima y la ausencia de capacitación para incluir nuevas técnicas, además de la escasa innovación o la generación de nuevas líneas. En este caso, es vital la mejora de la materia prima y de los procesos artesanales.

En cuanto a la gestión, al ser una actividad individual o en todo caso familiar, los artesanos no cuentan con los conocimientos que le permitan incorporar algunos elementos en términos de la administración de su operación que contribuya con el desempeño como, por ejemplo, en la dimensión económica, la estimación de costos, la fijación de un precio con el que obtengan una cierta rentabilidad o el registro básico de las operaciones contables. La gestión también incluye elementos como la dimensión ambiental, que en el caso de la actividad alfarera es de vital importancia por el precedente del uso de plomo en los productos, lo cual requiere de un monitoreo para garantizar que efectivamente los productos no impliquen ningún tipo de riesgo para la salud tanto de los compradores como de la población en la parroquia.

Adicionalmente en la dimensión de la comercialización, no se conoce el mercado para cada línea de producto, con lo cual es difícil identificar las preferencias por el lado de la demanda, pero también los competidores; a esto se suma la ausencia de estrategias de mercadeo, de uso de redes sociales, de identificación de necesidades o ideas de nuevos productos, de centros de acopio o apoyo en los procesos de penetración de mercados. El reto en esta dimensión consiste en la comprensión de las necesidades de los potenciales demandantes y a partir de allí diseñar estrategias que permitan el incremento de las ventas en las diferentes líneas de productos.

En el aspecto de gestión de mercado es importante destacar que la competencia de productos importados, que suelen ser ofrecidos como de la zona, requiere una estrategia que garantice el origen de los productos, a través de una marca colectiva de origen y calidad “La Victoria”, que se pueda utilizar en todos los productos, no sólo de alfarería sino de todos aquellos que se elaboran artesanalmente en la parroquia.

En cuanto al entorno, se podrían generar las condiciones para fortalecer o no la actividad artesanal, dado que impacta en la posibilidad de mantener la tradición alfarera que es identificada como una preocupación por parte de los artesanos. A través de la aplicación del de la encuesta se identificaron algunos elementos que constatan que las condiciones económicas y sociales de los artesanos no favorecen la actividad, dadas las limitaciones de rentabilidad.

A esto se suma la ausencia de apoyo por los diferentes entes públicos para preservar la cultura, las dificultades del trabajo conjunto entre las instituciones de educación superior y los artesanos, las limitaciones de acceso al crédito y las capacidades de la comunidad y, en particular, de los miembros de la APAV para establecer relaciones, reforzando los lazos internos y con el entorno.

Esto permitiría un mejor aprovechamiento de las oportunidades y el refuerzo de las alternativas de trabajo conjunto. La colaboración entre los miembros favorece la confianza, un factor de vital importancia en el trabajo comunitario, necesario para emprender estrategias de asociatividad, que beneficien al conjunto y a cada artesano de manera individual.

No existe hasta ahora otra ventaja del proceso de asociación formal, ni para la reducción de costes de insumos ni para la búsqueda de mercados o para la tecnificación de procesos. Por ello, las expectativas de los miembros no son muy alentadoras en términos de mejorar la situación económica.



Esto provoca el desinterés de las nuevas generaciones por la alfarería, produciendo una constante emigración a otras zonas para la búsqueda de empleo. Todo ello conlleva, como consecuencia lógica, la desaparición paulatina de la tradición y de los saberes ancestrales como recurso endógeno del territorio.

Esperaríamos entonces que el capital social pudiera potenciar las ventajas competitivas de la asociatividad para lograr mejoras en la calidad de vida, como sugiere Carrillo (2019), medida ésta por las condiciones de las viviendas, de los ingresos y de las oportunidades educativas o sanitarias. Pero la realidad es que los miembros de la asociación han manifestado que esto no se ha producido y, por ende, no se ha traducido en desarrollo territorial.

#### 4.2.2. Capital social en la Asociación de Artesanos La Victoria

Considerando este diagnóstico preliminar, la aplicación de la encuesta permitió tener una visión más detallada de las posibilidades de generar cooperación y trabajo conjunto, mediante el análisis del capital social horizontal y los valores compartidos.

Una vez aplicada la encuesta, se validó su coherencia interna, en primer lugar, a través del Alpha de Cronbach, obteniendo un valor de 0,8795, un índice elevado próximo a uno, lo que constata la consistencia estadística de las respuestas.

Una vez determinada la validez de la encuesta, los resultados generales muestran que la mayor parte de los miembros (87,80%) no poseen cargos directivos en la Asociación, el 53,65% son mujeres, de las que más de la mitad cuentan únicamente con educación básica (65,85%), mientras que el 17,07% posee estudios universitarios o técnicos. En cuanto a la edad de los miembros, el 73,17% están por encima de los 45 años, lo que pone en evidencia que la actividad alfarera está a cargo de los adultos, con tan sólo un 12,19% con menos 30 años.

Con respecto a la antigüedad en la asociación, la mayoría tiene al menos 5 años (82,29%) y el 29,26% cuenta con más de 20 años (aunque de manera informal, pues la asociación se registró en 2008). Son muy pocos los que tienen menos de 1 año, representan escasamente el 2,43%, lo que denota el escaso relevo y reemplazo generacional.

La estimación del capital social se realizó sobre la base de la perspectiva estructural, en el sentido de que se analizaron componentes asociados con las relaciones como son la información y la comunicación, el compromiso, la confianza, la participación y la cooperación. De la misma manera, también se analizó su calidad a través de unos planteamientos específicos que abordan la dimensión relacional, mientras que la dimensión de estructura social se analizó a partir de la cantidad de relaciones.

Este abordaje puede entenderse desde este enfoque global, pero también desde el ámbito de las redes, en el sentido de que los componentes de la perspectiva estructural pueden clasificarse desde el grado de cercanía de las relaciones, tipo unión o *bonding*, con familiares y con amigos, o aquellas otras con vínculos no tan fuertes, tipo puente o *bridging*. No se consideraron las relaciones tipo jerárquicas puesto que no fue el objetivo del instrumento.

Partiendo de la valoración global de la dimensión relacional, la estimación del capital social alcanzó el 3,6310, por lo que puede considerarse un resultado de regular a bueno (entre 3 y 4 puntos). En esta valoración, se incluyeron únicamente los valores vinculados con la información y la comunicación, el compromiso, la cultura organizacional, la confianza, la participación y la cooperación.

En términos generales, se puede constatar que los resultados se encuentran en su totalidad por encima de 3 puntos, siendo el mejor evaluado el compromiso (4,38), seguido de la participación (3,86), la cultura organizacional (3,76), la información y la comunicación (3,71) y la

confianza (3,60); la percibida como más baja es la cooperación (2,56), según se aprecia en la tabla 46.

Tabla 46. Valoración del capital social desde la dimensión relacional de la perspectiva estructural

	<b>Media general</b>	<b>Media <i>Bonding</i></b>	<b>Media <i>bridging</i></b>
Dimensión relacional	3,7448 (0,5267)	3,8035 (0,4977)	3,5000 (0,5677)
<b>Componentes</b>			
Información y comunicación	3,7121 (0,9879)	4,3708 (0,9860)	3,2682 (1,2023)
Confianza	3,3036 (1,2221)	3,6097 (1,2929)	3,5853 (1,2840)
Cooperación	2,5609 (0,7660)	2,6951 (1,0116)	2,4268 (0,7293)
Cultura organizacional	3,7682 (0,7991)	3,8292 (0,9193)	3,7073 (0,8060)
Participación	3,8634 (0,8215)	3,9268 (0,9193)	3,7682 (0,9688)
Compromiso	4,3804 (0,6046)	3,9268 (0,8283)	3,7682 (0,9688)

Nota: los valores entre paréntesis reflejan el error estándar de cada valor.

Estos resultados pueden analizarse por agrupación de cada dimensión de acuerdo con la cercanía de las relaciones, desde las internas de la asociación (*bonding*) a las externas (*bridging*), en cuyo caso los resultados cambian y se observan diferencias. Las valoraciones son más altas en todos los casos para las relaciones internas de la asociación, siendo superior en más de un punto el resultado para la variable de la información y de la comunicación entre los miembros.

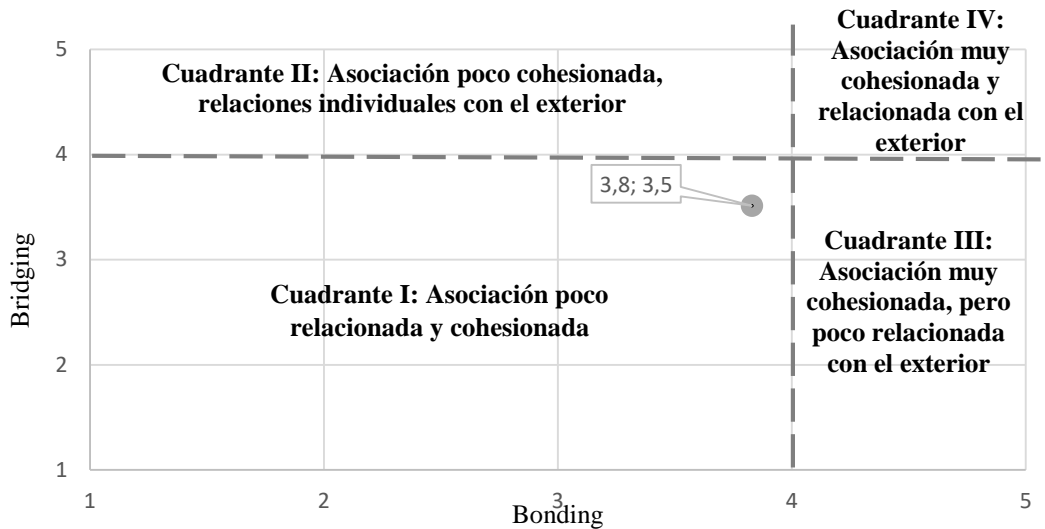
Si se analiza el valor promedio de la dimensión de las relaciones los valores también se encuentran en el rango de 3 a 4 puntos, pero el puntaje de las relaciones internas (*bonding*) y de relaciones externas a la organización (*bridging*) son diferentes y esta diferencia es estadísticamente significativa al 1%, siendo mayor en el primer caso (3,80) que en el segundo (3,50).

Según Woolcock y Narayan (2000) y, posteriormente, Esparcia et al. (2016), estos resultados desde la perspectiva de red en cuanto a las relaciones internas y externas podrían

reflejarse gráficamente. Para ello, se genera un gráfico de coordenadas con cuatro cuadrantes a partir de la intersección en el índice 4, que es considerado ya como bueno o muy bueno.

Como se muestra en la figura 27, el primer cuadrante presenta valores bajos tanto del *bonding* como del *bridging*, lo que indicaría que la comunidad u organización está poco relacionada y cohesionada; el segundo cuadrante representa unas relaciones externas fuertes (valores por encima del valor aceptable) y unas relaciones internas débiles.

Figura 27. Dimensión relacional desde la perspectiva de red



El tercer cuadrante, con valores por encima del promedio para las relaciones internas, muestra que la cohesión es alta, pero sin intercambio con otras organizaciones.

Por último, el cuarto cuadrante implica una asociación cohesionada y fuertemente relacionada con el entorno.

Para el caso de la asociación de Artesanos de La Victoria, la valoración de ambos tipos de relaciones se ubica en el primer cuadrante, lo que implica que las asociaciones no tienen las condiciones necesarias para fomentar procesos de desarrollo territorial, lo que Woolcock y

Narayan (2000) definen como aislamiento o “individualismo amoral”, incapaz de aprovechar los beneficios de la asociatividad ni de instituciones ni de políticas públicas.

La encuesta permitió analizar las relaciones, en cuanto a su cantidad y calidad, así como los niveles de asociación. En el primer caso, la media de los planteamientos relativos a la calidad fue de 3,68 de manera global. La calidad mejor valorada fue la asociada con los familiares y amigos (3,84), seguida de las relaciones externas a la asociación (3,65) y la peor valorada fue la calidad de las relaciones internas de la asociación (3,58), según se puede ver en la tabla 47.

Tabla 47. Valoración de la calidad de las relaciones

<b>Planteamientos</b>	<b>Media</b>	<b>Desviación</b>
<b>Relaciones cercanas</b>	<b>3,8414</b>	<b>0,6840</b>
Grado de confianza con sus familiares directos (padres, hijos/as, pareja, hermanos/as).	4,7073	0,6798
Grado de confianza con sus amigos.	2,9756	1,3507
<b>Relaciones a lo interno de la asociación</b>	<b>3,5853</b>	<b>0,9212</b>
Grado de confianza con las personas que tienen un cargo de responsabilidad y con cargo directivo de la asociación	3,5121	0,9778
Grado de confianza con las personas que no tienen un cargo de responsabilidad y sin cargo directivo y de la asociación	3,6585	1,0632
<b>Relaciones a lo externo de la asociación / familia</b>	<b>3,6585</b>	<b>0,8448</b>
Grado de confianza con personas que tienen un cargo de responsabilidad y con cargo directivo de instituciones, organizaciones, etc. relacionadas con la asociación	3,7317	1,0729
Grado de confianza con personas sin cargo de responsabilidad y sin cargo directivo de instituciones, organizaciones, etc. relacionadas con la asociación	3,7804	0,8806
Grado de confianza con personas pertenecientes a grupos, asociaciones, clubes, etc. con las que se relaciona.	3,4634	1,1852
<b>Calidad de las relaciones (promedio)</b>	<b>3,6898</b>	<b>0,6291</b>

Estos resultados muestran en buena medida que la cercanía entre las personas que conforman la asociación es incluso menor que la de otras asociaciones y de manera particular con los miembros que ejercen un cargo (3,51). La mayor valoración, en términos de confianza, la reportan las relaciones con los familiares directos (4,70) y obtienen la valoración más baja las relaciones con los amigos, con valores inferiores a los tres puntos.

Con relación a la cantidad de relaciones, el resultado fue de 3,61. Esto significa que cada miembro se relaciona con otras 5 personas de promedio. Es lo que se denomina, desde la perspectiva de niveles, el capital social individual (Durston, 2000). En cambio, los resultados del capital social meso o de grupo refleja un promedio de 1,63, un valor bastante bajo, que supone menos de dos asociaciones con las que se vincula, según se muestra en la tabla 48.

Tabla 48. Dimensión estructural – cantidad de relaciones.

	<b>Media</b>	<b>Desviación</b>
<b>Relaciones personales – Capital social individual</b>	<b>3,6167</b>	<b>0,5301</b>
Número de personas de la asociación con responsabilidad y con cargo directivo con las que usted se relaciona.	3,6097	1,1806
Número de personas de la asociación sin responsabilidad y sin cargo directivo con las que usted se relaciona.	4,1463	1,0382
Número de personas con responsabilidad y con cargo directivo de instituciones, organizaciones, etc. relacionadas con la asociación con las que usted se relaciona.	3,2439	1,1785
Número de personas sin responsabilidad y sin cargo directivo de instituciones, organizaciones, etc. relacionadas con la asociación con las que usted se relaciona.	3,1707	1,0223
Número de personas de su familia directa (padres, hijos/as, pareja, hermanos/as) con las que se relaciona habitualmente.	3,2195	1,0127
Número de amigos con las que se relaciona habitualmente.	4,0243	1,2142
Número de personas pertenecientes a grupos, asociaciones, clubes, etc. con las que se relaciona habitualmente.	3,9024	1,2410
<b>Relaciones con asociaciones - Capital social meso</b>	<b>1,6341</b>	<b>0,2506</b>
Número de asociaciones en general en las que usted es miembro	1,9756	0,1561
Número de asociaciones relacionadas con su actividad laboral en las que usted es miembro	1.2926	0,4606

En el caso de las relaciones con los miembros de la asociación sin cargo, el resultado se eleva por encima del promedio (4,14), lo que representa las relaciones entre 6 a 10 personas. Algo similar ocurre con los amigos que habitualmente se relaciona (4,02), que también indica una vinculación entre 6 a 10 personas.

Estos resultados podrían modificarse en función de otras variables como género, edad, formación, antigüedad o un cargo en la asociación, de tal manera que se realizó un contraste de

hipótesis para identificar posibles diferencias estadísticamente significativas en los valores alcanzados.

Las primeras diferencias, que se muestran a continuación, están relacionadas con la ocupación o no de un cargo en la asociación, como se aprecia en la tabla 49. Si bien existen diferencias en cuanto a la dimensión relacional, a la cantidad y a la calidad de esas relaciones y al número de asociaciones en la que se es miembro (asociatividad), estas diferencias no son estadísticamente significativas en ningún caso, aunque todos los valores son superiores para los miembros que no ostentan ningún cargo.

Tabla 49. Diferencias por cargo para el capital social, relaciones internas y externas

	<b>Sin cargo</b>	<b>Con cargo</b>	<b>Diferencia media</b>
<b>Dimensión relacional</b>	3,7727 (0,1666)	3,5444 (0,4472)	0,2287 (0,4772)
<b>Capital social individual (Nº relaciones)</b>	3,6428 (0,1666)	3,4285 (0,4472)	0,2142 (0,4772)
<b>Capital social meso (Nº relaciones)</b>	1,6388 (0,1666)	1,6000 (0,4472)	0,0388 (0,4772)
<b>Calidad relaciones</b>	3,7619 (0,1666)	3,1714 (0,4472)	0,5904 (0,4772)

Nota: Significativo al: 1% (\*\*\*), 5% (\*\*), 10% (\*). Los valores entre paréntesis representan los errores estándar

Realizando un análisis similar por género, las mujeres tienen en todos los casos una percepción de mayor valoración del capital social, de la cantidad y de la calidad de estas relaciones y cuentan con mayor participación en otras organizaciones, aunque ninguna de las diferencias es estadísticamente significativa.

Tabla 50. Diferencias por género del capital social y las relaciones internas y externas

	<b>Media hombre</b>	<b>Media mujer</b>	<b>Diferencia</b>
<b>Dimensión relacional</b>	3,5834 (0,2294)	3,8843 (0,2132)	-0,3008 (0,3131)
<b>Capital social individual (Nº relaciones)</b>	3,5338 (0,2294)	3,6883 (0,2132)	-0,1544 (0,3131)
<b>Capital social meso (Nº relaciones)</b>	1,5789	1,6818	-0,1028

	(0,2294)	(0,2132)	(0,3131)
<b>Calidad relaciones</b>	3,6616	3,7142	-0,0526
	(0,2294)	(0,2132)	(0,3131)

Nota: Significativo al 1% (\*\*\*), 5% (\*\*), 10% (\*). Los valores entre paréntesis representan los errores estándar

Para complementar el análisis y con el propósito de identificar las variables que pudieran influir en los resultados obtenidos en la dimensión relacional del capital social, en la calidad y en la cantidad de relaciones, se realizó una estimación por mínimos cuadrados ordinarios (tabla 51).

Tabla 51. Estimación de mínimos cuadrados ordinarios para los valores del capital social

<b>VARIABLES</b>	<b>DIMENSIÓN RELACIONAL</b>	<b>Calidad</b>	<b>Cantidad personales</b>	<b>Cantidad Asociaciones</b>
Cargo	-0,0615	-0,4476	-0,2827	-0,0454
Si	(0,2635)	(0,3428)	(0,3027)	(0,1145)
Género	0,34109 *	0,1548	0,1013	0,1386 *
Mujer	(0,1801)	(0,2281)	(0,2014)	(0,0762)
Formación	-0,0285	0,0328	-0,0151	0,0627
	(0,1344)	(0,1706)	(0,1507)	(0,0570)
Edad	0,6426 *	0,3380	0,0756	0,2878 *
30 a 44	(0,3515)	(0,4446)	(0,3925)	(0,1485)
Edad	0,5111 *	0,4259	0,0682	-0,0335
45 a 59	(0,3013)	(0,3928)	(0,3468)	(0,1312)
Edad	0,4598	0,4917	-0,1314	0,1664
60 o más	(0,3894)	(0,5002)	(0,4416)	(0,1670)
Antigüedad	Excluida	0,04604	-0,0451	-0,0508 *
		(0,0868)	(0,0766)	(0,0290)
Constante	3,1569 ***	3,0234 ***	3,8146 ***	1,6369 ***
	(0,4718)	(0,6728)	(0,5940)	(0,2247)

Nota: Significativo al 1% (\*\*\*), 5% (\*\*), 10% (\*). Los valores entre paréntesis representan los errores estándar

En la estimación de la calidad de las relaciones, así como en la cantidad de relaciones personales, ninguna de las variables explicativas resultó ser significativa. En el caso de las relaciones personales y en la dimensión relacional, el género femenino mejora los resultados, en el sentido que reporta una mayor valoración de los componentes de la dimensión relacional y mejora la participación en asociaciones.



De igual manera, la edad, al menos los más jóvenes, mejoran los resultados de ambas variables: en el caso de la dimensión relacional, resultó ser significativa la categoría de 30 a 44 años y de 45 a 59; en el caso de la participación en asociaciones, solo los de 30 a 44 años.

En la estimación de la dimensión relación, se excluyó la variable antigüedad por presentar problemas de multicolinealidad de acuerdo con el factor de inflación de varianza. Esta variable es estadísticamente significativa en la explicación de la participación en asociaciones, pero muestra una relación inversa, por lo que la mayor antigüedad en esta asociación genera una menor participación en otras organizaciones.

En todos los casos fueron validados los supuestos de homocedasticidad y normalidad de los residuos, con las pruebas de Breusch y Pagan y de multiplicadores de Lagrange para normalidad; la correcta especificación por la prueba de Ramsey y la multicolinealidad por el factor de inflación de varianza. En todos los casos, los resultados permiten aceptar la validez de los supuestos, salvo el caso de la estimación de la dimensión relación, que presentaba multicolinealidad y se excluyó la variable antigüedad.

De esta forma, la necesidad de fortalecer el capital social, como activo intangible de la dimensión sociocultural, se fundamenta en el hecho de que contribuye al desarrollo económico sostenible del territorio, a través de la creación y consolidación de asociaciones que permitan mejorar los niveles de competitividad y el aprovechamiento de los recursos endógenos y exógenos (Sepúlveda, 2008; Albuquerque, 2004).

En el caso particular de La Victoria, considerada un territorio que se ha especializado en la producción de artesanías a partir del barro, las condiciones económicas demandan hoy, identificar posibilidades para fortalecer la asociatividad y mejorar las condiciones de vida y el nivel de

ingresos, frenando así la emigración y la pérdida de la cultura, del patrimonio artístico y de los saberes ancestrales.

Las generaciones más jóvenes deben contar con las condiciones para considerar la actividad alfarera como atractiva, rentable y que les permita satisfacer las necesidades básicas de sus familias, en caso contrario, tratarán de identificar otras formas de sustento y, si es necesario, fuera de la parroquia.

Ante esta realidad, esta Tesis permitió medir el stock de capital social desde una perspectiva cognitiva (valores) de la Asociación de Artesanos de La Victoria, identificando debilidades y fortalezas en las relaciones internas y externas de la asociación, así como las diferencias en esas valoraciones dependiendo de variables como la posesión de un cargo, la edad, la formación, el género y la antigüedad en la organización.

Sin evidencias de estudios previos de medición del capital social en cualquiera de sus dimensiones en Ecuador y, menos aún, en el caso concreto de la asociación objeto de esta investigación, se utilizó la propuesta metodológica de Mujika et al. (2010) para realizar la medición de la dimensión cognitiva del capital social horizontal, tanto a nivel micro (relaciones entre las personas) como a nivel meso (con otras asociaciones), según lo definen Rodríguez y Román (2005).

