

Capital social hoy

Óscar Cuéllar Saavedra*

Gardy Augusto Bolívar Espinoza**

Resumen: En este trabajo se analiza críticamente la literatura sobre el capital social, con énfasis en la situación actual del tema. En la primera parte se presenta el concepto, se da cuenta de algunos antecedentes relacionados con el contexto teórico en que surgió y se indican los momentos más importantes de la discusión posterior. Aquí también se enuncia la tesis del trabajo, que sostiene que parte de la confusión e indeterminación conceptual existente deriva de la manera como fue inicialmente establecido el enfoque. A continuación se analizan críticamente las estrategias para delimitar el campo teórico y de aplicación del capital social, se presentan los componentes básicos en el plano de los indicadores y se resumen las elaboraciones más importantes que han caracterizado su desarrollo. En la parte final, se entrega un resumen y se hacen algunas consideraciones generales sobre el tema.

Palabras clave: Capital social, relaciones sociales, normas, redes, confianza

Social capital today

Abstract: In this work, literature on social capital is analyzed critically, with emphasis on the current situation of the subject. In the first part the concept is presented, some antecedents related to the theoretical context in which it arose and the most important moments of the subsequent discussion are indicated. Here it is also enunciated the thesis of the work, which states that part of the existing confusion and conceptual indeterminacy drifts from the way the perspective was initially established. Subsequently the strategies to delimit the theoretical and application field of social capital are analyzed critically, the basic components at the level of indicators are presented and the most important elaborations that characterized its development are summarized. In the final part, a summary and some general considerations on the subject are given.

Key words: Social capital, social relations, norms, networks, confidence

Recibido: 24.12.2008

Aceptado: 04.03.2009

* * *

* Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, Ciudad de México, México. Email: oscarcuellar00@prodigy.net.mx

** Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, Ciudad de México, México. Email: abe88@hotmail.com

Introducción

Aunque algunos autores recurrieron al término antes de que se lo planteara como un enfoque específico para el análisis, el concepto de capital social fue formalmente propuesto a fines de los ochenta del siglo pasado. Hacia mediados de la década siguiente adquirió importancia, atrayendo a un número creciente de estudiosos de distintas disciplinas sociales; desde fines de los noventa, el término empezó a ser cada vez más usado, hasta el punto de que hoy ha alcanzado una aceptación generalizada en los estudios sobre el desarrollo. Así, el capital social parece haber llegado para quedarse. Como lo han señalado varios autores, él “representa una de las más poderosas y populares metáforas en la investigación social contemporánea”, cuyo atractivo consiste en que implícitamente contiene un centro de interés capaz de constituir un campo compartido de investigación y de discusión interdisciplinaria. Y ello, incluso a pesar de que no hay consenso en cuanto a la definición precisa de su concepto (Durlauf y Fafchamps, 2004; Bagnasco et al., 2003).

Tomando pie en el reconocimiento de las dificultades encontradas para llegar a acuerdo respecto de su contenido y alcance, en este trabajo nos proponemos hacer una presentación y análisis críticos de la situación actual del enfoque del capital social, incluyendo el examen de algunas de las definiciones que se han dado, de las estrategias más importantes seguidas para delimitar su ámbito de aplicación y de los desarrollos habidos en relación con el estudio de sus efectos. El argumento que se trata de desarrollar sostiene que las dificultades que se tiene para determinar con precisión el campo del capital social —es decir, su concepto y dominio de aplicación— derivan al menos parcialmente de la manera como fue inicialmente introducido y definido, y de la forma como autores provenientes de distintas tradiciones teórico-disciplinarias lo han interpretado.

El orden de la exposición es el siguiente: con el propósito de disponer de un referente básico que facilite ordenar la exposición, en la primera parte resumimos los planteamientos que dieron forma al concepto de capital social, ubicándolos en el ambiente teórico en el que surgió la propuesta original. En esta parte también presentamos la hipótesis general que guía el análisis. Con base en ella, dedicamos la segunda parte del trabajo al análisis de las estrategias más relevantes de delimitación de su contenido conceptual y dominio de aplicación. La tercera parte se centra en el examen de los componentes básicos del capital social, tal como se presentan vistos desde la perspectiva de los indicadores que suelen emplearse en los estudios empíricos —es decir, de las redes y de la confianza. La siguiente sección se dedica al análisis de las distinciones que se han propuesto en relación con las consecuencias del capital social. En la parte final se hace una breve reseña y se presentan algunos comentarios sobre la utilidad del enfoque del capital social.