La investigación no consideró el capital social vertical o la dimensión estructural, en el sentido de medir las relaciones jerárquicas que plantean Islam et al. (2006), en un plano macro, pues no era el objeto de estudio. Esto depende en gran medida de los actores locales, a nivel parroquial y cantonal, y el interés está relacionado en potenciar las capacidades de los miembros de la asociación para estructurar en un primer momento las relaciones horizontales. Por lo tanto, la medición de lo que Woolcock y Narayan (2000) y Esparcia et al. (2016) denominan como

*linking*, podría desarrollarse en un estudio posterior, que complemente el análisis del capital social en todas sus dimensiones y nos acerque a lo planteado por Putnam (1993).

Los resultados reflejan que el capital social horizontal, medido a través de los valores, se encuentra en una escala de regular a buena (3,63), identificando valores que están más desarrollados, como es el caso del compromiso, y otros que requieren un mayor fortalecimiento, como la cooperación entre los miembros. En ambos casos, como proponen Nahapiet y Ghoscal (1998), son recursos que se requieren para fortalecer las relaciones.

Esto corrobora los diagnósticos participativos en los que se indicaba la poca cooperación entre los miembros de la asociación, pues se consideran como competidores, dado que todos elaboran los mismos productos y reducen precios para captar a clientes, sin lograr establecer acuerdos mínimos. Superar esta falta de cooperación, nos lleva a la necesidad de lograr la “coopetencia” (*coo-petition*), concepto que desde el punto de vista de la asociatividad trata de armonizar la competencia y la cooperación (Grueso et al., 2009).

Este resultado es validado a través del análisis de la vinculación del *bonding* (relaciones a lo interno) y del *bridging* (relaciones a lo externo). Los valores alcanzados se ubican en el primer cuadrante, si bien están cercanos a los límites para ser considerados en un rango bueno y ubicarse en el cuarto cuadrante.

La asociación valora en mayor medida las relaciones internas (*bonding*) que las externas (*bridging*), es decir, que de acuerdo con lo planteado por Woolcock y Nayaran (2000), la cohesión es más fuerte que los vínculos con otros. En cualquier caso, se le considera como aislada y con poca organización, lo que dificulta los proyectos conjuntos. En este caso, se caracteriza por la escasa cooperación de los miembros a nivel interno y por el bajo número de relaciones entre personas (5 de promedio) y con otras asociaciones (2 de promedio).

De esta forma, la asociación no ha sido capaz de lograr la cohesión interna ni de establecer vínculos externos que le permitan aprovechar las potencialidades individuales y pensar en un trabajo conjunto para el desarrollo de su territorio. Siguiendo a Granovetter (1985), los procesos de enraizamiento (relaciones internas) no se han fortalecido y, por consiguiente, no se ha logrado la apertura (relaciones externas) con otras asociaciones u organizaciones del entorno.

Pero estas relaciones, recursos y valores dependerán de variables demográficas como la edad, la formación o el género. Los resultados, de hecho, muestran que existen diferencias en las valoraciones si se consideran estas variables. Se logró identificar que los más jóvenes, por ejemplo, evalúan menos el capital social y las relaciones internas de la asociación, posiblemente por una postura más crítica y menos conocimiento del resto de los miembros.

Sin embargo, los que tienen menos formación valoran más tanto el capital social como las relaciones y lo mismo ocurre con las mujeres. En términos generales, las mujeres son las que se ocupan de las actividades de la alfarería y están en el hogar, por lo tanto, tienen un conocimiento más amplio del resto de los integrantes de la asociación y, como están en el territorio, pueden gestionar más y mejores redes externas.

Si dentro de las alternativas de consolidación del capital social, como estrategia de desarrollo sostenible en el territorio, se pretende mejorar la confianza y el compromiso, como pilares para fortalecer las relaciones internas y como recursos para potenciar relaciones externas, es posible identificar dos condiciones que podrían contribuir con este propósito: ser mujer y la composición etaria.

En el primer caso, se ha demostrado que las mujeres son las que desarrollan las actividades de gestión comunitaria, con lo cual podrían ser un apoyo para la identificación y creación de redes externas, basadas en la confianza; mientras que, en el caso de los jóvenes, dada que la relación es

inversa, es necesario generar un mayor compromiso, apoyado en el conocimiento y entrega de los adultos.

De esta forma, las estrategias de fortalecimiento del capital social deberán considerar tanto a las mujeres como a los adultos, sobre todo, con el propósito de mejorar la cooperación entre los miembros de la Asociación.

### **4.3. Caso de estudio: Cooperativas de transporte**

#### 4.3.1. Valoración del capital social

A partir de los datos recopilados a través de la aplicación de la encuesta, se estimó el Alpha de Cronbach para determinar la consistencia interna, obteniendo un resultado de 0,9345, con lo cual se puede considerar que efectivamente las respuestas son válidas desde el punto de vista estadístico.

En la primera sección, se obtuvo información sobre los miembros de la cooperativa, que en promedio son 25 para el conjunto de las organizaciones consultadas. La mitad de estas personas tienen edades entre 30 y 44 años (50,50%), son mujeres casi en exclusiva (91,50%) y mestizos (95,43%) y cuentan con una formación equivalente a bachillerato completo (60,30%).

Respecto a las cooperativas, la mayoría están ubicadas en zonas urbanas (70,50%) y una proporción importante de sus miembros tienen una antigüedad más 10 años (26,53%), esto se debe principalmente a que existen cooperativas fundadas desde 1954, siendo la más joven la constituida en 1995.

Los resultados de la valoración del capital social dependen de la perspectiva que se utilice, ya sea de estructura o de redes. En primer lugar, se muestran los datos relativos a la perspectiva de estructura, en su dimensión relacional y la calidad de esas relaciones, considerando no sólo los

planteamientos propuestos para evaluarla de manera directa, sino a través de elementos como la información, la confianza, la cooperación, la participación, el compromiso, los intereses y preocupaciones y la cultura organizacional, tal como se presenta en la tabla 52.

Tabla 52. Valoración de la dimensión relacional del capital social en cooperativas del sector transporte.

	<b>Media general</b>	<b>Media <i>Bonding</i></b>	<b>Media <i>bridging</i></b>
<b>Dimensión relacional</b>	<b>4,3132</b>	<b>4,3301</b>	<b>4,2557</b>
	<b>(0,5677)</b>	<b>(0,5627)</b>	<b>(0,6528)</b>
<b>Componentes</b>			
Información y comunicación	4,1704 (0,7802)	4,1825 (0,8898)	4,1388 (1,0803)
Intereses y preocupaciones	4,4773 (0,7054)	4,4800 (0,7532)	4,4371 (0,8846)
Confianza	4,3619 (0,8024)	4,3616 (0,8024)	ND
Cultura organizativa	4,2966 (0,7115)	4,2966 (0,7115)	ND
Cooperación	4,3141 (0,7068)	4,3295 (0,7215)	4,2512 (1,0186)
Participación	4,2878 (0,7522)	4,2878 (0,7787)	4,2236 (0,9246)
Compromiso	4,2707 (0,7824)	4,3013 (0,8217)	4,2236 (0,9246)
Reciprocidad	4,3282 (0,8421)	4,3527 (0,8622)	4,2791 (1,0489)

Nota: Los valores entre paréntesis son las desviaciones estándar. ND: datos no disponibles para ese componente

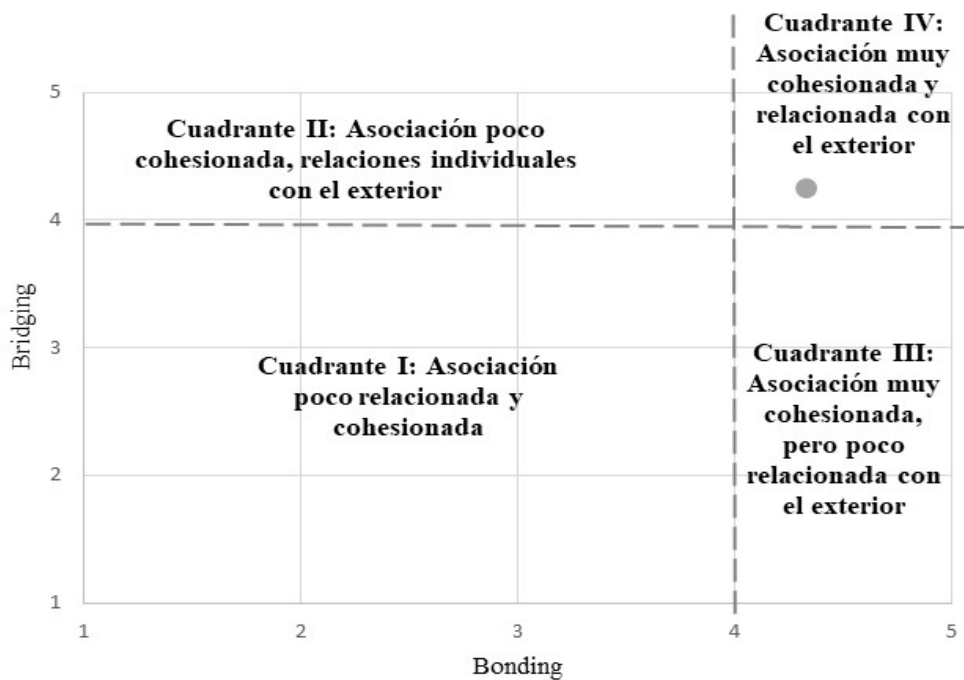
Como se evidencia, la dimensión relacional está valorada con 4,31, el rango más alto de la escala (1 a 5) en términos generales. Si se detallan las relaciones tipo unión (*bonding*), el valor se ubica en 4,33, mientras que las relaciones tipo puente (*bridging*) presentan un valor un poco más bajo con 4,25. Si este primer abordaje lo detallamos en función de los componentes de la calidad de las relaciones, como son información y comunicación (4,17), intereses y preocupaciones (4,47),

confianza (4,36), cultura organizativa (4,29), cooperación (4,31), participación (4,28), compromiso (4,27) y reciprocidad (4,32), se puede observar que todos están puntuados en la escala superior (de 4 a 5), siendo el menor valorado la información y comunicación y el mejor, el de los intereses y preocupaciones.

En todos los casos, la valoración de las relaciones cercanas es superior a la de las relaciones horizontales fuera del entorno familiar y de amistades; en el caso de la confianza y de la cultura organizativa, sólo se consideraron los elementos de las relaciones tipo *bonding*.

Si se analizan los resultados desde el enfoque de red propuesto por Woolcock y Narayan (2000), tal como se desarrolló en el caso de la Asociación de Artesanos de La Victoria, la posición promedio de las cooperativas de transporte se ubica en el cuarto cuadrante, como un grupo de asociaciones muy cohesionadas y relacionadas con el exterior (figura 28).

Figura 28. Dimensión relacional desde la perspectiva de red



Este posicionamiento puede deberse, entre otros factores, a la antigüedad de las cooperativas y de sus miembros que le pudieran generar mayores lazos de confianza, reciprocidad y trabajo conjunto, tanto a nivel interno como externo de la asociación. Los resultados individualizados muestran que, de las 24 cooperativas analizadas, sólo 6 se ubican por debajo de los 4 puntos, aunque sus valores oscilan entre 3,6 y 3,9, vinculadas al segmento de transporte de pasajeros tipo taxi.

Si se analizan las puntuaciones obtenidas directamente en los planteamientos asociados con la calidad-confianza que plantea la encuesta, se puede apreciar que, si bien son algo inferiores, el promedio se ubica en 4,00, siendo el grado de confianza con las personas sin cargo directivo el que obtuvo un promedio inferior (3,8, aunque también muy próximo a 4, como se evidencia en la tabla 53.

Tabla 53. Calidad de las relaciones.

<b>Planteamientos</b>	<b>Media</b>	<b>Desviación</b>
Grado de confianza con las personas que tienen un cargo de responsabilidad y con cargo directivo de la asociación	4,0753	(0,9424)
Grado de confianza con las personas que no tienen un cargo de responsabilidad y sin cargo directivo y de la asociación	3,8743	(1,0046)
Grado de confianza con sus familiares directos (padres, hijos/as, pareja, hermanos/as)	4,0452	(1,1776)
Grado de confianza con sus amigos	4,0050	(1,1123)
<b>Calidad de las relaciones (promedio)</b>	<b>4,0000</b>	<b>(0,8408)</b>

Las relaciones que se consideran más sólidas en términos de confianza son aquellas que se mantienen en la cooperativa con las personas que tienen cargos de gestión (4,07), mayor aún que la identificada en las relaciones con familiares directos (4,04), aunque todos los valores se encuentran en un rango muy reducido, mostrando la normalización y la calidad de estas relaciones.

Además de esta dimensión relacional, se consultó la dimensión estructural, vinculada con el número de relaciones o participación en asociaciones. La escala empleada, si bien fue la misma



(1 a 5), el significado de cada valor está asociado con el número de relaciones: 1, cuando no se relaciona con ninguna persona; 2, cuando son menos de dos personas; 3, entre tres y cinco; 4, entre seis y diez y 5, cuando mantienen relaciones con más de 10 personas (Mujika et al., 2010).

Los resultados de la dimensión estructural, que se muestran en la tabla 54 evidencian que los miembros de las cooperativas se relacionan con más de 5 personas de promedio y con 2 a 5 asociaciones.

Tabla 54. Dimensión estructural – cantidad de relaciones.

	<b>Media</b>	<b>Desviación</b>
<b>Relaciones personales</b>	<b>3,9371</b>	<b>(0,7436)</b>
Número de personas de la asociación con responsabilidad y con cargo directivo con las que usted se relaciona.	3,7989	(0,9948)
Número de personas de la asociación sin responsabilidad y sin cargo directivo con las que usted se relaciona.	4,1212	(1,0203)
Número de personas de su familia directa (padres, hijos/as, pareja, hermanos/as) con las que se relaciona habitualmente.	3,6479	(1,1607)
Número de amigos con las que se relaciona habitualmente.	4,1846	(0,9452)
<b>Relaciones con asociaciones</b>		
Número de asociaciones en general en las que usted es miembro	2,1306	(1,0362)

El mayor número de relaciones se produce con los amigos (4,18), como parece lógico, pero también con los miembros de la cooperativa que no ostentan cargos o responsabilidades de administración (4,12). Los menores índices se registran con quienes poseen cargos (3,79) y, quizás lo más singular, con los familiares directos (3,64). En cualquiera de los casos, el número de personas con las que se relacionan supera las tres habitualmente, pudiendo ubicarse en el rango de seis a diez.

Estas valoraciones, desde la perspectiva de la estructura (calidad y cantidad), pueden estar asociadas con alguna de las variables consultadas en la encuesta. De esta forma, a través de la estimación de una regresión lineal, se lograron identificar variables significativas en la explicación

de esta dimensión relacional, la calidad de esas relaciones y la cantidad, tal como se presenta en la tabla 55.

Tabla 55. Estimación de la dimensión relacional, la calidad y cantidad de relaciones

<b>Variab</b> les	<b>Dimensión relacional</b>	<b>t</b>	<b>Calidad</b>	<b>t</b>	<b>Cantidad</b>	<b>t</b>
Número socios	0,0717 * (0,0040)	1,77	0,0016 (0,0061)	0,28	0,0086 (0,0055)	1,56
Ubicación	-0,0588 (0,0490)	-1,20	-0,0157 (0,0713)	-0,22	-0,1213* (0,0656)	-1,85
Año creación	0,0092 *** (0,0025)	3,58	0,0128*** (0,0372)	3,46	0,0159*** (0,0033)	4,70
Género	0,1091 (0,1511)	0,72	-0,0314 (0,2286)	-0,14	0,0676 (0,2078)	0,33
Formación	-0,1634 *** (0,0550)	-2,97	-0,1940** (0,0800)	-2,42	-0,0293 (0,073)	-0,40
Raza	-0,1952 ** (0,0903)	-2,16	-0,1079 (0,1370)	-0,79	-0,1028 (0,1243)	-0,08
Edad	-0,1806 *** (0,0657)	-2,75	-0,273*** (0,0966)	-2,82	-0,04046 (0,0881)	-0,46
Años participación	0,1036 *** (0,0395)	2,62	0,1214** (0,0572)	2,12	0,043 (0,0522)	0,82
Cargo	0,2092 ** (0,1022)	2,05	0,2285 (0,1514)	1,51	0,3057** (0,1385)	2,21
Constante	-13,607 *** (5,2145)	-2,61	-20,78*** (7,5015)	-2,77	-27,935*** (6,8469)	-4,08

Nota: Significativo al: 1% (\*\*\*), 5% (\*\*), 10% (\*). Los valores entre paréntesis representan los errores estándar

De acuerdo con las variables que resultaron significativas, la dimensión relacional mejora en la medida que aumenta el número de socios, la antigüedad de la cooperativa y del socio, además de la cantidad de participantes en cargos de gestión. Por el contrario, disminuye con los mayores niveles de formación y de edad y con el mayor número de socios indígenas.

Con respecto a la calidad-confianza en las relaciones, el signo se mantiene, pero únicamente resultaron significativas la antigüedad de la cooperativa, el nivel de formación, la edad y los años de participación del socio.

Para el caso de la cantidad de relaciones, fueron significativas la ubicación, en el sentido de que las relaciones se degradan o disminuyen con la distancia al centro de la ciudad y se

incrementan con la antigüedad de la cooperativa y con el porcentaje de participación en cargos directivos.

Adicionalmente, para corroborar la validez de los estimadores de cada una de las estimaciones se aplicaron las pruebas respectivas. En las tres estimaciones, el valor  $\chi^2$  de la prueba de Breusch y Pagan no permitió rechazar la hipótesis nula de varianza constante. Por otra parte, la prueba F de Ramsey para las variables omitidas tampoco permitió rechazar la hipótesis de la no existencia de variables omitidas. Y, finalmente, el factor de inflación de la varianza fue menor a 1,40, por lo que no hay evidencia de problemas de multicolinealidad.

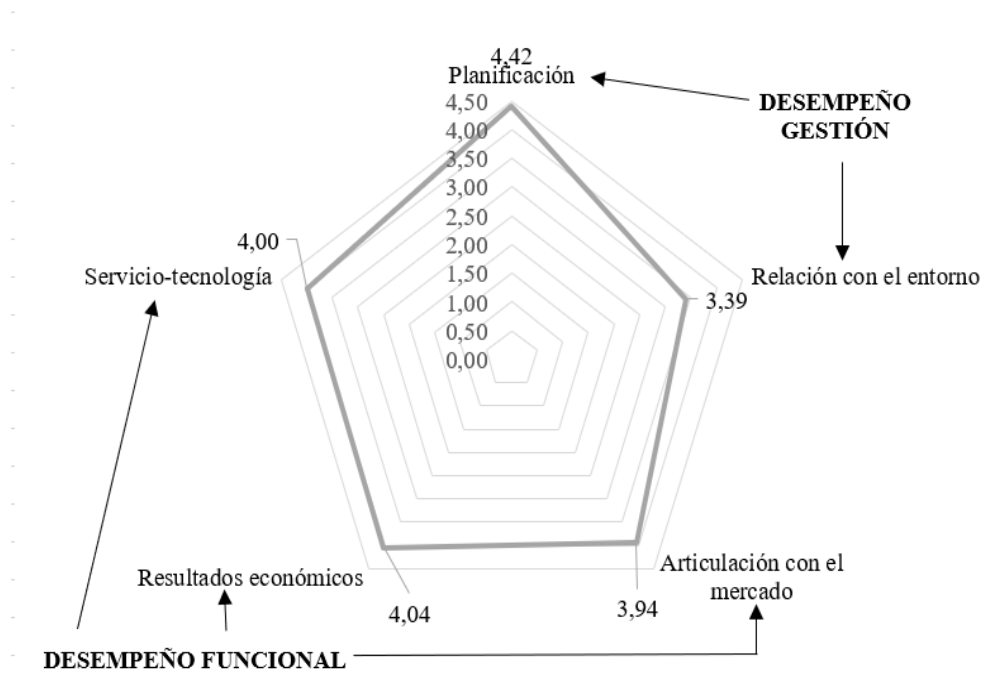
#### 4.3.2. Valoración del desempeño asociativo

Para la evaluación del desempeño de las cooperativas, se consideraron dos dimensiones, el desempeño en la gestión, constituido por la planeación estratégica y por la relación con el entorno, y la dimensión de desempeño funcional, evaluada a través de la articulación con el mercado, con el resultado económico y con la producción – tecnología.

La valoración correspondió a una escala del 1 al 5, siendo los valores más cercanos a 1 los de resultado más deficiente y los más cercanos a 5 los de mayor grado de desarrollo.

La planificación como elemento de la gestión alcanzó una valoración de 4,42, lo que la ubica en el rango más alto, mientras que la relación con el entorno fue el componente con la evaluación más baja, en el rango de bueno, con un promedio de 3,39, tal como se muestra en la figura 29.

Figura 29. Valoración de los componentes del desempeño de las cooperativas.



Si bien todos los planteamientos de la planificación están valorados por encima de los 4 puntos, en el caso del componente de relación con el entorno existen resultados incluso por debajo de los 3 puntos, muy poco desarrollados, como son el pertenecer a redes de transportistas, las alianzas con proveedores para repuestos o las reparaciones de los vehículos y las alianzas para promocionar los servicios.

En el caso de las cooperativas de transporte en Ecuador, las relaciones son internas, y consideran al resto de las cooperativas como competencia y no como aliados estratégicos para la obtención de beneficios, pues ofrecen servicios y rutas similares.

Con respecto a los componentes de la dimensión de desempeño funcional, todos los valores están en torno a 4, siendo la de menor valoración la articulación con el mercado con 3,94, seguida del componente servicio-tecnología con 4 puntos y los resultados económicos con 4,04.

En el primer caso, los planteamientos asociados con la articulación al mercado, con valoraciones promedio por debajo de los 4 puntos fueron la existencia de contratos con clientes, el

conocimiento del tipo de cliente que atienden, los canales de promoción de servicios y la diversificación de los servicios ofrecidos.

La estructura del mercado de transporte de pasajeros en Ecuador está caracterizada por la existencia de cooperativas que son registradas ante la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y deben contar con la aprobación por parte de la Agencia Nacional de Tránsito.

Estas cooperativas están constituidas como mínimo por 15 socios y sus ventajas radican en el acceso a financiamiento a tasas de interés preferenciales, seguros colectivos, afiliación a la seguridad social, y principalmente la obtención de permisos para operar la ruta.

De esta manera, la competencia es limitada por el ente regulador, al que es necesario demostrar la viabilidad y la factibilidad de incorporar una nueva ruta o la necesidad de más cooperativas.

Una vez obtenida la respectiva autorización de operación, los procesos de regulación y fiscalización de la actividad son escasos, lo que no genera incentivos para mejorar el servicio, atender al cliente o identificar sus necesidades, minimizando los gastos de comercialización o de promoción.

En el caso de las cooperativas de taxis, ocurre algo similar, existen muchas limitaciones para la incorporación de nuevas cooperativas, que son aprobadas por el municipio, previo estudio de factibilidad. Esto reduce la competencia, con la consecuente disminución de los estímulos por mejorar el servicio, conocer al consumidor y tratar de atender sus necesidades, lo cual explicaría el bajo desempeño en el componente de articulación con el mercado.

En el segundo caso, vinculado con el componente servicio-tecnología, los resultados más bajos se obtuvieron en la asistencia técnica que presta la cooperativa, en el análisis del impacto ambiental de los servicios ofrecidos y en las actividades para reducir ese impacto ambiental.

La asistencia técnica es responsabilidad del miembro de la cooperativa o dueño de la unidad, no es la cooperativa la que apoya en este tipo de actividades. La creación de las cooperativas de transporte en Ecuador, tal como se mencionó, se circunscribe en la necesidad de obtener los permisos necesarios para operar y no está vinculada con las ventajas competitivas que podrían alcanzarse en el desempeño funcional o de gestión propias de modelos asociativos, lo cual explicaría los resultados alcanzados.

Por último, el componente del resultado económico muestra los valores más bajos en los planteamientos vinculados con la estabilidad de los ingresos, con la identificación y seguimiento de márgenes de ganancias claros y con el conocimiento del número de viajes o servicios realizados para cubrir costos.

Limitaciones que existen en términos de gestión traen consigo dificultades para el monitoreo de ingresos, pues buena parte de los pasajeros no reciben facturas por la compra de sus viajes, pues abordan las unidades fuera de los terminales terrestres, para evitar entre otras cosas, el pago de las tasas por el uso de los servicios del terminal lo que encarece el precio del viaje.

De manera similar ocurre con los taxis, quienes cobran tarifas “acordadas” sin que medie ningún tipo de facturación ni tampoco el uso de taxímetros, que permiten el establecimiento del precio real del viaje.

Sin ingresos facturados ni declarados, existe una subvaloración que se traduce en la ausencia de claridad en los márgenes de ganancias, dificultades en la declaración de rentas y ausencia de una contabilidad real que permita evaluar con certeza la operación, reflejándose en los bajos resultados de estos indicadores.

### 4.3.3. Estimación de la relación entre el desempeño y el capital social

Para poder determinar si el capital social tiene alguna influencia en los resultados obtenidos, ya sea en el desempeño general o en cualquiera de sus dimensiones, se realizó una estimación por mínimos cuadrados ordinarios, con la cual se esperaría que mejores relaciones y redes puedan contribuir al menos en términos de la valoración del desempeño con respecto al entorno (desempeño de gestión) y en alguna medida con la articulación con el mercado, componente del desempeño funcional.

Si bien es cierto que la literatura reporta esta relación, la realidad del sector transporte puede conducir a resultados diferentes, que tal como se explicó, está vinculada con la necesidad de obtención de permisos de operación más allá de generar ventajas competitivas generadas a partir de los modelos de asociatividad. Los resultados de la estimación se presentan en la tabla 56.

Tabla 56. Estimación para el desempeño general, de gestión y funcional

<b>Variables</b>	<b>Desempeño general</b>	<b>t</b>	<b>Desempeño gestión</b>	<b>t</b>	<b>Desempeño funcional</b>	<b>t</b>
Nº relaciones personales	-0,4360 (0,3493)	-1,25	-0,2100 (0,3142)	-0,67	0,0289 (0,3731)	0,08
Calidad relaciones	-0,0846 (0,2673)	-0,32	-0,0158 (0,2405)	-0,07	-0,3028 (0,3604)	-0,84
Dimensión relacional	0,9856 *** (0,3333)	2,96	0,6380 * (0,2999)	2,13	1,0532 ** (0,4543)	2,32
Nº relaciones organizaciones	0,0988 (0,1298)	0,76	0,07832 (0,1168)	0,67	0,1041 (0,1806)	0,58
Ubicación	0,1199 (0,1015)	1,18	0,0336 (0,0913)	0,37	0,1239 (0,1350)	0,92
Año de creación	-0,0003 (0,0002)	-1,43	-0,0002 (0,0002)	-0,89	-0,0004 (0,0003)	-1,27
Número de miembros	0,0106 (0,0108)	0,98	-0,0019 (0,0097)	-0,20	0,0202 (0,0152)	1,33
Constante	1,8779 (1,3853)	1,36	2,3889 * (1,2464)	1,92	0,4836 (1,8648)	0,26

Nota: Significativo al: 1% (\*\*\*), 5% (\*\*), 10% (\*). Los valores entre paréntesis representan los errores estándar

La dimensión relacional resultó ser significativa en la explicación no sólo del desempeño general, sino también en el de gestión y en el funcional, con el signo esperado, en el sentido de

que cuanto mejores son las relaciones, más se incrementa el desempeño; no así la cantidad de relaciones personales ni con otras organizaciones.

De esta forma, la información y comunicación, los intereses y preocupaciones de los miembros, la confianza, la cultura organizativa existente, la cooperación, participación, compromiso y reciprocidad de los socios, componentes de la dimensión relacional, son los que tienen impacto en los resultados de las cooperativas, tanto a nivel general como en el desempeño de gestión (planificación y relación con el entorno) y el desempeño funcional (articulación con el mercado, aspectos económicos y productivos).

No así la cantidad de relaciones que los socios puedan tener externas a la cooperativa, ni la calidad de estas, lo cual podría tal como plantean autores como Lin (2015) generar beneficios derivados de la apropiación de esos recursos.

Esto se explicaría por la dinámica de las cooperativas, que lejos de crearse como modelo de asociatividad, se constituyen como requisitos para operar las rutas de transporte ya sean a través de buses o de taxis, con lo cual las redes en las que se participa o las relaciones que tienen sus socios no generan beneficios ni recursos adicionales.

Asimismo, se aplicaron pruebas para identificar posibles problemas de heteroscedasticidad, multicolinealidad u omisión de variables. Los resultados en términos de varianza constante revelan que no es posible rechazar la hipótesis nula de varianza constante en ninguna de las estimaciones. Por otra parte, los resultados de la prueba de Ramsey no muestran para ninguna de las tres estimaciones problemas de omisión de variables ni problemas de multicolinealidad analizados a través del factor de inflación de la varianza.

En Ecuador las cooperativas son organizaciones sociales de producción que forman parte de la llamada economía popular y solidaria. Después de doce años de implementación de este



sistema, la pregunta que surge es si efectivamente se ha logrado su sostenibilidad; en el caso al menos de la provincia de Cotopaxi la tasa de fracaso supera el 50%, realidad que se repite en el resto del país.

A partir de los resultados de *bonding* y *bridging*, según la propuesta de análisis de Woolcock y Narayan (2000) y de Esparcia et al. (2016), se deduce la evidencia de que el sector muestra cooperativas cohesionadas y con muy buena relación con el entorno a través de sus miembros. Esto se fundamenta en el capital individual, que se constituye en el punto de inicio para el fortalecimiento del capital comunitario a través de procesos de enraizamiento (Granovetter, 1985; Portes, 1998; Woolcock y Narayan, 2000; Lin, 2008 y Casson y Giusta, 2007).

Hay que aclarar que cuando se clasifican los resultados en términos de la propuesta de Woolcock y Narayan (2000) y de Esparcia et al. (2016), el entorno no está relacionado con el componente de vinculación al entorno que se evalúa en el desempeño funcional, pues este guarda relación con los clientes, los proveedores, los entes públicos y privados con los que se relaciona la cooperativa.

En la propuesta de los autores hablar de una organización cohesionada y relacionada con el entorno se fundamenta en las relaciones individuales que tienen sus miembros, que como capital social individual es el punto de partida para la construcción del capital social comunitario, que es el evaluado en el desempeño de la organización.

En el caso de las cooperativas de transporte, tal como se mencionó, la cantidad y calidad de las relaciones de los socios están valoradas en las escalas más altas, presentando en promedio relaciones con 2 a 5 cooperativas y con más de 5 personas.

En segundo lugar, en cuanto a la calidad de las relaciones, se evidencia el papel relevante de la confianza como el mejor valorado, lo que se corresponde con lo planteado en la literatura,

pues es la confianza un requisito generador de relaciones sólidas y duraderas, tanto cercanas como de tipo puente (Casson y Giusta, 2007; Lin, 2005; Luyando et al., 2016 y Rojas y Marín, 2006).

En cuanto a la dimensión estructural o cantidad de relaciones, los resultados corresponden a lo esperado, en términos de que existe un mayor número de relaciones personales o individuales y se reduce la participación o vinculación con otro tipo de organización de la comunidad.

En el proceso de creación y consolidación del capital social, autores como Woolcock (1998) y Esparcia et al. (2016), reconocen que para la consolidación de la organización o comunidad es necesario transformar el alto nivel de capital social tipo *bonding* en otro que permita la conexión con el exterior; en las etapas iniciales, la cohesión social basada en las relaciones tipo unión es fundamental, pero no suficiente para alcanzar niveles de desarrollo y sostenibilidad.

A través de las estimaciones de regresiones lineales, se lograron identificar algunas variables estadísticamente significativas que pueden contribuir a fortalecer al menos la dimensión relacional, en el sentido de que los miembros más jóvenes, con menor nivel educativo y principalmente mestizos son los que contribuyen con la mejor valoración del capital social (Kaasa, 2019 y Katungi et al., 2007).

Con respecto al desempeño, se constatan oportunidades de mejora que pueden ser abordadas desde el fortalecimiento de las relaciones con otras organizaciones, además del tratamiento ambiental que, si bien es considerado como parte importante en el sistema popular y solidario, es la dimensión menos desarrollada hasta el momento.

El análisis realizado en función de la relación entre este desempeño y la dimensión de estructura social y relacional del capital social corrobora la idea de que estas oportunidades de mejora pueden al menos apalancarse en el fortalecimiento de la dimensión relacional, que resultó estadísticamente significativa para la explicación del desempeño general, de gestión y funcional,

tal como demuestran otros autores como Bretos et al. (2018); Rodríguez y Román (2005); Román et al. (2013); Fernández et al. (2005); Arregle et al. (2007); Lobo (2001) y Song (2016), entre otros, que si bien genera una ventaja competitiva en organizaciones con fines de lucro, en aquellas de carácter social fortalecen la cooperación.

A partir de los resultados, se lograron verificar comportamientos similares a los planteados en la literatura con respecto a la valoración del capital social como fuente de cooperación y sostenibilidad en organizaciones productivas de carácter social, inicialmente vinculado al capital social interno o de relaciones tipo unión, lo que requiere posteriormente el desarrollo de relaciones sólidas y cohesionadas hacia el exterior.

La valoración de las relaciones individuales o internas es el punto de partida de la construcción de capital social en este tipo de organizaciones. Por lo que el estudio sobre la relación del capital social y el desempeño de las cooperativas del sector transporte en la ciudad de Latacunga (Cotopaxi) ha permitido identificar la dimensión relacional (calidad de las relaciones) como una variable estadísticamente significativa en la explicación tanto del desempeño en términos generales, como de gestión y funcional, tal como se reporta en la literatura, principalmente en experiencias latinoamericanas (Bretos et al., 2018; Lobo, 2011).

Efectivamente, esta dimensión es la mejor evaluada, en términos de relaciones tipo unión y se fundamenta en componentes como la confianza, el compromiso y la reciprocidad, que representa el punto de partida para el fortalecimiento de relaciones externas.

A partir de estos resultados, es necesario generar planes de acción para el fortalecimiento de la dimensión relacional, en primer lugar, trabajando sobre esa base en el desarrollo de relaciones tipo puente y ampliando el número de organizaciones con las que se tienen que generar vínculos que proporcionen nuevos recursos y contribuyan a la creación de valor y bienestar para sus socios.

De esta forma, cualquier intervención que tenga como objetivo la construcción o fortalecimiento del capital social requiere elevar el número de relaciones, pero también la calidad, considerando para ello el componente cognitivo, de normas, valores y códigos de comunicación. Para identificar las estrategias o acciones que fortalezcan este capital social, la propuesta parte de la idea de la necesidad inicial de construir capital social comunitario, en donde las redes de carácter social (organizaciones de base o comunitarias) y las relaciones entre ellas, son de vital importancia y deben ser incentivadas a través de políticas públicas y de fomento de la participación comunitaria (Forni et al.2012).

Rodríguez y Quintero (2018) profundizan en este aspecto y proponen que a nivel comunitario es vital que los líderes puedan generar estrategias que permitan esas relaciones interorganizacionales basadas principalmente en los procesos de formación e intercambio entre ellas. Esto se puede fortalecer a través de la gestión social del conocimiento, reconocida por Aponte y Vásquez (2020), quienes proponen que la creación de un espacio cognitivo puede dar lugar a la construcción de capital social comunitario.

El fortalecimiento del capital social comunitario contribuye con la creación de condiciones para la aparición de organizaciones de producción social, en las cuales el capital social interno también debe ser fortalecido para contribuir con el crecimiento del capital social comunitario. Este capital social interno (*bonding*) así como el de vinculación con el entorno (*bridging*) requieren acciones concretas que también se relacionan con la formación a través de redes socioeducativas (Díaz y Cívís, 2011), con la incorporación de la comunicación estratégica con el manejo de conflicto, con la toma de decisiones colectivas e incluso, con la tecnología y los aspectos digitales (Jafari y Moharrami, 2019).

En cuanto a la estructuración de redes socioeducativas (Díaz y Cívís, 2011), se basan en la conformación de una red organizacional formal, con una finalidad formativa. Estas redes socioeducativas son “redes organizacionales de carácter formal orientadas a metas socioeducativas comunes, que basan su acción en la cooperación a través de una programación estratégica conjunta y son promotoras de capital social” (Díaz y Cívís, 2011, p. 419). La red persigue, por tanto, el trabajo en las dimensiones de confianza, organización social, voluntarismo, compromiso con lo público y tolerancia a la diversidad.

Para las organizaciones, la construcción y fortalecimiento del capital social también puede generarse a partir de programas de mejor de la infraestructura de tecnología digital, más aún en el contexto de situaciones experimentadas como la pandemia, iniciada en marzo 2020.

Tal como lo plantea Jafari y Moharrami (2019), una cuestión poco explorada es el capital social digital, en el cual se ha hecho énfasis en el capital social de internet, a través de estudios que demuestran una relación directa entre el uso de internet y la mejora de las relaciones. Con ello, se propone que las microempresas y las organizaciones de producción social puedan apalancarse en las redes sociales para potenciar los vínculos con proveedores y clientes e, incluso, entre sus propios colaboradores, facilitando la comunicación estratégica y la toma de decisiones.

#### **4.4. Caso de estudio: Asociaciones agropecuarias**

##### 4.4.1. Valoración del capital social

El análisis del capital social partió de la aplicación de la encuesta a 23 asociaciones agropecuarias, cuya validación estadística se realizó a través del Alpha de Cronbach con un valor de 0,7646, por lo cual es posible considerar que las respuestas presentan la necesaria consistencia interna.

Una vez lograda la validación estadística, es posible analizar los resultados de las características de los miembros de las asociaciones y de la valoración de la dimensión relacional, la cantidad y calidad de las relaciones, que constituyen el abordaje desde la perspectiva estructural del capital social.

Respecto a la primera sección, la edad promedio de los miembros de todas las asociaciones es de 53 años, con una edad mínima de 36 y una máxima de 68. Las asociaciones poseen un valor medio de 20 miembros y están ubicadas principalmente en las zonas rurales (89,36%). La mayor parte de los miembros son mujeres (80,32%) y cuentan únicamente con estudios completos de primaria (70,74%).

Un número reducido de sus miembros ocupa cargos en las asociaciones (35 de los 188 entrevistados) y algo más de la mitad (54,79%) tiene una antigüedad de entre 5 a 10 años en estas organizaciones, con apenas un 17,55% con menos de 3 años.

En la segunda sección, dedicada a la valoración de la dimensión relacional, se consideró el análisis tanto desde el punto de vista interno (*bonding*) como externo (*bridging*) a la organización, a través de componentes como la información y comunicación, los intereses y preocupaciones, la confianza, la cooperación, la participación, el compromiso, la reciprocidad y la cultura organizativa, tal como se muestran en la tabla 57.

Tabla 57. Valoración de la dimensión relacional del capital social en cooperativas del sector transporte.

	<b>Media general</b>	<b>Media <i>Bonding</i></b>	<b>Media <i>bridging</i></b>
<b>Dimensión relacional</b>	<b>4,9603</b>	<b>4,9500</b>	<b>4,9900</b>
	<b>(0,0454)</b>	<b>(0,0584)</b>	<b>(0,0339)</b>
<b>Componentes</b>			
Información y comunicación	4,9893	4,9867	4,9920
	(0,0505)	(0,0806)	(0,0628)
Intereses y preocupaciones	4,9946	4,9840	5,000
	(0,0418)	(0,1256)	(0,000)

Confianza	4,7180 (0,3364)	4,7180 (0,3364)	ND
Cultura organizativa	3,9968 (0,0325)	3,9968 (0,0325)	ND
Cooperación	4,9765 (0,0737)	4,9840 (0,0665)	4,9468 (0,2250)
Participación	4,9474 (0,1142)	4,9747 (0,1142)	ND
Compromiso	4,9819 (0,0677)	4,9734 (0,1028)	4,9946 (0,0514)
Reciprocidad	5,000 (0,0000)	5,000 (0,000)	5,000 (0,000)

Nota: Los valores entre paréntesis son las desviaciones estándar. ND: datos no disponibles para ese componente

Si bien el promedio de la dimensión relacional se encuentra cercano al valor máximo de la escala (5 puntos), a diferencia de las cooperativas de transporte, las relaciones externas de la asociación (capital comunitario) están mejor valoradas que las internas (capital individual). A pesar de que la diferencia no es estadísticamente significativa, existe una mejor vinculación con el entorno.

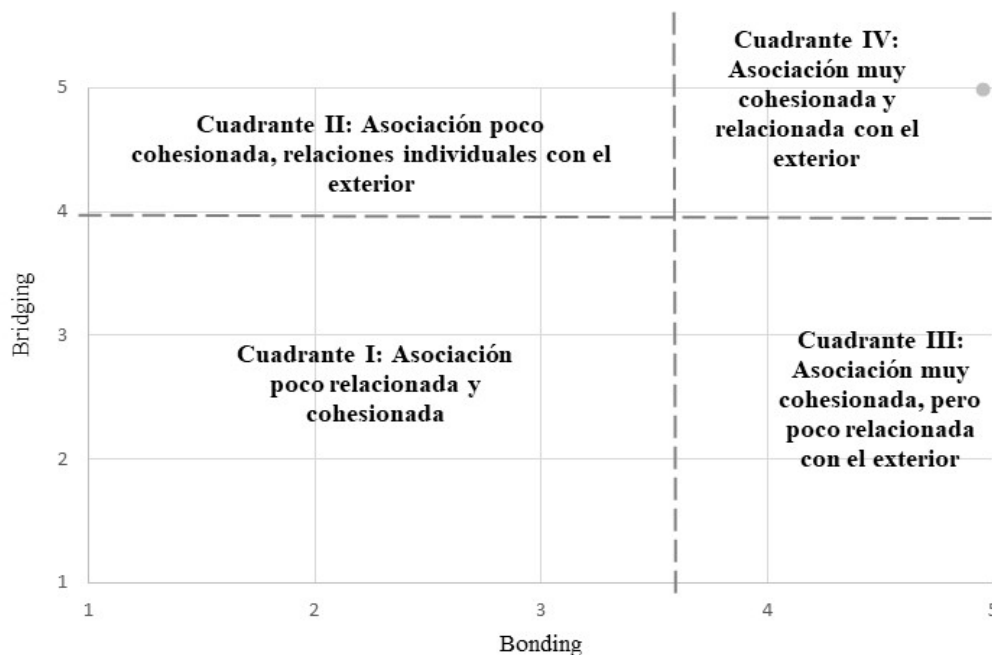
Si se desagrega esta dimensión relacional, en casi todos sus componentes se identifica la misma tendencia con unas valoraciones superiores de lo externo, salvo para la cooperación, en la que es ligeramente inferior en las relaciones tipo *bridging*.

Para la cultura organizacional se evidencia, a diferencia de los demás componentes, un valor por debajo de los 4 puntos, lo que podría indicar que la cultura y la estructura de la organización no son lo suficientemente fuertes como para impulsar la posibilidad de apropiarse de los beneficios generados, de manera que constituiría el tránsito de una estructura más informal a una formal, desde el punto de la perspectiva de red, como plantean Lin (2005), Woolcock y Narayan (2000) o Esparcia et al. (2016).

Enmarcado en la propuesta de estos últimos autores, es posible clasificar a este grupo de asociaciones, al igual que en los casos anteriores, en términos de los resultados de la perspectiva

de red (*bonding* y *bridging*), a fin de considerar las oportunidades de mejora en función del grado de cohesión interna y de las posibilidades de relacionarse e integrarse con el entorno, tal como se muestra en la figura 30.

Figura 30. Dimensión relacional desde la perspectiva de red



De acuerdo con estos resultados alcanzados, el grupo de asociaciones agropecuarias se posiciona como un grupo muy cohesionado y relacionado con el exterior, pues las valoraciones de ambos componentes (vínculos internos y externos) están por encima de los 4 puntos y muy cercanos al valor máximo.

Si se analizan las asociaciones de manera individual, los resultados no difieren de manera significativa. Todas las asociaciones se ubicarían en el mismo cuadrante, pues todas reportan valores superiores a los cuatro puntos en ambas dimensiones.

En la perspectiva estructural, no solo es posible analizar la dimensión relacional en función de los componentes analizados, sino que se complementa con la valoración de la calidad de las



relaciones, en el sentido del componente cognitivo de percepción del grado de confianza a nivel individual y comunitario. Los resultados en términos de la calidad de esas relaciones muestran en promedio un valor de 4,01, con lo que también el grado de confianza está en la escala superior (tabla 58).

Tabla 58. Calidad de las relaciones.

<b>Planteamientos</b>	<b>Media</b>	<b>Desviación</b>
Grado de confianza con las personas que tienen un cargo de responsabilidad y con cargo directivo de la asociación	3,9627	0,7695
Grado de confianza con las personas que no tienen un cargo de responsabilidad y sin cargo directivo y de la asociación	4,0053	0,6820
Grado de confianza con sus familiares directos (padres, hijos/as, pareja, hermanos/as)	4,3138	0,8417
Grado de confianza con sus amigos	3,7819	0,5943
<b>Calidad de las relaciones (promedio)</b>	<b>4,0159</b>	<b>0,4757</b>

El valor promedio y sus planteamientos se encuentran en torno al 4,0 y únicamente la confianza con los amigos se encuentra ligeramente por debajo (3,78). Por el contrario, el grado de confianza con los familiares directos es el más elevado (4,31).

Por último, este análisis de la perspectiva estructural, tanto de la dimensión relacional como de la cognitiva, podría complementarse con la cantidad de relaciones, asociada con la tercera dimensión, la estructural, pudiéndose valorar en términos del número de relaciones personales (capital individual) o con otras organizaciones (comunitario), tal como se muestra en la tabla 59.

Tabla 59. Dimensión estructural – cantidad de relaciones.

	<b>Media</b>	<b>Desviación</b>
<b>Relaciones personales</b>	<b>3,7327</b>	<b>0,3188</b>
Número de personas de la asociación con responsabilidad y con cargo directivo con las que usted se relaciona.	2,4627	0,6062
Número de personas de la asociación sin responsabilidad y sin cargo directivo con las que usted se relaciona.	4,3138	0,4652
Número de personas de su familia directa (padres, hijos/as, pareja, hermanos/as) con las que se relaciona habitualmente.	4,5159	0,6072

Número de amigos con los que se relaciona habitualmente.	3,6382	0,9517
<b>Relaciones con asociaciones</b>		
Número de asociaciones en general en las que usted es miembro	2,0212	0,2057

De esta forma, en términos de las relaciones personales o capital individual, el promedio se ubica cercano a los 4 puntos, lo que implica que tiene al menos entre tres a cinco personas con las cuales se relaciona cada miembro. Si se detallan estas relaciones personales, se observa que son mayores cuando se consulta por la familia (entre seis y diez) y por los miembros de la asociación sin responsabilidad o cargo (entre seis y diez), disminuyendo cuando se analizan las relaciones con la directiva de la asociación (dos personas) y con los amigos (entre tres y cinco).