El momento inicial. Contexto teórico y definición

Fue James Coleman (1988) quien primero planteó el enfoque del capital social en su forma moderna¹. El esfuerzo de este autor por introducir el concepto responde a una preocupación y crítica expresadas en un artículo suyo publicado dos años antes sobre el camino que había venido siguiendo buena parte del trabajo sociológico en los Estados Unidos, bajo la influencia de Parsons y del estructural funcionalismo (Coleman, 1986). Al igual que otros críticos anteriores, Coleman señaló que el excesivo peso dado por Parsons a las normas como determinantes del comportamiento de los actores, prácticamente anulaba cualquier interés por los motivos realmente operantes de estos. Asimismo, señaló que otra consecuencia de esta manera de mirar las cosas era que llevaba a pasar por alto el estudio de los nexos entre los niveles micro y macro sociales –o, como se diría en otro lenguaje, de las mediaciones entre acción individual y estructuras sociales. A juicio de Coleman, el resultado de estas tendencias era que las acciones sociales tendían a verse como consecuencias necesarias de factores macroestructurales y los motivos, como derivados de las normas sociales, sin dejar margen a la subjetividad ni a la creatividad de los actores –ni tampoco, por tanto, a la consideración del papel que estas pudieran tener en la conformación de las estructuras sociales de mayor alcance.

Frente a esto, por un lado propuso dar cabida a los motivos de los actores y por otro, reconocer la importancia del papel de las relaciones sociales en las que necesariamente se encuentran inmersos los actores en todos los momentos de su vida. En relación con lo primero, partió sugiriendo la conveniencia de tomar prestada la idea de acción racional usada por los economistas, sólo que expurgada de sus connotaciones excesivamente individualistas. En la visión de Coleman, la ventaja de las prácticas de los economistas por sobre la tradición sociológica que criticaba, consistía en que aquellos dan un lugar a un tipo de móviles individuales de la acción (maximización de utilidades) que no necesariamente coinciden con los contenidos establecidos por las normas. Esto permite concebir un espacio de indeterminación que resulta más adecuado que los supuestos propios de la tradición sociológica, y que obliga a considerarlo como objeto de investigación por derecho propio. En esta misma línea, la exclusión de las “connotaciones excesivamente individualistas” del enfoque de la elección racional le permitía escapar también de la eventual rigidez de este; el término que usó es el de acciones orientadas por fines o, más precisamente, por propósitos (“*purposive actions*”). De esta manera, se ubicaba dentro del campo de las preocupaciones típicamente sociológicas sin tener que aceptar el dogma parsoniano.

¹ Como se dijo al comienzo, otros autores antes usaron el término, aunque no llegaron a especificar formalmente su tratamiento. Entre los más destacados, se encuentra Pierre Bourdieu (1980), que lo empleó de modo analógico en el contexto de sus estudios sobre la estratificación social desde la perspectiva de los campos (Portes, 1998; 2004). Debido a que su influjo en la literatura dominante sobre el tema ha sido prácticamente inexistente, no lo consideramos en este trabajo.

En lo que toca a las relaciones sociales y a la falta de atención prestada a las vinculaciones entre los niveles micro y macro sociales, en su artículo de 1986 Coleman sólo indicó el problema, precisando que los enfoques prevalecientes por entonces en la sociología norteamericana dejaban un hueco que era menester empezar a llenar. Hubo que esperar hasta 1988 para conocer su propuesta sobre este tema, a saber, el capital social. En efecto, en su artículo titulado “Capital social para crear capital humano” (Coleman, 1988) -sin duda influido por los trabajos de Granovetter (1973;1985) sobre sociología económica y mercados de trabajo, escritos desde una perspectiva basada en el papel de las redes sociales, que no había incorporado en su artículo anterior-, planteó y fundamentó teóricamente el tema del capital social. Además, haciendo uso de una analogía similar a la que antes diera lugar al establecimiento del término de “capital humano” para destacar la importancia de la educación (Schultz, 1961;Becker, 1964), le dio nombre propio. Llamarlo “capital” significaba entonces recurrir a una estrategia de reconocimiento orientada a dar notoriedad al campo que se trataba de establecer (Coleman, 1988).