En cuanto a las relaciones con otras organizaciones (capital comunitario), evaluadas a través de la participación o pertenencia a otras asociaciones, los resultados evidencian que son menos de dos organizaciones, por lo cual el capital estructural en términos del entorno es más débil.

Con los resultados de la perspectiva estructural, considerando la dimensión relacional, cognitiva (calidad) y estructural (cantidad), podrían identificarse las variables que caracterizan a los miembros de las asociaciones, así como las vinculadas a cada organización.

Para ello se aplicó una regresión lineal múltiple, en la que se consideraron como variables explicativas las vinculadas con la organización: número de socios, ubicación (rural – urbana) y año de constitución, además de las relativas al socio, entre las que se incluyeron el género, la formación, la edad, la antigüedad y el cargo del socio. Si bien se consultó sobre la etnia, las respuestas de manera unánime indicaron que se autodefinían como mestizos, por lo que se excluyó de la estimación.

Para cada estimación, dimensión relacional, calidad y cantidad de relaciones, se validaron los supuestos de homocedasticidad y normalidad de los residuos, así como ausencia de multicolinealidad, correcta especificación y análisis de los valores extremos. Los resultados, a través del factor de inflación de varianza, indicaron presencia de multicolinealidad por lo que se excluyen los años de creación de la asociación de todas las estimaciones. Los demás supuestos fueron validados (tabla 60).

Tabla 60. Estimación de la dimensión relacional, la calidad y cantidad de relaciones

<b>Variab</b> les	<b>Dimensión relacional</b>	<b>t</b>	<b>Calidad</b>	<b>t</b>	<b>Cantidad</b>	<b>t</b>
Número socios	-0,0008** (0,0003)	-2,58	-0,0106*** (0,0033)	-3,20	-0,0036 (0,0023)	-1,59
Ubicación	0,0064 (0,0117)	0,55	0,1787 (0,1187)	1,50	-0,1144 (0,0829)	-1,38
Año creación	Omitida		Omitida		Omitida	
Género	0,0061 (0,0083)	0,73	-0,0041 (0,0844)	-0,05	0,1038* (0,0589)	1,76
Formación	-0,0093 (0,0088)	-1,07	0,0859 (0,0894)	0,96	0,0256 (0,0624)	0,41
Edad	-0,0003 (0,0006)	-0,57	0,0075 (0,0070)	1,6	-0,0009 (0,0049)	-0,18
Años participación	0,0062 (0,0044)	1,47	-0,1213*** (0,0447)	-2,71	0,0366 (0,0312)	1,17
Cargo	-0,0062 (0,0085)	-0,73	-0,1297 (0,0867)	-1,50	0,0346 (0,0605)	0,57
Constante	4,9843*** (0,0524)	95,09	3,8274*** (0,5317)	7,20	3,7691*** (0,3712)	10,15

Nota: Significativo al: 1% (\*\*0,003\*), 5% (\*\*), 10% (\*). Los valores entre paréntesis representan los errores estándar. Omitida: se excluyó la variable por presencia de multicolinealidad.

En la estimación de la dimensión relacional, resultó ser estadísticamente significativo el número de socios, de manera que aquellas organizaciones con mayor número reducen la valoración de la dimensión relacional. Por ello, las asociaciones pequeñas muestran mayores niveles de confianza, cooperación, compromiso, reciprocidad e información.

En cuanto a la estimación para la calidad de relaciones o el grado de confianza, el número de socios, de manera similar, es significativo y con una relación inversa. La antigüedad de los miembros también presenta una relación inversa, por lo que se podría interpretar que los socios con menos permanencia en la organización perciben mejor la calidad de las relaciones.

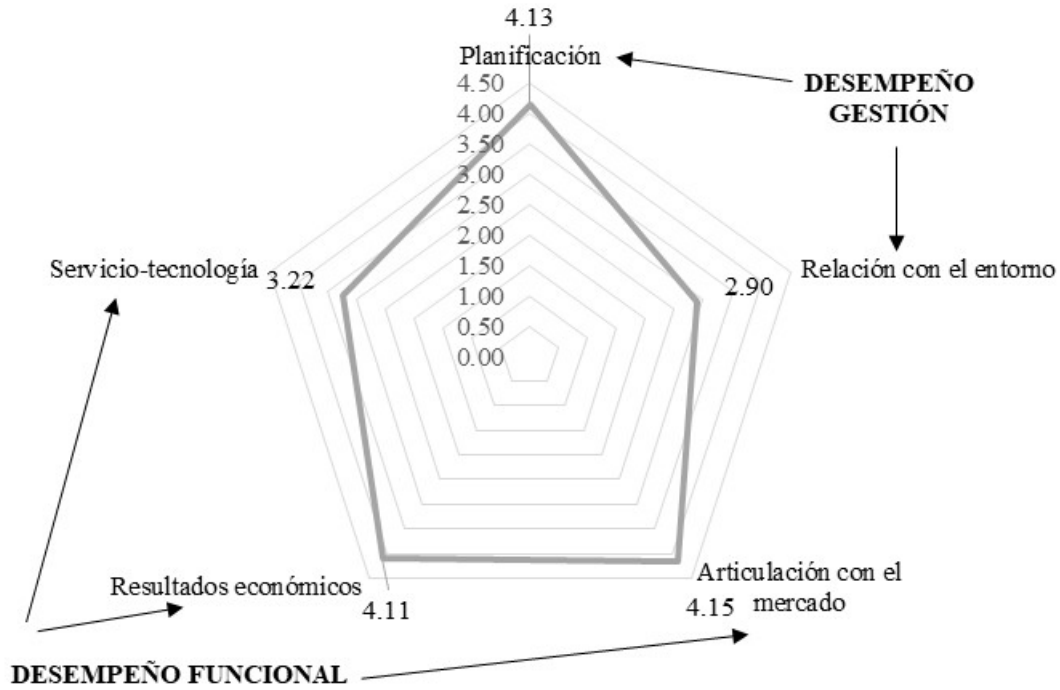
La cantidad de las relaciones personales (capital social individual) puede explicarse únicamente por el género, en el sentido de que ser mujer eleva el número de vínculos con la familia, con los miembros de la asociación y con los amigos, basado principalmente en los roles de género tradicionales de gestión comunitaria.

#### 4.4.2. Valoración del desempeño

A fin de analizar la sostenibilidad de las asociaciones agropecuarias, de acuerdo con la propuesta de Camacho et al. (2007) y Rodríguez et al. (2018), se consultó a los directivos de cada una de las asociaciones sobre su desempeño en términos de gestión (planificación estratégica y relación con el entorno) y funcional (servicio-tecnología, resultados económicos y articulación con el mercado). Con ello, se persigue la valoración global del desempeño, a la que se le adiciona la valoración del capital social para conocer el nivel de sostenibilidad.

Los planteamientos del cuestionario se encuentran expresados en una escala del 1 al 5, desde totalmente en desacuerdo (1) hasta totalmente de acuerdo (5). En este sentido, los resultados promedios indican que el desempeño de gestión alcanza un 3,66, mientras que el funcional se eleva hasta el 3,95 (figura 31).

Figura 31. Valoración de los componentes del desempeño de las cooperativas.



En el desempeño de gestión, la planificación estratégica alcanzó una valoración alta (4,13) lo que hace que en promedio las asociaciones estén de acuerdo o totalmente de acuerdo con los planteamientos formulados. En cambio, la relación con el entorno es bastante baja (2,60), lo que indica que se está en desacuerdo con las propuestas evaluadas.

Efectivamente, en la planificación estratégica, a pesar de los resultados obtenidos, existen planteamientos con una evaluación baja (entre 2 y 3), asociados con la existencia de estrategias de comunicación para mantener a los socios informados, organigramas, planes y actividades detalladas, lo que representa una oportunidad de mejora en aras de fortalecer la planificación estratégica.

Respecto a la vinculación con el entorno, los resultados son el reflejo de la baja valoración de las redes de cooperación entre productores y de las oportunidades de compartir conocimientos con otras organizaciones. La mayor valoración la reporta el conocimiento sobre los actores de la

cadena productiva. Esta dimensión de relación con el entorno hace énfasis en los vínculos con redes, asociaciones u organizaciones públicas o privadas para mejorar los procesos de comercialización, transferencia de conocimientos, innovación, mejoras de calidad y precios de materias primas, entre otros.

En cuanto al desempeño funcional, si bien la valoración promedio es mejor, la tecnología es la dimensión que presenta más deficiencias en cuanto al componente ambiental, no realizando ni análisis del impacto ni actividades para su mitigación. Tienen limitaciones para incorporar mejoras en los procesos y recibir asistencia técnica, aunque indican que se ven con capacidad para identificar sus debilidades y fortalezas de manera oportuna.

La valoración de los resultados económicos evidencia fallas en el establecimiento de los márgenes de comercialización y su seguimiento, así como en la reinversión de los beneficios de la actividad. Sus fortalezas en esta dimensión están relacionadas con la existencia de ingresos estables, la rendición de cuentas a los miembros y el conocimiento de la estructura de los costos.

Por último, la articulación con el mercado, que es el componente mejor evaluado, presenta oportunidades de mejora en términos de la planificación de la producción en función del cliente, el fortalecimiento de los canales de comercialización, la suscripción de contratos con clientes y la identificación de nichos de mercado. Muestran las mejores valoraciones en las áreas relativas a la calidad y diferenciación de los productos, al contacto directo con clientes, a la adaptación a los cambios y al conocimiento de las necesidades de los clientes.

Estos resultados evidencian la capacidad de ser sostenibles en términos económicos y sociales, aunque -tal como se indicó- deben generar mejoras para la incorporación de la dimensión ambiental en el trabajo de las organizaciones, a fin de complementar la visión de la sostenibilidad.

#### 4.4.3. Estimación de la relación entre el desempeño y el capital social

La pregunta que surge de estos resultados es si es posible identificar alguna variable -ya sea de las características de la organización o de las relaciones existentes- que pueda explicar el comportamiento. Para dar respuesta a esta interrogante, se aplicaron estimaciones lineales múltiples para el desempeño global, así como para el de gestión y el funcional, cuyos resultados se presentan en la tabla 61.

Tabla 61. Estimación para el desempeño general, de gestión y funcional

Variables	Desempeño general		Desempeño gestión		Desempeño funcional	
	(robusta)	t	(robusta)	t	(robusta)	t
Nº relaciones personales	-0,1601 (0,2897)	-0,55	-0,6136 (0,3873)	-1,58	0,2791 (0,3456)	0,81
Calidad relaciones	0,1642* (0,0912)	1,80	0,1790 (0,111)	1,61	0,3080** (0,1159)	2,66
Dimensión relacional	Omitida		Omitida		Omitida	
Nº relaciones organizaciones	0,1114** (0,0522)	2,13	0,4077 (0,6577)	0,62	0,9293 (0,5893)	1,58
Ubicación	-0,0008 (0,0729)	-0,01	-0,0794 (0,1308)	-0,61	0,2159** (0,0832)	2,59
Año de creación	-0,0353 (0,0232)	-1,52	-0,0748* (0,0371)	-2,02	0,0344 (0,0265)	1,30
Número de miembros	0,0037 (0,0032)	1,16	0,0003 (0,0059)	0,06	0,0074 (0,0041)*	1,79
Constante	74,521 (46,898)	1,59	155,304* (75,799)	2,05	-69,98 (54,203)	-1,29

Nota: Significativo al: 1% (\*\*\*), 5% (\*\*), 10% (\*). Los valores entre paréntesis representan los errores estándar

Al validar los supuestos, no pudo aceptarse la hipótesis nula de no heterocedasticidad de los residuos para la estimación del desempeño global y funcional, por lo que se optó por la estimación robusta para su corrección. Adicionalmente, se evidenció la presencia de

multicolinealidad mediante el factor de inflación de varianza con la variable de la dimensión relación, por lo que fue omitida en todas las estimaciones.

Las variables de dimensión relacional y de calidad se encuentran correlacionadas, según el coeficiente de correlación de Pearson (0,71), por lo que al analizar los resultados extrayendo las variables, se optó por mantener la calidad de las relaciones, que resultó significativa al menos en dos de las tres estimaciones.

Para la estimación del desempeño global, las variables de calidad y de número de relaciones con otras asociaciones (capital social comunitario) resultaron ser estadísticamente significativas, de tal manera que una mejora en términos de la confianza personal y colectiva tiene un efecto positivo en el desempeño. Lo mismo ocurre con el mayor número de asociaciones en las que se participa, lo que redundaría en mayores vínculos que permitirían la creación de redes formales o informales.

En cuanto al desempeño de gestión, sólo resultó ser estadísticamente significativa el año de creación de la asociación, pero con una relación inversa: son las asociaciones más jóvenes las que muestran un mejor desempeño en términos de planificación estratégica y vinculación con el entorno, lo que puede deberse a la asistencia técnica y a los actuales programas de apoyo del sector público para el acompañamiento en la constitución de organizaciones de producción social, lo que antes se realizaba por costumbre y con un escaso conocimiento de sus socios.

El desempeño funcional se explica a partir de la calidad de las relaciones (grado de confianza), de la ubicación de la asociación y del número de socios. En los tres casos la relación es directa: a mayor nivel de confianza individual y con los demás socios, así como la ubicación en zonas urbanas un mayor número de socios, promueven un mejor desempeño.



En términos generales, los resultados demuestran que son asociaciones con un nivel de capital social que les permite posicionarse como cohesionadas internamente e integradas con el entorno (Woolcock y Narayan, 2000 y Esparcia et al., 2016). Esto, al menos, se aprecia desde la perspectiva estructural, en términos de la valoración de la dimensión relacional, considerando componentes como información y comunicación, la confianza, la cooperación, la reciprocidad, la participación y el compromiso. Pero no ocurre de la misma manera desde la cultura organizativa, que debería fortalecerse para contribuir a un mejor desempeño de gestión en su componente de planificación estratégica.

Estos resultados se basan en el capital social individual, principalmente asociado a la familia y a los miembros sin cargos de responsabilidad, que es el punto de partida para la consolidación del capital comunitario a través del enraizamiento (Granovetter, 1985, Lin 2005, Casson y Giusta, 2007). Sin embargo, los resultados en términos del capital comunitario son bajos cuando se evalúa el número de asociaciones con las que se relaciona cada miembro. El nivel de capital individual puede –según se plantea en la literatura- apalancar el desarrollo a nivel colectivo, que sería necesario para mejorar el desempeño funcional y la sostenibilidad de las asociaciones.

La calidad de estas relaciones, al ser estadísticamente significativa en la explicación del desempeño (global y funcional), constituye la base para la mejora de la organización y de su estructura, según indican autores como Bretos et al., 2018; Rodríguez y Ramírez, 2016). Sobre la base de este capital social comunitario, es posible contribuir al fortalecimiento del capital comunitario para consolidar la vinculación con el entorno y con la dimensión, en cuanto que favorece la creación de redes, las alianzas estratégicas a través de nuevas formas de asociatividad, la transferencia tecnológica y la mejora de los procesos de comercialización, calidad y producción.

Todo ello se transforma en ventajas competitivas, que en organizaciones de producción social genera cooperación y coo-petencia (Fernández et al., 2005; Rodríguez y Román, 2005; Arregle et al., 2007; Román et al., 2013; Song, 2016; Bretos et al., 2018).

## **Conclusiones**

La evolución del concepto de desarrollo y, en particular, de desarrollo sostenible, ha traído consigo la inclusión de nuevas formas de capital y con ellas una visión más amplia e interdisciplinaria que concibe un proceso integrado entre las dimensiones económica, social, ambiental y político-institucional (Sen, 2000; Sepúlveda, 2008).

Específicamente, la dimensión social incluye elementos asociados a las relaciones, las normas, la confianza y la participación política y cívica, que permiten mejorar las condiciones de vida y reducir la pobreza (Woolcock, 1998; Eroglu y Kangal, 2016; McShane et al., 2016; Kim, 2018).

Este conjunto de elementos se agrupa en el denominado capital social, abordado desde diferentes disciplinas: la sociología (Bourdieu, 1985; Coleman, 1990), la política (Putnam, 1993) y la economía (Knack y Keefer, 1997; Becker y Murphy, 2000; Pisani y Franceschetti, 2001; Sabatini, 2008), dando lugar al menos a tres perspectivas: estructural, de red y de niveles.

En el primer caso, se consideran la estructura de las relaciones, los elementos cognitivos y la calidad de dichas relaciones. En el segundo, las relaciones cercanas o familiares en lo que se denominan las relaciones tipo *bonding* o unión, los vínculos con la comunidad o tipo puente (*bridging*) y las relaciones jerárquicas (*linking*). Por último, en la perspectiva de niveles se habla del individual, del grupal o comunitario y del nivel macro o de país, que corresponden a grados de desarrollo y cohesión social necesario para contribuir con el desarrollo.

En cualquier caso, independientemente del enfoque, el capital social permite el acceso a los recursos y la posibilidad de apropiarse de los beneficios derivados de los mismos desde un punto de vista micro (individuos o empresas) y macro o comunitario (territorios o países). Desde el primero, el capital social es adicional al capital físico, natural o humano que genera crecimiento económico, mientras que en el segundo caso el capital social está vinculado a los procesos de

desarrollo económico (Knack y Keefer, 1997; Sabatini, 2008), tanto a nivel macro como comunitario, enmarcados en el territorio (Pisani y Franceschetti, 2001).

Estas relaciones, de acuerdo con la literatura, tienen efectos positivos que pudieran estar asociados a nivel país o territorial y también a nivel comunitario u organizacional. En el primer caso, generando desarrollo económico, mejores condiciones de vida y contribuyendo con la reducción de la pobreza (Kliksberg, 2002; Portales, 2014). En el segundo, refuerza la creación de condiciones para la aparición de organizaciones de producción social.

En este sentido, la tesis abordó el impacto del capital social como parte de la dimensión sociocultural del desarrollo sostenible, tanto a nivel país como a nivel de organizaciones de producción social, dado que de acuerdo con la literatura las relaciones y redes podrían ser un factor clave en la mejora del bienestar de la población y en la consecución de los objetivos del desarrollo sostenible.

El enfoque agregado se realizó partiendo de las estadísticas relativas al capital social a nivel latinoamericano y de Ecuador, considerando el Índice de Prosperidad de Legatum, la Encuesta Mundial de Valores y el indicador de capital social del Índice de Competitividad (WEF) y, a nivel de Ecuador, la Encuesta Multipropósito del INEC.

Salvo en el caso de la Encuesta Multipropósito, que evalúa la confianza en instituciones, el resto de los indicadores tratan de analizar el capital social individual y el colectivo. En el primer caso, en función de las relaciones y la confianza cercana con familiares y amigos y, en el segundo, de las relaciones comunitarias y de la confianza en las instituciones.

El análisis del comportamiento del capital social a nivel latinoamericano permitió entender la realidad particular asociada con componentes culturales, valores religiosos y morales,

y compararlo con la situación ecuatoriana, en la que el componente étnico y multicultural aparece como un factor determinante en los resultados.

La influencia del capital social a nivel agregado se realizó en dos niveles y para dos variables de desempeño: los niveles se relacionaron con el impacto en los países latinoamericanos y en Ecuador, mientras que las variables de desempeño se definieron en función del producto interno bruto per cápita y del índice de desarrollo sostenible.

En cuanto al desempeño económico, en términos del PIB per cápita en los países latinoamericanos, se contrastaron las evidencias presentadas en la literatura con relación a un impacto positivo del capital social en los resultados económicos, empleando estimaciones de datos de panel estáticas y dinámicas (Arellano-Bond) y de cointegración.

En el caso de Ecuador, en cambio, se trató de establecer una relación a largo plazo a través de la cointegración entre el capital social y el desempeño económico del país.

Como parte del primer abordaje agregado, no sólo se analizó la relación entre el capital social y el PIB per cápita como medida de desempeño económico, sino que también se evaluó la influencia del capital social en el índice de desarrollo sostenible, como un indicador más robusto, que permite no solo considerar los componentes del desarrollo humano sino el impacto medioambiental en términos de emisiones de CO<sub>2</sub> y la huella de materiales.

Por último, en este análisis agregado para Ecuador, se trató de corroborar si los valores sociales, económicos y religiosos, así como las variables demográficas, influyen en el comportamiento del capital social, en términos de confianza, a través de la información suministrada por la Encuesta Mundial de Valores.

Para ello, se realizó una estimación de los diferentes niveles de confianza personal en instituciones nacionales, en instituciones internacionales y la participación en voluntariado, como

medidas de capital social, en función del género, de la edad, del número de miembros del hogar, del estado civil, del número de hijos, del nivel educativo, del empleo y tipo de empleo, del tipo de empleador, de la clase social, del nivel de ingreso del hogar, de la religión y de la etnia.

La importancia de estas estimaciones está asociada con la comprensión de la etapa en la que se encuentra un país con relación al grado de desarrollo del capital social por niveles. A nivel agregado, el capital social pasa por diferentes etapas, que suelen denominarse de arraigo, donde las relaciones intracomunitarias de confianza deben consolidarse a través de relaciones de puente y vinculación. Así, se trata de un proceso de largo plazo, a través del cual las sociedades necesitan transitar para gozar de estos beneficios, cohesionarse y vincularse fuertemente con el exterior.

En el caso de Sudamérica, donde las desigualdades son tan notables, y de Ecuador, por el componente cultural y multiétnico existente, el fortalecimiento del capital social podría convertirse en el eje dinamizador de la reducción de las brechas existentes.

De esta manera, los resultados muestran que, para América del Sur, el capital social se consolida a partir de las relaciones familiares y personales, así como de las redes individuales, mientras que la confianza cívica, institucional y personal son los elementos más débiles, lo que podría explicar que las sociedades, aunque cohesionadas, no logren el arraigo que es la conexión con el entorno, limitando el crecimiento y la apropiación de beneficios.

Esto podría permitir la comprensión de las estimaciones del panel dinámico, al menos para el caso agregado de los países sudamericanos, ya que muestran que el capital social no fue estadísticamente significativo en la explicación del PIB per cápita, pero sí lo fueron la inversión, la infraestructura, la salud, la educación y el medio ambiente.

Al incorporar el componente de largo plazo a través de la estimación de al menos un vector de cointegración para el panel, es posible identificar un coeficiente positivo para explicar la

relación entre capital social y el PIB per cápita, pero tampoco fue estadísticamente muy significativo.

Por lo tanto, podría pensarse que en América del Sur el proceso de consolidación del capital social pasa por el fortalecimiento de las instituciones, la confianza y las relaciones con el exterior para lograr el arraigo (Granovetter, 1985; Portes, 1998; Woolcock y Narayan, 2000; Lin, 2008; Casson y Giusta, 2007; Esparcia et al., 2016), más aun teniendo en cuenta que las relaciones personales, la confianza institucional y las redes resultaron ser estadísticamente significativas en la estimación desagregada.

En el caso de Ecuador, la evidencia empírica parece indicar que, si bien en el modelo de corrección de error de corto plazo, el capital social no modifica el comportamiento del PIB per cápita, sí lo hace en el largo plazo, ya que el aumento del índice de capital social elevó el PIB per cápita.

Por lo tanto, si se piensa en mejorar las condiciones de vida y reducir la pobreza en América del Sur, es necesario evaluar los procesos de formación y consolidación del capital social, particularmente aquellos que permiten el arraigo, basados en la institucionalidad y en el fortalecimiento de la confianza y la participación ciudadana en los procesos de toma de decisiones.

Estos resultados, al menos para América Latina, no permiten aceptar la hipótesis planteada, de una relación positiva entre el capital social y el desempeño económico. Para lograr este efecto, se requiere no solo del fortalecimiento de relaciones cercanas tipo bonding, sino de un proceso de arraigo que dé lugar a la consolidación de las relaciones comunitarias en el territorio.

Este proceso de arraigo permite la generación de oportunidades y el aprovechamiento de los recursos del entorno. La apropiación de los beneficios derivados de los vínculos potencia la



actividad productiva, la mejora en las condiciones de vida de la población en el territorio y la posibilidad de un mejor desempeño económico.

En el caso de Ecuador, la evidencia empírica tiende a mostrar que el capital social a largo plazo tiene un efecto significativo y positivo en el crecimiento del PIB per cápita, aceptando la hipótesis propuesta.

Es así como la necesidad de fortalecer el capital social, como activo intangible de la dimensión sociocultural, se fundamenta en el hecho de que contribuye al desarrollo económico sostenible del territorio, a través de la creación y consolidación de asociaciones que permitan mejorar niveles de competitividad y aprovechamiento de los recursos endógenos y exógenos (Sepúlveda, 2008; Albuquerque, 2004).

En todo caso, hay que tener en cuenta que, a escala de país, tanto el capital social como el PIB presentan una intensa heterogeneidad y un desarrollo dispar de la economía social.

El segundo abordaje a nivel organizacional se desarrolló mediante el análisis de tres casos de estudio: la Asociación de Artesanos de La Victoria, las asociaciones de productores agrícolas y las cooperativas de transporte.

En Ecuador las cooperativas y asociaciones son organizaciones sociales de producción que forman parte de la llamada economía popular y solidaria. Después de doce años de implementación de este sistema, la pregunta que surge es si efectivamente se ha logrado su sostenibilidad; en el caso al menos de la provincia de Cotopaxi, la tasa de fracaso supera el 50%, realidad que se repite en el resto del país.

Es por ello que el propósito en estos estudios se ha vinculado con la posible relación que existe entre el capital social y el desempeño de organizaciones de producción social o de economía social o solidaria, en el sentido de que al tratarse de organizaciones que se basan en el trabajo

conjunto y en la colaboración, con mejores relaciones internas y externas, y mayor confianza, reciprocidad y cooperación entre sus miembros, los resultados en términos de gestión y de funcionalidad deberían mejorar.

En las tres asociaciones se aplicó una encuesta de autoevaluación del capital social basada en la perspectiva social en lo que respecta a la estructura de relaciones y de su calidad, además del enfoque de red, *bonding* y *bridging*, sin considerar los componentes cognitivos del capital social.

Los resultados permitieron evaluar el nivel de cohesión interna y de relación con el entorno, obteniendo en la mayoría de los casos, situaciones similares a la posición como país, con un capital social de unión fortalecido, pero con un escaso capital social comunitario o colectivo, lo que dificulta la apropiación de oportunidades de crecimiento y sostenibilidad.

Para el caso de la Asociación de Artesanos de la Victoria, dadas las características de agrupación de los miembros, el análisis requirió de un diagnóstico previo a través de entrevistas a los actores claves y un trabajo posterior en la asamblea de socios, para determinar las debilidades y las oportunidades de mejora, tanto a nivel individual como productivo.

Este diagnóstico se complementó con la aplicación de una encuesta para evaluar las condiciones socioeconómicas de los miembros, así como las características de su proceso productivo, de comercialización y gestión.

En el caso de las organizaciones agrícolas y de transporte, para identificar la posible relación entre el capital social y el desempeño, se aplicó adicionalmente una encuesta de evaluación del desempeño en términos de gestión (planificación y relación con el entorno) y en términos de desempeño funcional (mercado, producción, económico).

En el caso particular de La Victoria, considerada un territorio que se ha especializado en la producción de artesanías a partir del barro, las condiciones económicas demandan hoy

posibilidades para fortalecer la asociatividad y mejorar las condiciones de vida y el nivel de ingresos, frenando así las migraciones y la pérdida de la cultura, del patrimonio artístico y de los saberes ancestrales.

Las generaciones más jóvenes deben contar con las condiciones para considerar la actividad alfarera como una actividad atractiva, rentable y que les permita satisfacer las necesidades básicas de sus familias. En caso contrario, tratarán de identificar otras formas de sustento, incluso fuera de las parroquias.

Hasta el momento, no se han evidenciado otras ventajas del proceso asociativo formal que la reducción de los costos de insumos, la búsqueda de mercados o la tecnificación de los procesos. De hecho, las expectativas de los asociados son poco optimistas en cuanto a la mejora de su situación económica, las nuevas generaciones se desinteresan por la alfarería y existe un alto volumen de migración a otras zonas en busca de empleo. Todo ello trae como consecuencia evidente la paulatina desaparición de la tradición y del conocimiento ancestral como recurso endógeno del territorio.

Considerando la dimensión relacional, la calificación obtenida (sobre 5) fue de 3,67 en promedio, siendo la cooperación la dimensión menos valorada (3,16) y el compromiso la más alta (4,38). Esto sugiere que, aunque los niveles de compromiso tanto en las relaciones cercanas como en las de tipo puente son más altos, existen valores como la confianza, la cooperación y la información que pueden limitar las acciones de la asociación y la estructura formal, condicionando la apropiación de los recursos derivados del capital social instrumental y limitando la sostenibilidad.

Estos resultados se corroboran cuando se pregunta a los socios específicamente por la percepción que tienen de la calidad de estas relaciones. Aunque la media fue de 3,68, existen

diferencias en las valoraciones de las relaciones con su entorno familiar y de la calidad de los vínculos con los compañeros de la organización, lo que demanda el fortalecimiento de las relaciones dentro de la asociación como estrategia de apropiación de recursos (Song, 2019), basándose en la confianza como requisito para la consolidación del capital social (Custodio, 2003).

En cuanto a la dimensión estructural, vinculada al número de relaciones, a nivel micro o personal, en promedio tienen al menos 5 relaciones, mientras que el número de relaciones con otras asociaciones es limitado y se reduce a menos de 2.

Con base en lo que propone Woolcock (2021), la cohesión interna de la asociación es más fuerte que sus vínculos externos con otras, pudiendo considerarse en todo caso independiente y poco organizada. Esto dificulta la realización de proyectos conjuntos, que se caracterizan por la falta de cooperación entre los miembros (el aspecto interno) y por el escaso número de relaciones entre las personas y con otras asociaciones, lo que constituiría una condición para la resiliencia.

Esto limita las posibilidades de generar beneficios tangibles e intangibles de la participación en redes (Nahapiet y Ghoshal, 1998; Custodio, 2023; Song, 2019; Ghauri et al., 2023), a pesar de estar en presencia de una red o asociación formal.

De esta manera, la asociación no ha podido lograr la cohesión interna y establecer vínculos externos que le permitan aprovechar las potencialidades individuales y pensar en el trabajo conjunto para el desarrollo de su territorio y la sustentabilidad. No se han fortalecido los procesos de arraigo (relaciones internas) y, por tanto, no se ha logrado la apertura (relaciones externas) con otras asociaciones u organizaciones del entorno. Estas relaciones, recursos y valores dependerán, de todas formas, de variables demográficas, como la edad, la educación, el género o la formación (Kaasa, 2019; Belay, 2020; Kairiza et al., 2023; Wesselow, 2023).

En cuanto a la dimensión relacional, el género explica el comportamiento tanto en términos generales como en las relaciones puente, de manera que las mujeres elevan los niveles de capital social en función de la calidad de los vínculos (Kairiza et al., 2023).

Esta diferencia en los resultados está relacionada, en primer lugar, con la variable dependiente utilizada como medida del capital social. En segundo lugar, las características de la actividad productiva y el componente étnico y cultural del territorio hacen que la elaboración de la artesanía y la alfarería esté mayoritariamente en manos de mujeres que han mantenido la tradición.

Los hombres han recurrido a otro tipo de trabajo para mantener los ingresos familiares, incluso fuera de la parroquia. Desde una perspectiva de género, esto se relaciona con los roles típicos de mujeres y hombres, que se acentúan en los territorios rurales y particularmente en la provincia de Cotopaxi por la importancia del componente indígena (Mosquera, 2018).

Respecto a los resultados de la dimensión estructural (número de relaciones), sólo se identificaron variables significativas en la explicación de las relaciones de unión. A mayor edad y nivel educativo, la valoración de los vínculos internos se reduce, tal y como propone Kaasa (2019), lo que indica que son los jóvenes los que más participan en redes u organizaciones.

Mientras tanto, los resultados para el nivel educativo en la literatura difieren, aunque Christoforou (2022) indica que más educación significa mayor participación, otros autores, como Wu (2021), consideran que a medida que se eleva el nivel educativo se reduce la confianza, siempre que se consideren que la sociedad analizada se caracteriza por un alto nivel de riesgo político y poca estabilidad.

En el caso de la Asociación de Artesanos, la relación inversa entre la dimensión estructural (número de relaciones) y el nivel educativo puede deberse a que los miembros con mejor educación

dedican su tiempo no sólo a la alfarería sino también a otras actividades que complementan sus ingresos familiares, reduciendo así el tiempo de participación en la organización o en otras redes comunitarias.

Los resultados indican que existen variables sociodemográficas que influyen en la consolidación y construcción del capital social, siendo relevantes, tal como se mencionó, el género y el nivel educativo. De manera que, si bien se acepta la hipótesis planteada, es necesario puntualizar que dependerá de la medición o perspectiva que se emplee para el análisis del capital social.

Se constata en alguna medida que, al menos en los casos de estudio, no es posible encontrar resultados similares para todas las perspectivas de abordaje del capital social, pues dependerá no solo del tipo de relación y su medición, sino de las características culturales y étnicas del territorio. Si bien el género influye en la calidad de las relaciones, la edad y el nivel educativo lo hacen en la cantidad de vínculos.

Así, el fortalecimiento del capital social en esta agrupación de alfareros puede responder a estrategias basadas en un enfoque de género, promoviendo actividades para consolidar el empoderamiento de las mujeres. Como se propone en la literatura, existe una relación entre las relaciones horizontales y verticales, entre el poder de toma de decisiones y las iniciativas empresariales, más aún en las de carácter asociativo, ya que se potencian variables relacionadas con el empoderamiento femenino (Dal y Paoloni, 2020), como el autocontrol, la independencia y la participación comunitaria (Hernández et al., 2021).

Se señala, de la misma manera, la escasa cooperación entre los miembros, pues se consideran como competidores, debido a que todos trabajan los mismos productos y reducen precios para captar clientes, sin lograr establecer acuerdos mínimos. Superar esta falta de

cooperación nos lleva a la necesidad de pensar en lograr la “coopetencia” (coo-petition), concepto que desde el punto de vista de la asociatividad trata de armonizar la competencia y la cooperación (Grueso, Gómez y Garay, 2009).

Para el caso de las cooperativas de transporte, a partir de los resultados de *bonding* y *bridging*, según la propuesta de análisis de Woolcock y Narayan (2000) y de Esparcia et al. (2016), se deduce la evidencia de que el sector muestra cooperativas cohesionadas y con muy buena relación con el entorno a través de sus miembros. Esto se fundamenta en el capital individual, que se constituye en el punto de inicio para el fortalecimiento del capital comunitario a través de procesos de enraizamiento (Granovetter, 1985; Portes, 1998; Woolcock y Narayan, 2000; Lin, 2008 y Casson y Giusta, 2007).

En segundo lugar, en cuanto a la calidad de las relaciones, se evidencia el papel relevante de la confianza como el mejor valorado, lo que se corresponde con lo planteado en la literatura, pues es la confianza un requisito generador de relaciones sólidas y duraderas, tanto cercanas o de tipo puente (Casson y Giusta, 2007; Lin, 2005).

En cuanto a la dimensión estructural o cantidad de relaciones, los resultados corresponden a lo esperado, en términos de que existe un mayor número de relaciones personales o individuales y se reduce la participación o vinculación con otro tipo de organización de la comunidad. En el proceso de creación y consolidación del capital social, autores como Woolcock (1998) y Esparcia, Escribano y Serrano (2016), reconocen que para la consolidación de la organización o comunidad es necesario transformar el alto nivel de capital social tipo *bonding* a otro que permita la conexión con el exterior; en las etapas iniciales, la cohesión social basada en las relaciones tipo unión es fundamental, pero no suficiente para alcanzar niveles de desarrollo y sostenibilidad.

A través de las estimaciones de regresiones lineales, se lograron identificar algunas variables estadísticamente significativas que pueden contribuir a fortalecer al menos la dimensión relacional, en el sentido de que los miembros más jóvenes, con menor nivel educativo y principalmente mestizos son los que contribuyen con la mejor valoración del capital social (Kaasa, 2019 y Katungi et al., 2007).

Con respecto al desempeño, se constatan oportunidades de mejora que pueden ser abordadas desde el fortalecimiento de las relaciones con otras organizaciones, además del tratamiento ambiental que, si bien es considerado como parte importante en el sistema popular y solidario, es la dimensión menos desarrollada hasta el momento.

El análisis realizado en función de la relación entre este desempeño y la dimensión de la estructura social y relacional del capital social corrobora la idea de que estas oportunidades de mejora pueden al menos apalancarse en el fortalecimiento de la dimensión relacional. De hecho, esta relación resultó estadísticamente significativa para la explicación del desempeño general, de gestión y funcional, tal como demuestran Bretos et al. (2018); Rodríguez y Román (2005); Román et al. (2013); Fernández et al. (2005); Arregle et al. (2007); Lobo (2001) y Song (2016), entre otros. Esto si bien genera una ventaja competitiva en organizaciones con fines de lucro, en aquellas de carácter social fortalecen la cooperación.

A partir de los resultados obtenidos en el estudio, se lograron verificar comportamientos similares a los planteados en la literatura con respecto a la valoración del capital social como fuente de cooperación y sostenibilidad en organizaciones productivas de carácter social, inicialmente vinculado al capital social interno o de relaciones tipo unión, lo que requiere posteriormente el desarrollo de relaciones sólidas y cohesionadas hacia el exterior.



La valoración de las relaciones individuales o internas es el punto de partida de la construcción de capital social en este tipo de organizaciones. Por lo que el estudio sobre la relación del capital social y el desempeño ha permitido identificar la dimensión relacional (calidad de las relaciones) como una variable estadísticamente significativa en la explicación tanto del desempeño en términos generales, como de gestión y funcional, según se menciona en la literatura, principalmente en experiencias latinoamericanas (Bretos et al., 2018; Rodríguez y Ramírez, 2016; Lobo, 2011).

Para el caso de las asociaciones agrícolas, de acuerdo con los resultados alcanzados, el grupo de asociaciones se posiciona como un grupo muy cohesionado y relacionado con el exterior, pues las valoraciones de ambos componentes (vínculos internos y externos) están por encima de los 4 puntos y muy cercanos al valor máximo.

Para la estimación del desempeño global, las variables de calidad y de número de relaciones con otras asociaciones (capital social comunitario) resultaron ser estadísticamente significativas, de tal manera que una mejora en términos de la confianza personal y colectiva tiene un efecto positivo en el desempeño. Lo mismo ocurre con el mayor número de asociaciones en las que se participa, lo que redundará en mayores vínculos que permitirían la creación de redes formales e informales.

En cuanto al desempeño de gestión, sólo resultó ser estadísticamente significativa el año de creación de la asociación, pero con una relación inversa: son las asociaciones más jóvenes las que muestran un mejor desempeño en términos de planificación estratégica y vinculación con el entorno, lo que puede deberse a la asistencia técnica y a los actuales programas de apoyo del sector público para el acompañamiento en la constitución de organizaciones de producción social, lo que antes se realizaba por costumbre y con un escaso conocimiento de sus socios.

El desempeño funcional se explica a partir de la calidad de las relaciones (grado de confianza), de la ubicación de la asociación y del número de socios. En los tres casos, la relación es directa: el mayor nivel de confianza individual y con los demás socios, la ubicación en zonas urbanas y el mayor número de socios promueven un mejor desempeño.

En términos generales, los resultados demuestran que son asociaciones con un nivel de capital social que les permite posicionarse como cohesionadas internamente e integradas con el entorno (Woolcock y Narayan, 2000 y Esparcia et al., 2016). Esto, al menos, se aprecia desde la perspectiva estructural, en términos de la valoración de la dimensión relacional, considerando componentes como información y comunicación, confianza, cooperación, reciprocidad, participación y compromiso. Pero no ocurre de la misma manera desde la cultura organizativa, que debería fortalecerse para contribuir a un mejor desempeño de gestión en su componente de planificación estratégica.

Estos resultados se basan en el capital social individual, principalmente asociado a la familia y a los miembros sin cargos de responsabilidad, que es el punto de partida para la consolidación del capital comunitario a través del enraizamiento (Granovetter, 1985, Lin 2005, Casson y Giusta, 2007). Sin embargo, los resultados en términos del capital comunitario son bajos cuando se evalúa el número de asociaciones con las que se relaciona cada miembro. El nivel de capital individual puede –según se plantea en la literatura- apalancar el desarrollo a nivel colectivo, que sería necesario para mejorar el desempeño funcional y la sostenibilidad de las asociaciones.

La calidad de estas relaciones, al ser estadísticamente significativa en la explicación del desempeño (global y funcional), constituye la base para la mejora de la organización y de su estructura, según indican autores como Bretos et al., 2018; Rodríguez y Ramírez, 2016). Sobre la base de este capital social comunitario, es posible contribuir al fortalecimiento del capital

comunitario para consolidar la vinculación con el entorno y con la dimensión, en cuanto que favorece la creación de redes, las alianzas estratégicas a través de nuevas formas de asociatividad, la transferencia tecnológica y la mejora de los procesos de comercialización, calidad y producción.

Todo ello se transforma en ventajas competitivas que, en organizaciones de producción social, genera cooperación y coo-petencia (Fernández et al., 2005; Rodríguez y Román, 2005; Arregle et al., 2007; Román et al., 2013; Song, 2016; Bretos et al., 2018).

Los hallazgos permiten aceptar la hipótesis propuesta en términos de que en las organizaciones de producción social -por sus propias características de cooperación y de trabajo en equipo- un mayor nivel de capital social impacta positivamente en el desempeño asociativo.

Es importante considerar que, dada la complejidad del tratamiento del capital social (sobre todo en términos de su medición), la perspectiva utilizada y la actividad económica, los resultados pueden variar, no logrando identificar en algunos casos dicho impacto.

A pesar de ello, los estudios de casos indican que es la calidad de las relaciones la que resulta más significativa y contribuye a un mejor desempeño organizacional. Este efecto se fundamenta en un capital social individual consolidado, pero incapaz de establecer vínculos estables y sólidos con el entorno, limitando el aprovechamiento de las oportunidades como organización social de producción.

A partir de estos resultados, es necesario generar planes de acción para el fortalecimiento de la dimensión relacional, en primer lugar, trabajando sobre esa base en el desarrollo de relaciones tipo puente y ampliando el número de organizaciones con las que se tienen que generar vínculos que proporcionen nuevos recursos y contribuyan a la creación de valor y bienestar para sus socios.

De esta forma, cualquier intervención que tenga como objetivo la construcción o fortalecimiento del capital social requiere elevar el número de relaciones, pero también la calidad,

considerando para ello el componente cognitivo, de normas, valores y códigos de comunicación. Para identificar las estrategias o acciones que fortalezcan este capital social, la propuesta parte de la necesidad inicial de construir capital social comunitario, en donde las redes sociales (organizaciones de base o comunitarias) y las relaciones entre ellas son de vital importancia, debiendo incentivarse a través de políticas públicas y de fomento de la participación comunitaria (Forni et al., 2012).

Rodríguez y Quintero (2018) profundizan en este aspecto y proponen que a nivel comunitario es vital que los líderes puedan generar estrategias que permitan esas relaciones interorganizacionales basadas principalmente en los procesos de formación e intercambio entre ellas. Esto puede fortalecer a través de la gestión social del conocimiento, reconocida por Aponte y Vásquez (2020), quienes proponen que la creación de un espacio cognitivo puede dar lugar a la construcción de capital social comunitario.

Este capital social interno (*bonding*), así como el de vinculación con el entorno (*bridging*), requieren acciones concretas que también se relacionen con la formación a través de redes socioeducativas (Díaz y Civís, 2011), con la incorporación de la comunicación estratégica (Niño y Cortés, 2018), con el manejo del conflicto, con la toma de decisiones colectivas (Rodríguez y Quintero, 2018) e, incluso, con la tecnología y con los aspectos digitales (Jafari, 2019).

Por otra parte, la estructuración de redes socioeducativas (Díaz y Civís, 2011) se basa en la conformación de una red organizacional formal con una finalidad formativa. Estas redes socioeducativas están “orientadas a metas socioeducativas comunes, que basan su acción en la cooperación a través de una programación estratégica conjunta y son promotoras de capital social” (Díaz y Civís, 2011). La red persigue, por lo tanto, el trabajo en las dimensiones de confianza, organización social, voluntarismo, compromiso con lo público y tolerancia a la diversidad.

Para las organizaciones, la construcción y el fortalecimiento del capital social también puede generarse a partir de programas de mejora de la infraestructura de tecnología digital, más aún en el contexto de situaciones experimentadas en la última pandemia. Tal como plantea Jafari (2019), una cuestión poco explorada es el capital social digital, en el que se ha hecho énfasis en el capital social de internet a través de estudios que demuestran una relación directa entre el uso de internet y la mejora de las relaciones. Por ello, se propone que las microempresas y las organizaciones de producción social puedan apalancarse en las redes sociales para potenciar los vínculos con proveedores y clientes e, incluso, entre sus propios colaboradores, facilitando la comunicación estratégica y la toma de decisiones.

Por otra parte, la dimensión social del desarrollo sostenible, abordada en mayor medida desde la salud, la educación y la igualdad, ha sido poco estudiada en términos de su aporte a la dimensión económica, ya sea desde el punto de vista país, comunidad u organización.

Estudios sobre la relación del capital social y la dimensión económica son escasos en América Latina y más aún en Ecuador, limitándose a indicadores institucionales o de confianza, que dejan de lado la calidad y cantidad de relaciones, así como las redes.

Los hallazgos de esta investigación, al menos a nivel de Ecuador, contribuyeron con la comprensión de la plurinacionalidad y multiculturalidad, que determinan en buena medida el desarrollo de los territorios.

Esta complejidad social de Ecuador demanda el abordaje de fenómenos como las relaciones, la confianza y las redes, que responden a comportamientos étnicos y patriarcales, diferenciados entre la sierra y la costa y más aún entre mestizos e indígenas.

La importancia de esta investigación radica en la constatación de que el fortalecimiento del capital social, en cualquiera de sus perspectivas, contribuye con el desempeño económico y

con el bienestar de los países latinoamericanos a través de la confianza personal e institucional, de las redes y de la calidad de las relaciones.

A nivel organizacional, un enfoque menos explorado y sin investigaciones previas en Ecuador, la propuesta que se realiza de medir el capital social y sus impactos representa un aporte en términos de su abordaje cuantitativo, no común en el análisis de estructura social.

Desde esta perspectiva, el capital social permite consolidar una estructura de cooperación y trabajo en equipo que fortalece la gestión dentro de las organizaciones. Este capital social cercano entre los miembros de las asociaciones o cooperativas es vital para construir las relaciones y redes con el entorno, necesarias para poder aprovechar oportunidades, beneficios y recursos.