Según la determinación de Coleman, capital social refiere a ciertos “aspectos de las relaciones sociales” que constituyen recursos intangibles inherentes a ellas -que surgen de las relaciones sociales y que se asocian con ellas- y que pueden ser apropiados o usados por los actores en su beneficio. En el mismo texto precisó que “el capital social se define por su función. No es una entidad singular, sino una variedad de entidades con dos elementos en común: todos ellos consisten en algunos aspectos de las estructuras sociales que facilitan ciertas acciones de los actores dentro de la estructura... A diferencia de otras formas de ‘capital’, el capital social yace en la estructura de relaciones entre actores” (Coleman, 1988: S98). En un trabajo posterior reiteró la idea, recalcando que “la organización social constituye capital social facilitando el logro de metas que no podrían haberse obtenido en su ausencia o que podrían haberse logrado solo a un costo mayor” (Coleman 1990: 304).

Coleman era consciente de que no estaba creando un nuevo terreno, sino tan sólo poniendo de relieve un campo conocido por los sociólogos, sólo que estructurándolo con nueva forma y nombre. Así, reconoce los esfuerzos de otros autores, también críticos del parsonismo, en particular, los de Homans (1961) sobre el grupo humano y de Gouldner (1981), sobre la norma de reciprocidad. Pero toma distancia de ellos, sea porque su propio planteamiento sobrepasa el nivel de las relaciones sociales primarias, cara a cara, al que se habría reducido Homans, o porque ofrecería un enfoque más integrado y coherente que el de Gouldner, que a su juicio no habría logrado hacer más que un “pastiche” teórico. En contraposición con esos esfuerzos, el enfoque del capital social facilitaría superar tanto la estrechez de la mirada parsoniana como el limitado alcance de las relaciones primarias estudiadas por Homans, pudiendo aplicarse al análisis del papel de relaciones sociales de mayor alcance y complejidad (Coleman, 1990).

En este punto es importante tomar nota de que la manera como

Coleman definió el término es explícitamente amplia: capital social no refiere a un solo aspecto de las relaciones sociales, sino a “una variedad de entidades” o aspectos. La amplitud de la determinación va acompañada por una cierta laxitud en el uso de los términos con que se refiere al sustrato del capital social. En efecto, Coleman (1988; 1990; 1993) habla indistintamente de “relaciones sociales”, de “estructura social” y de “organización social”, sin llegar a definir explícitamente qué entiende por estos términos ni en qué sentido pueden ser considerados como equivalentes. Por otro lado, con el propósito de dar una idea lo más clara posible del tipo de “entidades” que constituyen capital social, Coleman recurrió a varios ejemplos, que van desde estructuras de nivel micro-social, compuestas por relaciones interpersonales, “cara a cara” –como familias nucleares-, hasta estructuras macro-sociales, complejas, simbólicas, mediadas y de alcance nacional, pasando por estructuras sociales intermedias. Un importante ejemplo de capital social de amplia cobertura es el que resulta de la existencia de “normas efectivas” (es decir, en el extremo, de normas de alcance nacional, efectivamente observadas u obedecidas por la gente) que, por ejemplo, permiten a las personas pasear por las noches por las calles de una gran ciudad, sin temer por su seguridad –es decir con confianza.

Esta forma de determinación del concepto -amplia, relativamente indeterminada, indicada mediante ejemplos antes que por conceptos bien definidos- no ha dejado de tener consecuencias en los trabajos que incursionaron más tarde en el tema. A fin de dejar claramente planteado el argumento que se quiere desarrollar en este trabajo, conviene detenerse un momento en ella.