En el caso de las organizaciones analizadas, si bien la calidad de las relaciones internas es sólida, no se ha generado un proceso de “arraigo” que permita la cohesión con el entorno, factor determinante del desempeño y del éxito de la actividad económica, lo que podría reducir la alta tasa de fracaso experimentada por este grupo de organizaciones.

La relevancia de estos resultados, al menos a nivel organizacional, guarda relación con la explicación de esa tasa de fracaso. Los resultados no son alentadores, a pesar de que la economía popular y solidaria ha recibido apoyo y acompañamiento del sector público y la correspondiente financiación por estar reconocida y declarada constitucionalmente como un tercer sector que debe impulsar el desarrollo sostenible y la preservación de la naturaleza como patrimonio nacional.

La mayoría de estos estudios en América Latina utilizan enfoques cualitativos que, sin lugar a dudas, complementan los resultados y la comprensión de la realidad de las organizaciones de producción social. El diagnóstico participativo, al menos en el sector artesanal, contribuyó a comprender de manera cualitativa que este tipo de organización requiere de un fortalecimiento del capital social, que no se ha alcanzado como sociedad, limitándose a relaciones de calidad entre sus

miembros, lo que demanda una atención particular de los entes reguladores y promotores para diseñar e implementar estrategias de consolidación.

Estos avances deberían ser corroborados en investigaciones futuras en otros sectores y territorios, que podrían diferir en función de las características culturales y étnicas, que en el caso de Ecuador -un país multicultural y plurinacional- es determinante del desempeño territorial.

Con dos zonas muy diferenciadas, la costa con un alto componente mestizo y la sierra con un alto componente indígena, la comparación de los resultados identificados en esta investigación con otra similar en la región costera podría redundar en una mayor comprensión de las relaciones individuales y comunitarias de los territorios, como punto de partida para el desarrollo de la dimensión social del desarrollo sostenible.

Desde el punto de vista metodológico, es posible abordar el análisis del capital social considerándolo como una variable latente que se construye a partir de los planteamientos de una encuesta, que evalúa los factores considerados en cada perspectiva. A partir de este análisis, la identificación de una relación de esta variable latente con el desempeño asociativo -también estudiado desde la generación de factores- puede analizarse a través de la estimación de ecuaciones estructurales.

Esta metodología no solo permitiría establecer la relación entre ambas variables, sino validar los factores reportados en la literatura para la construcción del capital social y del desempeño asociativo, siendo ambas consideradas variables latentes.

## Referencias

- Acosta, A. (2010). El Buen (con)vivir, una utopía por (re)construir: Alcances de la Constitución de Montecristi. *Otra Economía*, IV (6), 8-31
- Aguayo, E., y Lamelas, N. (2012). Midiendo el Empoderamiento femenino en América Latina. *Regional and Sectoral Studies*, 12(2), 123-132.
- Albuquerque, F. (2004). Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 82, 157-171.
- Albuquerque, F. (2006). *Clusters, territorio y desarrollo empresarial: diferentes modelos de organización productiva*. San José, Costa Rica: BID/FOMIN
- Alesina, A., y La Ferrara, E. (2002). Who trusts others? *Journal of public economics*, 85(2), 207-234. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(01\)00084-6](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(01)00084-6)
- Alfonso, R. (2016). Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88, 231-258.
- Anderson, A., Park, J. y Jack, S. (2007). Entrepreneurial social capital, conceptualizing social capital in new high-tech firms. *International Small Business Journal*, 25 (3), 245-272. <https://doi.org/10.1177/0266242607076526>
- Aponte-Jaramillo, E. y Vásquez-Rizo, F. E. (2020). Educación y gestión social del conocimiento para la construcción de capital social. *Educação & Sociedade*, 41, 1-13. <https://doi.org/10.1590/ES.226119>
- Arellano, M. (2003). *Panel Data Econometrics*. New York, Estados Unidos: Orxford University Press.
- Arias, F. (2006). Desarrollo sostenible y sus indicadores. *Revista Sociedad y Economía*, 11, 200-229.
- Arregle, J., Hitt, M., Sirmon, D. y Very, P. (2007). The development of organizational social capital: Attributes of family firms. *Journal of Management Studies*, 44(1), 73-95. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2007.00665.x>
- Artaraz, M. (2002). Teorías de las tres dimensiones de desarrollo sostenible. *Ecosistemas: Revista de Ecología y Medio Ambiente*, 11 (2), 1 – 6.
- Asamblea Constituyente (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito, Ecuador.
- Asamblea Nacional (2011). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria*. Quito, Ecuador.
- Asadullah, M. N. (2017). Who trusts others? Community and individual determinants of social capital in a low-income country. *Cambridge Journal of Economics*, 41(2), 515-544.



- Asociación Chilena para el Fomento de la Economía del Bien Común (2020). *Presentación de la Economía del Bien Común*. Santiago de Chile, Chile: Asociación Chilena para el Fomento de la EBC.
- Atria, R. (2003). Capital social: concepto, dimensiones y estrategias para su desarrollo. En R. Atria, M. Siles, I. Arriaga, L. Robinson y S. Whiteford. *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 581-590). Santiago de Chile, Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Ayerbe, M., Ayerbe, O., Barandiaran, X., Lazkano, A., Mujika, A. y Plazaola, A. (2005). El Capital social de las organizaciones y su entorno: conceptualización teórica, medición e intervención en la generación del capital social. *Ekonomiaz*, 59 (2), 15-47.
- Balaban, M., Zupljanin, S. y Nesovic, D. (2019). Regional Sustainability of local and rural development. *Economics of Agriculture*, 66 (4), 1173-1186.
- Banda, A. y Peñaflor, A. (2017). Cuestionario integrado para la medición de capital social SC-IQ. *Revista Lebre*, 9, 197-239. <https://doi.org/10.15332/rl.v0i9.1956>
- Bauernschuster, S., Falck, O. y Heblich, S. (2010). Social capital access and entrepreneurship. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76 (3), 821-833, <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.09.014>
- Becker, G.S. and K.M., Murphy (2000). *Social Economics*, Cambridge, MA: Belknap Press.
- Belay, D. (2020). Determinants of individual social capital in dairy cooperatives in West Shoa, Ethiopia. *Agrekon*, 59(3), 303-320. <https://doi.org/10.1080/03031853.2020.1743728>
- Bellostas, A., Marcuello, C. y Moneva, J. (2007). *Capital social y organizaciones no lucrativas en España: el caso de las ONGD*. Bilbao, España: Fundación BBVA.
- Bergh, V. y Jeroen, C. (1996). *Ecological Economics and Sustainable Development: theory, methods and applications*. Reino Unido: Edward Elgar Publishing Ltd.
- Bolívar, G. y Flores, L. (2011). Discutir el campo del capital social desde un enfoque transdisciplinario. *Polis Revista Latinoamericana*, 10 (29), 55-80. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-65682011000200003>
- Boulding, K. (1966). *The Economics of the Coming Spaceship Earth*. Estados Unidos: University of Colorado at Boulder Libraries.
- Bourdieu, P. (1985). The forms of capital. En J. Richardson. *Handbook of Theory and Research for the sociology of education* (pp. 241-258). New York, Estados Unidos: Greenwood.
- Bretos, I., Díaz-Fonseca, M., Marcuelo, Chaime y Marcuello, Carmen (2018). Cooperativas, capital social y emprendimiento: Una perspectiva teórica. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 128, 76-98. <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.59775>

- Brooks, A. C. (2005). Does social capital make you generous?. *Social Science Quarterly*, 86(1), 1-15. <https://doi.org/10.1111/j.0038-4941.2005.00287.x>
- Buenadicha, C., Cañigueral, A. y De León, I. (2017). *Retos y posibilidades de la economía colaborativa en América Latina y el Caribe*. Washington D.C., Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Brundtland, G. (1987). *Nuestro Futuro Común*. Nueva York. Estados Unidos: Organización de las Naciones Unidas (ONU).
- Camacho, P., Marlin, C., Zambrano, C. (2007). *Elementos orientadores para la gestión de empresas asociativas rurales*. Quito, Ecuador: Plataforma RURALTER, Mesa de trabajo en Desarrollo Económico.
- Cañigueral, A. (2014). *Vivir mejor con menos. Descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*. Barcelona, España: Penguin Random House Grupo Editorial, S.A.U.
- Carrillo, M. (2019). Desarrollo regional sostenible y capital social. Un estudio de percepción ciudadana en la zona metropolitana de Puebla-Tlaxcala, 2017-2018. *Panorama Económico*, 15 (29), 39-66. <https://doi.org/10.29201/peipn.v15i29.48>
- Carrillo, E. y Riera, J. (2017). Measuring social capital: further insights. *Gaceta Sanitaria*, 31(1), 57-61. <https://doi.org/10.1016/j.gaceta.2016.09.002>
- Carson, R. (1962). *Silent Spring*. Boston, Estados Unidos: Houghton Mifflin Company
- Casanueva, C., Castro, I. y Galán, J.L. (2010). Capital social e innovación en clusters industriales. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19 (4), 37 – 58
- Casson, M. y Giusta, M. (2007). Entrepreneurship and Social Capital. Analysing the Impact of Social Networks on Entrepreneurial Activity from a Rational Action Perspective. *International Small Business Journal*, 25 (3), 220- 244. <https://doi.org/10.1177/0266242607076524>
- Chaves, R. y Monzón, J. (2018). La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa CIRIEC-España*, 93, 5-50
- Christoforou, A. (2005). On the Determinants of Social Capital in Greece Compared to Countries of the European Union. *Nota di Lavoro*, 68 (2005), 4-38. <https://doi.org/10.2139/ssrn.726142>
- Christoforou, A. (2022). Social Capital and Civil Society in Public Policy, Social Change, and Welfare. *Journal of Economic Issues*, 56(2), 326-334. <https://doi.org/10.1080/00213624.2022.2050142>
- Claridge, T. (2004). *Capital social y gestión de recursos naturales: ¿un papel importante para el capital social?* (Tesis doctoral). Brisbane, Australia: Universidad de Queensland.

- Coleman, J. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge, Reino Unido: Belknap Press of Harvard University Press.
- CONAFIPS (2015). *Economía y finanzas populares y solidarias*. Quito, Ecuador: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias
- Costanza, R., d'Arge, R., De Groot, R., Farber, S., Grasso, M., Hannon, B., Limburg, K., Naeem, S., O'Neill, R., Paruelo, J., Raskin, R., Sutton, P. y Van Den Belt, M. (1997). The value of the world's ecosystem services and natural capital. *nature*, 387(6630), 253-260.
- Coraggio, J. (2011). *Economía Social y Solidaria. El Trabajo antes que el capital*. Quito, Ecuador: Ediciones Abya-Yala.
- Custodio, C. (2023). Apuntes teórico-metodológicos para la identificación y medición del capital social en espacios rurales. *Religación: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 8 (36), 1-23.
- Dal, F. y Paoloni, P. (2020). A relational capital perspective on social sustainability; the case of female entrepreneurship in Italy. *Measuring Business Excellence*, 24 (1), 114-130. <https://doi.org/10.1108/MBE-08-2019-0086>
- Da Ros, G. (2007). Economía solidaria: Aspectos teóricos y experiencias. *Red Universitaria de las Américas en estudios cooperativos y asociativismo*, 5 (1), 9-27.
- Dávila, M. y Malo, N. (2014). *Hacia una caracterización de la Economía popular y solidaria en el Ecuador*. Quito, Ecuador: Ministerio de Inclusión Económica y Social
- Díaz-Albertini, J. (2003). Capital social, organizaciones de base y el Estado: recuperando los eslabones perdidos de la sociabilidad. En R. Atria, M. Siles, I. Arriagada, L. Robison y S. Whiteford. *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 247-302). Santiago de Chile, Chile: CEPAL
- Díaz, J., y Civís, M. (2011). Redes Socioeducativas promotoras de capital social en la comunidad: un marco teórico de referencia. *Cultura y Educación*, 23(3), 415-429.
- Doh, S. y Zolnik, E. (2011). Social capital and entrepreneurship: An exploratory analysis. *African Journal of Business Management*, 5 (12), 4961-4975. <https://doi.org/10.5897/AJBM11.095>
- Durston, J. (2000). *¿Qué es el capital social comunitario?* Santiago de Chile, Chile: Naciones Unidas - CEPAL.
- Durston, J. (2003). Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe. En R. Atria, M. Siles, I. Arriagada, L. Robison y S. Whiteford. *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp.147-202). Santiago de Chile, Chile: CEPAL

- Eroglu, I. y Kangal, N. (2016). Can social capital be the new dynamics of economic development? *Ethics in Economic Life*, 19 (4), 51-66. <https://doi.org/10.18778/1899-2226.19.4.04>
- Portela, M. y Neira, I. (2002). Capital social: concepto y estudio econométrico sobre el capital social en España. *Estudios económicos de desarrollo internacional*, 2(2), 25-52.
- Esparcia, J., Escribano, J., y Serrano, J. (2016). Una aproximación al enfoque del capital social y a su contribución al estudio de los procesos de desarrollo local. *Investigaciones Regionales - Journal of Regional Research*, 34, 49-71.
- Esser, H. (2008). The Two Meanings of Social Capital. En D. Castiglione y J.W. Van Deth. *The Handbook of Social Capital* (pp. 22-49). Nueva York, Estados Unidos: Oxford University Press.
- Favreau, L. (2007). Balance del contexto internacional en el plano político desde la perspectiva de la economía solidaria. *Red Universitaria de las Américas en estudios cooperativos y asociativismo*, 5 (1), 9-27.
- Felber, C. (2012). *La Economía del Bien Común*. Barcelona, España: Deusto S.A. Ediciones
- Felicio, J. y Couto, E. (2014). Human capital, social capital and organizational performance. *Management Decision*, 52 (2), 350-364. <https://doi.org/10.1108/MD-04-2013-0260>
- Fernández, C., Unamuno, A. y Urjidi, I. (2005). Capital social organizacional: la capacidad auto-regenerativa de las organizaciones. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, (59), 48-69.
- Ferragina, E. (2013). The socio-economic determinants of social capital and the mediating effect of history: Making Democracy Work revisited. *International Journal of comparative Sociology*, 54 (1), 48-73. <https://doi.org/10.1177/002071521348178>
- Foliaco-Gamboa, J. (2013). Capital social: Importancia de las mediciones para Colombia. *Respuestas*, 18(2), 43-60. <https://doi.org/10.22463/0122820X.430>
- Fonti, F. y Maoret, M. (2015). The direct and indirect effects of core and peripheral social capital on organizational performance. *Strategic Management Journal*, 37 (8), 1765-1786. <https://doi.org/10.1002/smj.2409>
- Forni, P., Castronuovo, L. y Nardone, M. (2012). Las organizaciones en red y la generación de capital social. Implicancias para el desarrollo comunitario. *Miríada: Investigación en ciencias sociales*, 4(8), 79-106.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York, Estados Unidos: Free Press.
- Fukuyama, F. (2003). Capital Social y desarrollo: la agenda venidera. En R. Atria, M. Siles, I. Arriagada, L. Robinson y S. Whiteford, *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 33-50). Santiago de Chile, Chile: Naciones Unidas - CEPAL.

- Gallopín, G. (2003). *Sostenibilidad y desarrollo sostenible*. Santiago de Chile, Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Ghauri, S., Mazzarol, T. y Soutar, G. (2023). Networking benefits for SME members of co-operatives. *Journal of Co-operative Organization and Management*, 11 (2), <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2023.100213>
- Georgescu-Roegen, N. (1980). Selecciones de mitos de la economía y de la energía. En H. Daly, *Economía, Ecología y Ética. Ensayos hacia una economía de estado estacionario*. D.F, México: Fondo de Cultura Económica.
- Gobierno Descentralizado Parroquia La Victoria (2014). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Parroquia La Victoria*, Pujilí – La Victoria
- Gobierno Descentralizado Parroquia La Victoria (2018). *Actualización del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Parroquia La Victoria*, Pujilí – La Victoria
- Gómez, V. y Gómez, R. (2016). La economía del bien común y la economía social y solidaria, ¿son teorías complementarias? *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 87, 257-294.
- Gómez, R., Morales, R. y Rodríguez, C. (2017). La Economía del Bien Común. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 90, 189-222.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481-510.
- Grootaert, G., Narayan, D., Nyhan, V. y Woolcock, M. (2004). *Measuring Social Capital: An Integrated Questionnaire*. Washington DC, Estados Unidos: World Bank.
- Grueso, P., Gómez, J., y Garay, L. (2009). *Procesos de asociatividad empresarial: aproximaciones conceptuales e impacto económico, social y organizacional*. Bogotá, Colombia: Editorial Universidad del Rosario.
- Guagnano, G., Santarelli, E., y Santini, I. (2016). Can social capital affect subjective poverty in Europe? An empirical analysis based on a generalized ordered logit model. *Social Indicators Research*, 128 (2), 881-907.
- Gudynas, E. (2010). Desarrollo sostenible: una guía básica de conceptos y tendencias hacia otra economía. *Otra Economía*, IV (6), 43-66
- Guevara, E. y Parra, E. (2019). Interacciones sociales, pobreza y liderazgo: una mirada desde el paradigma del capital social. *Reflexión Política*, 21 (43), 156-169. <https://doi.org/10.29375/01240781.3728>
- Guhl, A. (2007). Balancear “conservación” y “desarrollo” para lograr “conservación para el desarrollo”. En C. Zorro. *El desarrollo perspectivas y dimensiones aportes interdisciplinarios* (pp. 317-466). Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes.

- Haerper, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano J., M. Lagos, P. Norris, E. Ponarin y B. Puranen et al. (2020). *World Values Survey: Round Seven - Country-Pooled Datafile*. Madrid, España y Vienna, Austria: JD Systems Institute & WVSA Secretariat. <https://doi.org/10.14281/18241.13>
- Hanley, N., Shogren, J. F. y White, B. (1997). *The Economics of Sustainable Development. Environmental Economics in Theory and Practice*, 425–449. [https://doi.org/10.1007/978-1-349-24851-3\\_14](https://doi.org/10.1007/978-1-349-24851-3_14)
- Hanka, M. J. y Engbers, T. A. (2017). Social capital and economic development: A neighborhood perspective. *Journal of Public and Nonprofit Affairs*, 3(3), 272-291. <https://doi.org/10.20899/jpna.3.3.272-291>
- Hernández, P., Ramírez, G., Pérez, R. y Molina, N. (2019). Financiamiento de los microempresarios del Centro Comercial Popular El Salto, Latacunga Ecuador. *Revista Espacios*, 40 (22), 26 -51
- Hernández, P., Ramírez, G y Peñaherrera, S. (2021). Empowerment and female entrepreneurship, a rural-urban comparison, Canton Latacunga, Cotopaxi Province. *Revista de Estudios Regionales*, 122, 173-199.
- Hickel, J. (2020). The sustainable development index: Measuring the ecological efficiency of human development in the anthropocene. *Ecological economics*, 167, 106331. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2019.05.011>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (2020). *Encuesta multipropósito – 2020*. Quito - Ecuador: INEC
- Islam, M. K., Merlo, J., Kawachi, I., Lindström, M., y Gerdtham, U. G. (2006). Social capital and health: Does egalitarianism matter? A literature review. *International journal for equity in health*, 5(1), 1-28. <https://doi.org/10.1186/1475-9276-5-3>
- Jácome, H. (2016). *Avances y desafíos de la economía popular y solidaria en el Ecuador. En Rhon, F. Economía Solidaria. Historias y prácticas de su fortalecimiento*. Quito, Ecuador: Publiasesores.
- Jafari, S., y Moharrami, R. (2019). *Conceptualizing digital social capital. In International Seminar on New Topics in Business Management*, Varna (pp. 1-10).
- Jiménez, R. y Sánchez, G. (2015). Capital social y desempeño empresarial: la industria metalmeccánica en Ciudad Juárez, México. *Estudios Regionales en Economía, población y desarrollo: Cuadernos de trabajo de la UACJ*, 26 (5), 3-33. <https://doi.org/10.20983/epd.2015.26.1>
- Juárez, D., Coria, A. y Tejeida, R. (2019). Impacto del capital social e innovación en la competitividad de productores de amaranto en México. *Mercados y Negocios*, 1 (40), 105-128.

- Kaasa, A. y Parts, E. (2008). Individual-Level Determinants of Social Capital in Europe. *Acta Sociológica*, 51(2), 145–168. <https://doi.org/10.1177/0001699308090040>
- Kaasa, A. (2019). Determinants of individual-level social capital: Culture and personal values. *Journal of International Studies*, 12(1), 9-32. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2019/12-1/1>
- Katungi, E., Machethe, C. L., y Smale, M. (2007). Determinants of social capital formation in rural Uganda: Implications for group-based agricultural extension approaches. *African Journal of Agricultural and Resource Economics*, 1 (2), 1-24. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.57016>
- Kairiza, T., Kembo, G., Magadzire, V. y Chigusiwa, L. (2023). Gender gap in the impact of social capital on household food security in Zimbabwe: does spatial proximity matter? *Review of Economics of the Household*, 21 (1), 245-267. <https://doi.org/10.1007/s11150-021-09592-5>
- Kazem, M., Gharibi, M., Rezazadeh, S. M., y Mosammam, H. M. (2021). Investigation of The Impacts of Social Capital on Organizational Entrepreneurship in Tehran Municipality. *Makara Human Behavior Studies in Asia*, 20(1), 26-36. <https://doi.org/10.7454/mssh.v20i1.3484>
- Kim, H. (2018). Effects of social capital on collective action for community development. *Social behavior and personality*. 46(6), 1011–1028. <https://doi.org/10.2224/sbp.7082>
- Klikberg, B. (1999). Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo. *Revista de la CEPAL*, 69, 85-102.
- Klikberg, B. (2002). Capital social y cultura, claves olvidadas del desarrollo. *Foro Internacional*, 42 (3), 454-496.
- Knack, S., y Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly journal of economics*, 112(4), 1251-1288.
- Kwon, S. W., Heflin, C., & Ruef, M. (2013). Community social capital and entrepreneurship. *American Sociological Review*, 78(6), 980-1008.
- Leana, C. y Pil, F. (2006). Social Capital and Organizational Performance: Evidence from Urban Public Schools. *Organization Science*, 17 (3), 353-366. <https://doi.org/10.1287/orsc.1060.0191>
- Legatum Institute (2021). *The Legatum Prosperity Index*. Londres, Reino Unido: The Legatum Institute Foundation.
- Legatum Institute (2021). *Full Data Set - Legatum Prosperity Index*. Londres, Reino Unido: The Legatum Institute Foundation. Recuperado de [https://www.prosperity.com/download\\_file/view/4440/2025](https://www.prosperity.com/download_file/view/4440/2025)

- Legatum Institute (2023). *Full Data Set - Legatum Prosperity Index*. Londres, Reino Unido: The Legatum Institute Foundation. Recuperado de <https://prosperity.com/about-prosperity/prosperity-index>
- Light, I. y Dana, L. (2013). Boundaries of social capital in entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37 (3), 603-624. . <https://doi.org/10.1111/etap.12016>
- Lin, N. (2008). A network theory of social capital. *The handbook of social capital*, 50(1), 50 - 69.
- Lindström, M., Merlo, J. y Östergren, P.-O. (2002). Individual and neighbourhood determinants of social participation and social capital: a multilevel analysis of the city of Malmö, Sweden. *Social Science & Medicine*, 54(12), 1779–1791. [https://doi.org/10.1016/s0277-9536\(01\)00147-2](https://doi.org/10.1016/s0277-9536(01)00147-2)
- Lobo, E. (2011). El capital social y la organización social para la producción. *Actualidad Contable Faces*, 14 (23), 102-117.
- Lugo-Morin, D. (2013). El capital social en los sistemas territoriales rurales: avance para su identificación y medición. *Estudios Sociológicos*, XXXI (91), 167-202.
- Luyando, J., Sandoval, L. y Ortega, E. (2016). El capital social como factor para el desarrollo en el Pueblo Mágico de Tapijulapa. *El periplo sustentable*, (31), 1-28.
- Manríquez, N., Martínez, F. y Colín, S. (2017). Reflexiones en torno a la economía solidaria: una revisión de la literatura. *Iztapalapa Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 38 (83), 11-42. <https://doi.org/10.28928/revistaiztapalapa/832017/atc1/martinezgomezf/colincastillos/manriquezgarcian>
- McShane, C., Turnour, J., Thompson, M., Dale, A., Prideaux, B. y Atkinson, M. (2016) Connections: the contribution of social capital to regional development. *Rural Society*, 25 (2), 154-169. <https://doi.org/10.1080/10371656.2016.1194326>
- Meadows, D., Meadows, D. y Randers J. (1972). *Los límites del crecimiento*. Madrid, España: El País-Aguilar
- Montesino, V., Serrano, L. y Fernández, J. (2005). *La medición del capital social. Una aproximación económica*. Bilbao, España: Fundación BBVA.
- Monzón, J. y Chaves, R. (2012). *La Economía Social en la Unión Europea*. España: Centro Internacional de Investigación sobre Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC).
- Mosquera, V. (2018): *Comunidad, Estado y subjetivación, La participación de mujeres indígenas en Ecuador*. Quito, Ecuador: FLACSO Ecuador – Abya Yala.
- Mujika, A., Ayerbe, M., Ayerbe, O. y Navarro, I. (2010). *Manual para la autoevaluación del capital social en las organizaciones*. Deusto, España: Fundación Deusto.
- Nahapiet, J. y Ghoscal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *The Academy of Management Review*, 23 (2), 242-266.



- North, D. (1990). A transaction cost theory of politics. *Journal of theoretical politics*, 2(4), 355-367.
- ONU (1987). *Nuestro futuro común*. Madrid: Alianza.
- Ostrom, E. (2009). A general framework for analyzing sustainability of social-ecological systems. *Science*, 325(5939), 419-422.
- Paldam, M. (2008). Social Capital: One or Many? Definition and Measurement. *Journal of Economic Surveys*, 14(5), 629-653. <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00127>
- Pérez, M. (2012). Conceptualización sobre el Desarrollo Sostenible: operacionalización del concepto para Colombia. *Punto de Vista*, III (5), 139-158.
- Pietro, V., Jaca, C. y Ormazabal, M. (2017). Economía circular: Relación con la evolución del concepto de sostenibilidad y estrategias para su implementación. *Memoria Investigaciones en Ingeniería*, 15, 85-95.
- Pisani, E. y Franceschetti, G. (2001). *Evaluation of social capital promotion in rural development programmes: a methodological approach*. 122nd EAAE Seminar, Ancona, February 17-18.
- Portela, M. y Neira, I. (2002). Capital social: Concepto y estudio econométrico sobre el capital social en España. *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional (AEEADE)*, 2 (2), 25-52
- Portales, L. (2014). Capital social y pobreza multidimensional, el caso de hogares pobres en Monterrey, México. *Convergencia, Revista de Ciencias Sociales*, 66, 39-63
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual review of Sociology*, 24 (1), 1-24.
- Prieto, V., Jaca, C. y Ormazabal, M. (2017). Economía Circular: Relación con la evolución del concepto de sostenibilidad y estrategias para su implementación. *Memoria Investigativa en Ingeniería*, 15, 85-95.
- Purvis, B., Mao, Y. y Robinson, D. (2019). Three pillars of sustainability: in search of conceptual origins. *Sustainability Science*, 14, 681-695. <https://doi.org/10.1007/s11625-018-0627-5>
- Putnam, R. (1993). What makes democracy work? *National Civic Review*, 101-107.
- Putnam, R. D. (2000). Bowling alone: America's declining social capital. In *Culture and politics: A reader* (pp. 223-234). New York: Palgrave Macmillan US.
- Ramírez, C., Martínez, L. y Calderón, L. Capital Social Empoderamiento en mujeres para disminución de pobreza en Colombia. *Revista Venezolana de Gerencia*, 21 (76), 693-708.
- Raworth, K. (2018) *Economía rosquilla: 7 maneras de pensar la economía del siglo XXI*, Barcelona, España: Ediciones Paidós.
- Razeto, L. (2001). Desarrollo económico y economía de solidaridad. *Polis, Revista Latinoamericana*, 1, 1-22.

- Riestra, L. (2018). Las Dimensiones del Desarrollo Sostenible como paradigma para la construcción de las políticas públicas en Venezuela. *Revista de la Facultad de Ingeniería, Tekné*, 21(1), 24-33.
- Robison, L., Siles, M. y Schmid, A. (2003). El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un nuevo paradigma. En R. Atria, M. Siles, I. Arriagada, L. Robison y S. Whiteford. *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 51-114). Santiago de Chile, Chile: CEPAL
- Rockstrom, J., Steffen, W., Noone, K., Persson, Å., y Chapin III, F. (2009). Planetary Boundaries: Exploring the Safe Operating Space for Humanity. *Ecology & Society*, 14 (2), 1-33.
- Rodríguez, M. (2019). *Nuestro planeta, nuestro futuro* Bogotá, Colombia: Penguin-Random House.
- Rodríguez, R. y Quintero, R. Estrategias de los líderes de organizaciones sociales en la construcción de capital social. *Revista Iberoamericana de las Ciencias Sociales y Humanísticas*, 7 (13), 155-179. <https://doi.org/10.23913/ricsh.v7i13.144>
- Rodríguez, E. y Ramírez, C. (2016). Análisis de la sostenibilidad de los procesos de fortalecimiento de la asociatividad rural: El caso de Asomora. *Revista Ciencias. Agrícolas*, 33(1), 9 - 21
- Rodríguez, H., Ramírez, C. y Restrepo, L. (2018). Factores Determinantes de la Sostenibilidad de las Agroempresas Asociativas Rurales. *Revista de Economía e Sociología Rural*, 56 (1), 107-122. <http://dx.doi.org/10.1590/1234-56781806-94790560107>
- Rodríguez, P., y Román, C. (2005). El capital social como factor de competitividad y desarrollo empresarial. *Ekonomiaz*, 59 (2), 215-231.
- Rojas, M. y Marín, S. (2006). Aproximaciones a la medición de confianza. *Dyna*, 73 (150), 119-130.
- Román, R., Gómez, A. y Smida, A. (2013). El capital social organizacional de la pequeña empresa innovadora. Un ensayo de medición en las ciudades de Cali y Medellín. *Estudios Gerenciales*, 29, 356-367
- Rosales, R. (1997). La Asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las PyMes. *Revista Capítulos, SELA*, 51, 311-319
- Rowley, T., Behrens, D. y Krackhardt, D. (2000). Redundant governance structures: An Analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries. *Strategic Management Journal*, 31, 369-386.
- Roxas, H. y Azmat, F. (2014). Community social capital and entrepreneurship: analyzing the links. *Community Development*, 45 (2), 134-149. <https://doi.org/10.1080/15575330.2014.880495>

- Sabatini, F. (2008). *Measuring social capital in Italy: an exploratory analysis*. University of Bologna, Italia: Faculty of Economics, Third Sector and Civil Economy Working Paper Series 12.
- Sabogal, J. y Hurtado, E. (2009). La Historia se repite: Una visión del desarrollo y del desarrollo sostenible. *Investigación y Reflexión*, 17 (1), 195-216.
- Sachs, J. (2015). *La Era del Desarrollo Sostenible*. Barcelona, España: Deusto.
- Sánchez-Famoso, V., Maseda, A. e Iturralde, T. (2014). The role of internal social capital in organizational innovation. An empirical study of family firms. *European Management Journal*, 32 (6), 950-962. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2014.04.006>.
- Sánchez, J. (2016). Institucionalidad y políticas para la economía popular y solidaria: balance de la experiencia ecuatoriana. En F. Rhon. *Economía Solidaria. Historias y prácticas de su fortalecimiento* (pp. 35-48). Quito, Ecuador: Publiasesores.
- Sánchez, A. (2017). Empoderamiento, liberación y desarrollo humano. *Psychosocial Intervention*, 26(3), 155-163.
- Sanchis, J. (2016). La revolución de las finanzas éticas y solidarias. *Oikonomics Revista de economía, empresa y sociedad*, 6, 28-34.
- Sanchis, J. y Campos, V. (2018). Economía del Bien Común y Finanzas Éticas. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93, 241-264.
- Sandoval, L. y Ortega, M. (2018). El índice de capital social para el pueblo Mágico de Tapijulapa, Tabasco. *Revista de El Colegio de San Luis, Nueva época*, VIII (15), 171-201.
- Saz-Gil, I., Almaguer-Kalixto, P. y Gómez-Quintero, J.D. (2016). Capital social y redes sociales: análisis del Tercer Sector en contextos rurales. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 86, 123-154
- Schwab, K. (2018). *The Global Competitiveness Report*. Ginebra, Suiza: World Economic Forum.
- Schwab, K. (2019). *The Global Competitiveness Report*. Ginebra, Suiza: World Economic Forum.
- Schwab, K. (2020). *The Global Competitiveness Report*. Ginebra, Suiza: World Economic Forum.
- Sen, A. (2000). *El desarrollo como libertad. Los fines y los medios del desarrollo*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Planeta.
- SENPLADES – Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 – 2017*. Quito, Ecuador: SENPLADES
- SENPLADES – Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021. Toda una vida*. Quito, Ecuador: SENPLADES

- SEPS (2020a). *Actualidad y Cifras EPS – octubre 2020*. Quito, Ecuador: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- SEPS (2020b). *Boletín de Inclusión Financiera*. Quito, Ecuador: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- SEPS (2020c). *Registro catastral del sector no financiero de la Economía popular y solidaria*. Quito, Ecuador: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- Sepúlveda, S. (2008). *Metodología para estimar el nivel de desarrollo sostenible de territorios*. San José, Costa Rica: Instituto latinoamericano de Cooperación para la Agricultura.
- Song, J. (2016). *The Effect of Social Capital on Organizational Performance in Different Cultures: A Cross-National Comparison of the United States and South Korea*. FIU Electronic Theses and Dissertations. 2613. Recuperado de <https://digitalcommons.fiu.edu/etd/2613>
- Song, L. (2019). Nan Lin and social support. *Social Capital, Social Support and Stratification: An Analysis of the Sociology of Nan Lin*, 78-106. Recuperado de <https://cdn.vanderbilt.edu/vu-my/wp-content/uploads/sites/165/2020/06/14110452/Social-support-1221-2019.pdf>
- Stone, W. (2001). Measuring social capital. *Australian Institute of Family Studies, Research Paper, 24*.
- Stone, W., y Hughes, J. (2002). *Measuring social capital: towards a standardized approach*. Paper presented at the 2002 Australasian Evaluation Society International Conference October/November 2002
- Stromquist, N. (1997). La búsqueda del empoderamiento: En qué puede contribuir el campo de la educación. En M. León. *Poder y empoderamiento de las mujeres* (pp. 75-97). Bogotá, Colombia: Tercer Mundo editores.
- Szauer, M. y Castillo, M. (2013). El capital social: Articulador del desarrollo sostenible. En F. Jaramillo y M. Szauer. *Capital social: Clave para una agenda integral de desarrollo* (pp. 25-44). Caracas, Venezuela: Corporación Andina de Fomento (CAF).
- Tinbergen, J. (1958). *The design of development*. Jon Hopkins University Press. Recuperado de <http://hdl.handle.net/1765/15966>
- Torres, N., Fierro, P. y Alonso, A. (2017). Balance de la economía popular y solidaria en Ecuador. *Economía y Desarrollo*, 158 (1), 180-196.
- Torresano, D., Romero, D., Mejía, R. y Viñan, D. (2016). Caracterización de los socios del sector financiero popular y solidario. En F. Rhon. *Economía Solidaria. Historias y prácticas de su fortalecimiento*. Quito, Ecuador: Publiasesores.
- Trigilia, C. (2001). Social Capital and Local Development. *European Journal of Social Theory*, 4(4), 427–442. <https://doi.org/10.1177/13684310122225244>

- Uphoff, N. (2003). Capital social, y su capacidad de reducción de la pobreza. En R. Atria, M. Siles, I. Arriagada, L. Robison y S. Whiteford. *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 115-145). Santiago de Chile, Chile: CEPAL
- Valentinov, V. (2004). Toward a social capital theory of cooperative organization. *Journal of Cooperative Studies*, 37 (3), 5-20
- Veltmeyer, H. (2017). Economía social en América Latina: ¿alter o posdesarrollo?. *Estudios Críticos del Desarrollo*, VI (12), 19-54
- Wesselow, M. (2023). Not All Social Capital Is Equal: Conceptualizing Social Capital Differences in Cities. *Urban Science*, 7(2). <https://doi.org/10.3390/urbansci7020049>
- Williams, N., Huggins, R. y Thompson, P. (2017). Social Capital and Entrepreneurship: Does the Relationship Hold in Deprived Urban Neighbourhoods? *Growth and change, a Journal of Urban and Region Policy*, 48 (4), 719-743. Doi:10.1111/grow.12197
- Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework, *Theory and Society*, 27, 151-208
- Woolcock, M., y Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for development theory, research and policy. *The World Bank Research Observer*, 15 (2), 225-249.
- Woolcock, M. (2021). The social life of academic articles: some reflections on the making and impact of “Social capital and economic development”. *Theory and Society*, 50, 381-392.
- Wu, W. P. (2008). Dimensions of social capital and firm competitiveness improvement: The mediating role of information sharing. *Journal of management studies*, 45(1), 122-146.
- Yáñez, M. y Jiménez, A. (2019): Aproximación a la medición del capital social: Una revisión literaria. *Panorama Económico*, 27(3), 631 – 654

## **Anexos**

**Anexo 1. Encuesta para evaluar condición socio económica de los Artesanos de la Asociación de La Victoria**

DATOS GENERALES:	
NOMBRE DE QUIEN LEVANTA EL DIAGNÓSTICO: _____	FECHA DE LEVANTAMIENTO: _____
_____	TELÉFONO DEL ENTREVISTADOR: _____

**VIVIENDA Y SUS SERVICIOS DE P1 A P5 POR OBSERVACIÓN DEL ENTREVISTADOR**

1. EL MATERIAL PREDOMINANTE DEL PISO ES: (INDIQUE EN EL RECUADRO EL NÚMERO QUE CORRESPONDA)

1. Mosaico, granito, vinil, ladrillo, cerámica, terracota, parquet y similares	2. Cemento	3. Tierra	[ ]
4. Tablas	5. Otros		

2. EL MATERIAL PREDOMINANTE DE LAS PAREDES EXTERIORES ES: (INDIQUE EN EL RECUADRO EL NÚMERO QUE CORRESPONDA)

1. Ladrillo / Bloque	2. Cemento	3. Madera aserrada	[ ]
4. Adobe	5. Otros (láminas de zinc, cartón, tablas, troncos, piedra, similares)		

3. EL MATERIAL PREDOMINANTE DEL TECHO ES: (INDIQUE EN EL RECUADRO EL NÚMERO QUE CORRESPONDA)

1. Losa	2. Tejas o similar	[ ]
3. Láminas metálicas (Zinc, aluminio y similares)	4. Materiales de desechos (tablón, tablas o similares, palma)	

4. EL TIPO DE VIVIENDA ES: (INDIQUE EN EL RECUADRO EL NÚMERO QUE CORRESPONDA)

1. Casa Quinta (lujo)	2. Casa (promedio)	3. Departamento en edificio	[ ]
4. Anexo en casa	5. Casa sin todos los servicios (básica)		

5. EL TIPO DE ESTRUCTURA DE LA VIVIENDA ES: (INDIQUE EN EL RECUADRO EL NÚMERO QUE CORRESPONDA)

1. Columnas y vigas de cemento	2. Estructura metálica	3. Construcciones con arcilla	[ ]
4. Madera			

**INICIO ENTREVISTA (PREGUNTAR)**

6. ¿EL ORIGEN DE LA CONSTRUCCIÓN DE ESTA VIVIENDA ES: (INDIQUE EN EL RECUADRO EL NÚMERO QUE CORRESPONDA)

1. Autoconstruida 10 y más años?	2. Autoconstruida menos de 10 años?	3. Construido por otros 10 y más años?	4. Construida por otros menos de 10 años?	[ ]
5. NS/NR				

7. ¿EN VIVIENDA EL AGUA SE OBTIENE NORMALMENTE POR: (INDIQUE EN EL RECUADRO EL NÚMERO QUE CORRESPONDA)

1. Tubería agua potable?	2. Tanquero?	3. Tanque reservorio?	[ ]
4. Pozos de agua?	5. Otros		

8. ¿CON QUÉ FRECUENCIA LLEGA EL AGUA NORMALMENTE A ESTA VIVIENDA? (INDIQUE EN EL RECUADRO EL NÚMERO QUE CORRESPONDA)

1. Todos los días	2. Algunos días de la semana	3. Una vez por semana	[ ]
4. Una vez cada 15 días	5. Nunca		

9. ¿EN ESTA VIVIENDA EL SERVICIO ELÉCTRICO SE INTERRUMPE:

1. Diariamente por varias horas?	2. Alguna vez a la semana por varias horas?	[ ]
3. Alguna vez al mes?	4. Nunca se interrumpe?	

10. ¿DE QUÉ MANERA SE ELIMINA LA BASURA EN ESTA VIVIENDA?

1. Recolección directa por el servicio de aseo urbano	3. Se bota en río, quebrada o laguna	[ ]
2. Se bota en basureros	4. Se quema o se entierra	

5. Otra forma

**11. ¿EL ACCESO A ESTA VIVIENDA ES POR:**

1. Calle pavimentada?	4. Gradas?	<input type="text"/>
2. Calle de tierra o empedrada?	5. Carretera rural?	
3. Camino peatonal?	6. Otro?	

**12. ¿EN SU COMUNIDAD EXISTE ALGUNO DE ESTOS SERVICIOS COMUNALES EN UNA CERCANÍA APROX. DE 500 M?**

1. Preescolar	5. Tiendas de abarrotes	<input type="text"/>
2. Escuela primaria	6. Policía	
3. Colegio bachillerato	7. Transporte público	
4. Sub-centro de salud	8. Canchas deportivas, parques	

**13. ¿EN SU COMUNIDAD EXISTE ALGUNA DE ESTAS SITUACIONES?**

1. Declaratoria de alto riesgo	5. Pozos y quebradas de aguas negras	<input type="text"/>
2. Agrietamientos en las paredes, techo	6. Basurero en el entorno	
3. Relleno inestable	7. Se inunda frecuentemente	
4. Proximidad a deslizamientos	8. Otro (Especifique)	

**DETERMINACIÓN DE HOGARES**

**14. NÚMERO TOTAL DE INTEGRANTES EN LA FAMILIA QUE VIVEN EN LA MISMA CASA:**

# HOMBRES: \_\_\_ # MUJERES: \_\_\_ # NIÑOS: \_\_\_ # NIÑAS: \_\_\_ # ADULTOS 3ERA EDAD: \_\_\_

**15. ¿CUÁL ES LA PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA FAMILIA:**

ARTESANÍA  AGRICULTURA  GANADERÍA  OTRA ESPECIFIQUE: \_\_\_\_\_

**16. ¿CUÁLES DE LOS SIGUIENTES ARTEFACTOS DOMÉSTICOS O SERVICIOS POSEE ESTE HOGAR? (Todos los que posea)**

1. Refrigeradora	7. Cocina eléctrica/gas directo	<input type="text"/>
2. Lavadora	8. Radio	
3. Secadora	9. Calentador	
4. Computadora	10. Aire acondicionado	
5. Internet	11. TV por cable	
6. Televisor	12. Horno microonda	

**17. ¿CUÁNTOS CARROS DE USO FAMILIAR TIENE ESTE HOGAR? Número de vehículos (si no dispone coloque cero)**

**18. ¿PARA ESTE HOGAR LA VIVIENDA ES:**

1. Propia pagada?	5. Invadida?	<input type="text"/>
2. Propia pagándose?	6. De algún programa del gobierno?	
3. Alquilada?	7. Otra? (especifique): _____	
4. Prestada?		

**19. ¿QUIEN ES EL JEFE DE ESTE HOGAR? (marque con una x):** MADRE  PADRE  ABUELOS

OTROS: \_\_\_\_\_

**20. ¿DISPONE DE TELÉFONO CELULAR?** SI  NO  NS/NR

**21. ¿ESTÁ AFILIADO A ALGÚN PLAN DE ATENCIÓN DE SALUD? (MARQUE CON UNA X todas las opciones)**

Afiliado al IEES	<input type="checkbox"/>
Seguro médico privado contratado por institución privada	<input type="checkbox"/>
Seguro médico privado contratado de manera particular	<input type="checkbox"/>
No tiene	<input type="checkbox"/>
NS/NR	<input type="checkbox"/>

**22. ¿PADECE ALGUNA DE LAS SIGUIENTES ENFERMEDADES CRÓNICAS? (MARQUE CON UNA X)**

Diabetes  Presión alta  Ninguna  NS/NR

**23. ¿DÓNDE CONTROLA ESA ENFERMEDAD? (MARQUE CON UNA X todas las opciones)**

1. Sub-centro de salud	<input type="checkbox"/>
2. Hospital del sector público	<input type="checkbox"/>



3. Consultorios privados sin hospitalización	
4. Clínicas y hospitales privados	
5. Centros de salud de organizaciones sociales	
6. Servicio médico de empresas o institución donde trabaja	
7. Farmacias	
8. No la controla	
9. NS/NR	

24. DEBE TOMAR REGULARMENTE ALGÚN MEDICAMENTO POR MOTIVO DE ESTA ENFERMEDAD?

(MARQUE CON UNA X)

SI  NO  NS/NR

25. TOMA EL MEDICAMENTO REGULARMENTE? SI  NO  NS/NR

26. EN CASO QUE NO LO TOMA INDIQUE LA RAZÓN PRIMORDIAL: (MARQUE CON UNA X)

1. No tenía dinero para comprarlo	
2. No estaba disponible en el dispensario médico	
3. No lo conseguí en las farmacias	
4. Me hace daño	
5. Me da miedo tomarlo	
6. Creo que no me hace falta	
7. Tomo remedios naturales o caseros	
8. Por olvido	
9. NS/NR	

27. CUÁNTOS TABACOS CONSUME DIARIAMENTE?

Ninguno  Menos de 10  Entre 10 y 20  Más de 20  NS/NR

28. CUÁL FUE EL ÚLTIMO AÑO APROBADO DE EDUCACIÓN?

Ninguno  Preescolar  Primaria  Bachillerato  Universitario  Posgrado  NS/NR

29. CUÁL FUE EL ÚLTIMO AÑO APROBADO DE EDUCACIÓN DE SUS HIJOS (EL DE MAYOR NIVEL EDUCATIVO)?

Ninguno  Preescolar  Primaria  Bachillerato  Universitario  Posgrado  NS/NR

30. ¿CUÁNTO TIEMPO UTILIZA COMPUTADORA?

Todos los días  Algún día de la semana  Alguna vez al mes  Casi nunca  No sabe

31. A QUÉ EDAD DEJÓ O TERMINÓ SUS ESTUDIOS?

32. CUÁL ES LA PRINCIPAL RAZÓN POR LA QUE DEJÓ SUS ESTUDIOS?

1. Terminó sus estudios		2. No quiso seguir estudiando	
3. Escuela distante		4. Inseguridad al asistir a la escuela	
5. Escuela cerrada		6. Discriminación	
7. Costos de útiles		8. Embarazo/cuidar hijos	
9. Edad		10. Tiene que ayudar en las tareas del hogar	
11. Enfermedades/discapacidad		12. No lo considera importante	
13. Tiene que trabajar		14. NS/NR	

33. CUÁNTAS PERSONAS TRABAJAN EN SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA? (ALFARERÍA)

TOTAL  Familiares  Contratados

34. CUÁNTO RECIBIÓ EN TOTAL EL MES PASADO EN LAS VENTAS DE SUS PRODUCTOS? MONTO:

NS/NR

35. CUÁNTO GASTÓ (MENSUAL) EN PROMEDIO PARA REALIZAR ESAS VENTAS? MONTO:

NS/NR

36. CUÁL ES LA GANANCIA (MENSUAL) PROMEDIO? MONTO:  NS/NR

37. CUÁNTO RECIBE EN UN MES DONDE LAS VENTAS SEAN LAS MEJORES (FERIA)? MONTO:   
NS/NR

38. CUÁNTO GASTA EN PROMEDIO PARA REALIZAR ESA VENTA (FERIA)? MONTO:   
NS/NR

39. CUÁL ES LA GANANCIA PROMEDIO (FERIA)? MONTO:  NS/NR

40. RECIBE ALGÚN INGRESO DISTINTO A SU TRABAJO? (MARQUE CON X TODAS LAS QUE RECIBE)

1. Ayuda familiar o de otra persona	<input type="checkbox"/>
2. Jubilación	<input type="checkbox"/>
3. Bonos del gobierno	<input type="checkbox"/>
4. Alquiler de propiedades	<input type="checkbox"/>
5. Intereses	<input type="checkbox"/>
6. Ninguno	<input type="checkbox"/>
7. Otros: _____	<input type="checkbox"/>

41. CUÁNTAS HORAS EN PROMEDIO TRABAJA A LA SEMANA?

42. ESTARÍA DISPUESTO A QUE LA ASOCIACIÓN FUNCIONE COMO CENTRO DE ACOPIO PARA UNA POSIBLE VENTA EN CONJUNTO? (MARQUE CON UNA X) SI  NO

PARA LO CUAL ACEPTARÍA O NO LAS SIGUIENTES CONDICIONES?:

	SI	NO
1. Precios de venta iguales para todos los asociados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Definir un catálogo de productos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Cada quien se especializaría en aquellos productos que mejor elabora	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Capacitar a otros miembros con los procesos que usted domina	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Una gestión del negocio común con cuentas claras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Repartición de la ganancia proporcional al aporte de cada miembro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Unificar la calidad de los productos de todos los miembros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Otros: _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

43. FECHA INICIO OPERACIONES

**REQUERIMIENTOS / ACOMPAÑAMIENTO**

44. ¿DISPONE DE ALGUNA IDEA DE NEGOCIO QUE DESEE REALIZAR? (MARQUE CON UNA X)  
SI  NO

45. ¿CREE QUE EXISTEN OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN ESTA ZONA?(MARQUE CON UNA X)  
SI  NO

46. ¿REQUIERE DE APOYO O ASESORAMIENTO EN ÁREAS DE SU NEGOCIO O DEL NUEVO NEGOCIO?(MARQUE CON UNA X)  
SI  NO

47. ESTARÍA INTERESADO EN CAPACITACIÓN / FORMACIÓN O ASESORÍA (CONSULTAS): (MARQUE CON UNA X LOS QUE REQUIERA)

	CAPACITACIÓN (Curso)	ASESORÍA (Consultas)
IDEAS DE NUEVOS NEGOCIOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CONTABILIDAD - COSTOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ATENCIÓN AL CLIENTE - VENTAS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
MANEJO DE DOCUMENTOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FINANZAS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PROCESO PRODUCTIVO / MAQUINARIAS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ACABADO DE PRODUCTOS		
IMPUESTOS		

48. ¿CREE QUE LOS ORGANISMOS PÚBLICOS DEBERÍAN BRINDAR APOYO? SI  NO

EN CASO DE SER AFIRMATIVA, ¿QUÉ TIPO DE APOYO?

**GESTIÓN ADMINISTRATIVA**

49. ¿ES UNA EMPRESA FAMILIAR? (SI LA RESPUESTA ES SI CONTESTAR 50 Y 51)

SI  NO

50. ¿ESTE ESTABLECIMIENTO ES LA PRINCIPAL FUENTE DE INGRESOS DE SU FAMILIA?

SI  NO

51. ¿CUÁNTOS FAMILIARES TRABAJAN E INDIQUE CUÁL ES SU FORMACIÓN?

FORMACIÓN (indicar el número de familiares)			
Primaria	Bachillerato	Universitaria	Posgrado

**GESTIÓN FINANCIERA – CONTABLE**

52. ¿POSEE EXPERIENCIA CREDITICIA? (TIENE O HA TENIDO ALGÚN PRÉSTAMO BANCARIO)

SI  NO  No Sabe / No contesta

53. ¿CÓMO PAGA A SUS PROVEEDORES? (MARQUE CON UNA X)

EFFECTIVO  TRANSFERENCIA O DEPÓSITO BANCARIO  CHEQUE  TARJETA DE DÉBITO O CRÉDITO  DINERO ELECTRÓNICO

54. ¿CÓMO LE PAGAN SUS CLIENTES?

EFFECTIVO  TRANSFERENCIA O DEPÓSITO BANCARIO  CHEQUE  TARJETA DE DÉBITO O CRÉDITO  DINERO ELECTRÓNICO

55. ¿CÓMO PAGA A SUS EMPLEADOS? (EN CASO DE CONTRATAR EMPLEADOS)

EFFECTIVO  TRANSFERENCIA O DEPÓSITO BANCARIO  CHEQUE  TARJETA DE DÉBITO O CRÉDITO  DINERO ELECTRÓNICO

56. ¿CALCULA SUS COSTOS? SI  NO  NS/NR

57. MANEJA DOCUMENTOS INTERNOS PARA EL CONTROL DE LOS ELEMENTOS DEL COSTO

SI  NO  No Sabe / No contesta

58. ¿MANEJA SISTEMA CONTABLE? (MARQUE CON UNA X)

SI  NO  No Sabe / No contesta

EN CASO AFIRMATIVO INDIQUE EL TIPO (MARQUE CON UNA X)

Manual  Sistematizado  Externo

**MERCADEO**

59. ¿POSEE PUNTO DE VENTA?(MARQUE CON UNA X) SI  NO

60. ¿CÓMO DETERMINA EL PRECIO DE SU PRODUCTO O SERVICIO? (MARQUE CON UNA X)

Por la competencia  En base al costo  Criterio personal

61. ¿EN QUÉ NIVEL DE PRECIO SE ENCUENTRAN SUS PRODUCTOS O SERVICIOS CON RELACIÓN A SUS COMPETIDORES LOCALES?

Por encima de la competencia  Al nivel de la competencia  Por debajo de la competencia  No tienen competencia

62. ¿QUÉ CANALES DE DISTRIBUCIÓN UTILIZA PARA LLEGAR A SUS CLIENTES? (MARQUE CON UNA X)

Mayorista  Minorista  Ambos  No tiene

63. ¿CÓMO TRANSPORTA SU PRODUCTO O SERVICIO PARA LA ENTREGA AL CLIENTE? (MARQUE CON UNA X LOS QUE UTILICE)

Transporte propio  Transporte del cliente  Contrata servicio de transporte  Otro

64. ¿CÓMO CONSIGO A LOS CLIENTES? (MARQUE CON UNA X LOS QUE APLICA)

Referidos		Redes sociales		Publicidad en medios	
Familiares		Convenios institucionales		Ferias / Eventos	

65. CUENTA CON (MARQUE CON UNA X TODAS LAS QUE POSEE):

Página web  Página de facebook  Instagram  Twitter  Otro

66. ¿LA COBERTURA DEL MERCADO ES? (MARQUE CON UNA X)

LOCAL  REGIONAL  PROVINCIAL  NACIONAL

67. ¿CÓMO CALIFICA LA ATENCIÓN AL CLIENTE? (MARQUE CON UNA X)

Excelente  Buena  Regular  Mala  Muy Mala

#### OPERACIONES

68. INDIQUE CUÁLES FUERON SUS PRODUCTOS ESTRELLAS – PASADO- (LOS MEJORES Y POR QUÉ)

PRODUCTOS	POR QUÉ FUERON ESTRELLAS
-----------	--------------------------

69. INDIQUE CUÁLES FUERON SUS PRODUCTOS ESTRELLAS – HOY - (LOS MEJORES Y POR QUÉ)

PRODUCTOS	POR QUÉ SON ESTRELLAS
-----------	-----------------------

70. INDIQUE CUÁLES SON LOS PRODUCTOS QUE DESEA POTENCIAR Y ELABORAR EN EL FUTURO

PRODUCTOS	POR QUÉ SERÁN ESTRELLAS
-----------	-------------------------

71. ¿REQUIERE ALGÚN APOYO PARA ELABORAR ESOS PRODUCTOS?

SI  NO

NS/NR

72. ¿QUÉ TIPO DE APOYO? (MARQUE CON X LOS QUE CONSIDERE NECESARIOS)

1. Automatización (máquinas)	<input type="checkbox"/>
2. Comercialización	<input type="checkbox"/>
3. Mejoramiento de la materia prima	<input type="checkbox"/>
4. Mejoramiento del acabado	<input type="checkbox"/>
5. Otro:	<input type="checkbox"/>

EN CASO DE SELECCIONAR AUTOMATIZACIÓN (MAQUINARIAS), INDIQUE SUS REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS

--

--	--

73. ¿LLEVA REGISTRO DE PROVEEDORES? (MARQUE CON UNA X) SI  NO

74. INDIQUE LAS RAZONES POR LAS CUALES UTILIZA A ESTOS PROVEEDORES (MARQUE CON UNA X LAS RAZONES)

1. Menor precio	4. Calidad de atención
2. Crédito para el pago	5. Tiempos de entrega (confiabilidad)
3. Calidad de la materia prima	6. No existen o no conozco otros proveedores

75. ¿LLEVA CONTROL DE INVENTARIOS? (MARQUE CON UNA X)

	SI	NO	NS/NR
1. Materia Prima			
2. Productos o servicios en proceso			
3. Productos o servicios terminados			
4. Productos que vende (comercio)			

76. ¿CUÁL ES LA FRECUENCIA DE LA COMPRA DE MATERIA PRIMA / INSUMOS? (COMPLETE)

Menos de 1 semana  De 1 a 2 semanas  Cada mes  Más de 1 mes

77. ¿APLICA CONTROL DE CALIDAD? (MARQUE CON UNA X)

	SI	NO	NS / NR
1. Materia Prima / Insumos			
2. Productos o servicios en proceso			
3. Productos o servicios terminados			

78. ¿EN QUÉ ESTADO SE ENCUENTRAN LOS SIGUIENTES ACTIVOS? (SI APLICA, MARQUE CON UNA X)

	Bueno	Regular	Malo	No aplica (no tiene)
1. Maquinarias y equipos				
2. Instalaciones (servicios o producción o almacén)				
3. Muebles o enseres				
4. Equipos de tecnología				
5. Vehículos				

79. ¿SUS MÁQUINAS SON?: (MARQUE CON UNA X LAS QUE POSEE)

MANUALES  SEMIAUTOMÁTICAS  AUTOMÁTICAS

80. ¿HA GENERADO AHORROS ECONÓMICOS A TRAVÉS DE LA APLICACIÓN DE PLANES ENERGÉTICOS (FOCOS AHORRADORES, ETC.)?

SI  NO  No Sabe / No contesta

81. ¿MINIMIZA LOS IMPACTOS NEGATIVOS DEL SISTEMA DE PRODUCCIÓN SOBRE EL AMBIENTE? (MARQUE CON UNA X)

SI  NO  No Sabe / No contesta

82. QUÉ TIPO DE IMPACTOS:

Impactos sobre suelo  Impacto sobre agua  Impacto sobre atmósfera  Impacto sobre biodiversidad

## Anexo 2. Encuesta para evaluar capital social en organizaciones de producción social

### I. INFORMACIÓN GENERAL

1. NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN: \_\_\_\_\_
2. NÚMERO DE MIEMBROS DE LA ORGANIZACIÓN: \_\_\_\_\_
3. UBICACIÓN (CANTÓN / PARROQUIA / BARRIO): \_\_\_\_\_
4. AÑO DE REGISTRO: \_\_\_\_\_
5. SECTOR AL QUE PERTENECE: \_\_\_\_\_
6. PRINCIPAL PRODUCTO O SERVICIO: \_\_\_\_\_

7. Género:	
Hombre	<input type="checkbox"/>
Mujer	<input type="checkbox"/>

8. Formación:	
Sin estudios	<input type="checkbox"/>
Estudios primarios	<input type="checkbox"/>
Estudios secundarios	<input type="checkbox"/>
Formación técnica	<input type="checkbox"/>
Estudios universitarios	<input type="checkbox"/>

9. Edad:	
Menos de 30 años	<input type="checkbox"/>
Entre 30 y 44 años	<input type="checkbox"/>
Entre 45 y 59 años	<input type="checkbox"/>
60 o más años	<input type="checkbox"/>

10. Años perteneciendo a la asociación:	
Menos de 1 año	<input type="checkbox"/>
Más de 1 año y menos de 3 años	<input type="checkbox"/>
Más de 3 años y menos de 5 años	<input type="checkbox"/>
Más de 5 años y menos de 10 años	<input type="checkbox"/>
Más de 10 años y menos de 20 años	<input type="checkbox"/>
Más de 20 años	<input type="checkbox"/>

11. Ocupa un cargo de responsabilidad en esta organización:	
Sí	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

12. Cómo se autoidentifica:	
Mestizo	<input type="checkbox"/>
Montubio	<input type="checkbox"/>
Afroecuatoriano	<input type="checkbox"/>
Indígena	<input type="checkbox"/>
Blanco	<input type="checkbox"/>
Otro	<input type="checkbox"/>

### MARQUE CON UNA X

1= Totalmente en desacuerdo, 2=Bastante en desacuerdo, 3=Ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4= Bastante de acuerdo, 5= Totalmente de acuerdo, 98= No sabe, 99= No contesta

SECCIÓN: NIVEL DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	1	2	3	4	5	98	99
1. Conozco a las <b>personas</b> de la asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Sé qué <b>instituciones, organizaciones, etc.</b> están relacionadas con la asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Conozco a las <b>personas</b> integrantes de instituciones, organizaciones, etc. que están relacionadas con la asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. En esta asociación es <b>fácil acceder</b> a la información.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>SECCIÓN: INTERESES Y PREOCUPACIONES EN EL TRABAJO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>98</b>	<b>99</b>
5. Tengo suficientes conocimientos para abordar con éxito mi trabajo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Me intereso por conocer a personas de la asociación con las que me relaciono.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Me intereso por conocer a las personas de instituciones, organizaciones, etc. con las que me relaciono en el desempeño de mi trabajo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>SECCIÓN: NIVEL DE CONFIANZA</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>98</b>	<b>99</b>
8. Tengo <b>confianza</b> en esta asociación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Confío en las <b>personas responsables</b> con cargo directivo de esta asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Confío en las <b>personas sin cargo directivo</b> que están trabajando en esta asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>SECCIÓN: CULTURA ORGANIZATIVA</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>98</b>	<b>99</b>
11. En esta asociación tenemos <b>conciencia de equipo</b> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Esta asociación está <b>cohesionada</b> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Esta asociación está <b>orientada</b> a la consecución de objetivos/logros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Esta asociación está <b>coordinada</b> para alcanzar los objetivos/logros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>SECCIÓN: COOPERACIÓN</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>98</b>	<b>99</b>
15. Me gusta cooperar con el resto de <b>personas</b> de esta asociación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. La cooperación entre los <b>integrantes</b> de esta asociación permitiría mejorar nuestra competitividad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. La cooperación con otras organizaciones permitiría mejorar nuestra competitividad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. La <b>estructura organizativa</b> de esta asociación favorece la cooperación entre las <b>personas</b> integrantes en la misma.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. La <b>cultura organizativa</b> de esta asociativa favorece la cooperación entre las <b>personas</b> integrantes de la misma.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>SECCIÓN: PARTICIPACIÓN</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>98</b>	<b>99</b>
20. Participo con intensidad en esta asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Los <b>responsables</b> con cargo directivo de esta asociación van más allá de lo exigido y participan con intensidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. Las <b>personas integrantes</b> de esta asociación sin cargo directivo van más allá de lo exigido y participan con intensidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. En esta asociación se favorece la implicación y la participación de todos los agentes implicados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

SECCIÓN: NIVEL DE COMPROMISO	1	2	3	4	5	98	99
24. Estoy comprometido/a con la asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. Siento como míos los problemas de la asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26. Me siento orgulloso/a de pertenecer a esta asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. Siento como míos los problemas de mi comunidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. Me siento orgulloso/a de formar parte de mi comunidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

SECCIÓN: RECIPROCIDAD	1	2	3	4	5	98	99
29. La asociación mejora mi <b>nivel de vida</b> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. La asociación me aporta nuevas <b>amistades</b> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. La asociación me ofrece la posibilidad de desarrollar nuevas <b>habilidades</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1= No tengo ninguna relación, 2=Menos de 2 personas, 3=Entre 3 y 5 personas,  
4= Entre 6 y 10 personas, 5= Más de 10 personas, 98= No sabe, 99= No contesta

SECCIÓN: CANTIDAD DE RELACIONES	1	2	3	4	5	98	99
32. Número de personas de la asociación <b>con responsabilidad</b> y con cargo directivo con las que usted se relaciona.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Número de personas de la asociación <b>sin responsabilidad</b> y sin cargo directivo con las que usted se relaciona.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34. Número de personas de su <b>familia</b> directa (padres, hijos/as, pareja, hermanos/as) con las que se relaciona habitualmente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35. Número de <b>amigos</b> con las que se relaciona habitualmente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1= Muy baja, 2=Bastante baja, 3=Ni tan alta ni tan baja, 4= Bastante alta, 5= Muy alta, 98= No sabe, 99= No contesta

SECCIÓN: CALIDAD DE RELACIONES	1	2	3	4	5	98	99
36. Grado de confianza con las personas que tienen un <b>cargo de responsabilidad</b> y con cargo directivo de la asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37. Grado de confianza con las personas que <b>no</b> tienen un cargo de responsabilidad y sin cargo directivo y de la asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38. Grado de confianza con sus <b>familiares</b> directos (padres, hijos/as, pareja, hermanos/as).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39. Grado de confianza con sus <b>amigos</b> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1= 0 asociaciones, 2=Menos de 2 asociaciones, 3=Entre 3 y 5 asociaciones,  
4= Entre 6 y 10 asociaciones, 5= Más de 10 asociaciones, 98= No sabe, 99= No contesta

SECCIÓN: NIVEL DE ASOCIACIÓN	1	2	3	4	5	98	99
40. Número de asociaciones en <b>general</b> en las que usted es <b>miembro</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



### Anexo 3. Encuesta para evaluar el desempeño asociativo de las organizaciones de producción social

#### INFORMACIÓN GENERAL

1. NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN: \_\_\_\_\_
2. NÚMERO DE MIEMBROS DE LA ORGANIZACIÓN: \_\_\_\_\_
3. UBICACIÓN (CANTÓN / PARROQUIA / BARRIO): \_\_\_\_\_
4. AÑO DE REGISTRO: \_\_\_\_\_
5. SECTOR AL QUE PERTENECE: \_\_\_\_\_
6. PRINCIPAL PRODUCTO O SERVICIO: \_\_\_\_\_

#### MARQUE CON UNA X

1= Totalmente en desacuerdo, 2=Bastante en desacuerdo, 3=Ni de acuerdo ni en desacuerdo,  
4= Bastante de acuerdo, 5= Totalmente de acuerdo, 98= No sabe, 99= No contesta

GESTIÓN DE LA ASOCIATIVIDAD	1	2	3	4	5	98	99
<i>PLANEACIÓN ESTRATÉGICA</i>							
1. El proceso organizativo surge como iniciativa de los asociados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Cuenta con una definición clara del objetivo de trabajo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Existe una visión de futuro compartida	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Existen estrategias de comunicación para mantener informados a los asociados del quehacer de la asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Se realizan reuniones periódicas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Se distribuyen las funciones y responsabilidades entre los asociados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Existen claridad en las funciones y responsabilidades de los socios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Existe un organigrama	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Existe un plan estratégico (bases para el funcionamiento )	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Existen actividades para cumplir con ese plan (plan acción)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. El equipo que dirige la asociación cuenta con la formación necesaria	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. La forma como se toman las decisiones es conocida	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Las reglas para tomar decisiones son formales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Existen procesos de capacitación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Poseen una infraestructura para la producción	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Se forma a los socios para desarrollar liderazgo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Se forma a los socios para desarrollar habilidades para el trabajo conjunto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Se forma a los socios para el trabajo productivo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

19. Se forma a los socios para la atención al cliente y las ventas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>RELACIÓN CON EL ENTORNO</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. La asociación pertenece a redes de cooperación de productores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. La asociación cuenta con alianza para la obtención de materia prima	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. La asociación cuenta con alianzas para la venta o comercialización de productos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. Conocen las oportunidades de apoyo público o privado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24. Realizan gestiones para acceso a recursos públicos o privados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. Intercambian conocimientos con otras organizaciones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26. Identifican oportunidades para desarrollar nuevas propuestas y proyectos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. Conocen a los actores de la cadena de producción (proveedores, clientes, productores, servicios)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>DESEMPEÑO FUNCIONAL</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>9 8</b>	<b>9 9</b>
<b>ORIENTACIÓN / ARTICULACIÓN CON EL MERCADO</b>							
1. Trabaja con base a una demanda que se conoce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Cuenta con contratos o clientes estables	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Tiene identificado a grupos de clientes específicos (nichos)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Su producto /servicio se diferencia de la competencia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Tiene contacto directo con sus clientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Siempre hace cambios para adaptarse a sus clientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Conoce las necesidades de sus clientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Sus productos / servicios son de calidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Tiene controles de calidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Sus productos / servicios cuentan con ventajas con relación a la competencia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. La asociación comercializa la totalidad de los productos / servicios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Planifican cuánto producir en función de los clientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Tienen canales de comercialización	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Tienen una diversidad de productos / servicios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>ECONÓMICO</b>							
15. Tienen claridad en los costos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Cuentan con fuentes estables de ingresos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Cuentan con unos márgenes de comercialización definidos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Hacen seguimiento a los márgenes de comercialización	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Conocen la producción necesaria para cubrir costos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Existe claridad entre los miembros de las cuentas de la asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Cuentan con un registro periódico de la información contable	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

22. Los miembros conocen los beneficios de la asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. Se reinvierten los beneficios en mejoras para la asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>PRODUCTIVO - TECNOLÓGICO</i>							
24. Reciben capacitación sobre la gestión de la asociación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. Reciben asistencia técnica sobre la producción / servicio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26. Incorporan mejoras a sus procesos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. Identifican sus debilidades y sus fortalezas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. Realizan análisis de impacto ambiental	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. Realizan actividades para reducir impacto ambiental	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>