Se puede decir que del conjunto de posibles aspectos o entidades que según Coleman constituyen capital social, destacan dos en particular: por un lado, las “relaciones sociales” y por otro, las “normas” y sus correlatos (como la confianza, la solidaridad, la reciprocidad, que este autor parecía haber dejado de lado al criticar a Gouldner). Ya señalamos el hecho de que el lenguaje que usa Coleman para referirse a las “relaciones sociales” no es unívoco. Agreguemos ahora que en su exposición tampoco resulta claro cómo concibe las vinculaciones entre estos dos términos centrales de su enfoque. O, dicho en otras palabras, si bien es evidente que él supone que las “relaciones sociales” tienen alguna vinculación con las “normas efectivas”, de su planteamiento y de los ejemplos que usa para ilustrarlo no resulta claro cuál es el orden de precedencia y jerarquía que a su juicio existe entre estos términos o aún si para él tiene sentido postular un orden semejante.

Si se considera el asunto desde una perspectiva más amplia, propia de un observador imparcial, no cabe duda de que se trata de términos que la gran mayoría de los autores suele considerar como recíprocamente referidos, pero que muy pocos –especialmente en el ámbito del capital social- suelen examinar con algún detenimiento. Prestarles atención lleva a sugerir que en principio hay dos vías alternativas para iniciar el análisis de sus posibles vinculaciones: una consiste en suponer que de las relaciones sociales surgen normas que -a su vez- dan firmeza a las primeras, generando confianza y eventualmente, reciprocidad y/o solidaridad. La otra, por el

contrario, consiste en suponer que las normas están dadas y que su existencia como “normas efectivas” facilita el establecimiento de relaciones más o menos estables entre actores (“relaciones sociales”) —otra vez, con los correlatos mencionados. En otras palabras, se puede tomar como determinantes a las “relaciones sociales” y a las normas como resultado de aquellas o viceversa. Por cierto, también existe la posibilidad de no definir secuencia causal entre ellos, pero esta vía probablemente más que ayudar, puede confundir. En todo caso, dependiendo de que opción se prefiera y desde qué tradición teórico-disciplinaria se provenga, diferirán tanto los conceptos de capital social que se consideren nucleares como los problemas respecto de los cuales su papel se considere relevante y, por tanto, la idea que se tenga sobre el ámbito que abarca su dominio.

En esta conexión, para hacerse una idea de cómo empezó a variar el sentido que le atribuyeron los estudiosos al término, vale la pena echar una mirada a la trayectoria del capital social después de Coleman. Bastará señalar dos momentos importantes en su difusión: el primero se asocia con la investigación sobre el desarrollo económico y político de las regiones de Italia, publicado por Robert Putnam y sus asociados en 1993 y el segundo, con la Iniciativa de Capital Social del Banco Mundial, establecida con el apoyo financiero del gobierno de Dinamarca hacia fines de la década de los noventa del siglo pasado (World Bank, 1998).

Putnam y sus asociados ampliaron la mirada del capital social trasladándolo del ámbito sociológico en que lo había establecido Coleman al plano del desarrollo político y de la cultura cívica, con lo que contribuyeron a una primera fase de generalización acelerada del tema. Ellos definieron el capital social como aquellos “aspectos de la organización social tales como confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad” (Putnam et al., 1993: 164). El énfasis aquí se pone en las asociaciones y las organizaciones cívicas, que consideran como origen a la vez que consecuencia tanto de las relaciones sociales —o “redes” como empezó a llamárselas muy pronto— como de las normas (y su correlato inmediato, la “confianza”), sin determinar prioridad causal entre estos términos. En cuanto a la Iniciativa de Capital Social del Banco Mundial, que inició un importante trabajo de difusión desde fines de los noventa, no hay una tendencia clara. Algunos autores colocan a las normas y sus correlatos inmediatos (en particular, confianza), como determinantes principales o contenido del capital social, mientras que otros, por el contrario, dan un lugar preferente a las redes -relaciones sociales— dejando a las normas y a la confianza como consecuencias. Notemos aquí que el primer énfasis lleva a interpretar el enfoque del capital social en términos de una cierta variante de la teoría de la acción colectiva, para la cual lo que debe explicarse es cómo es posible la acción colectiva, es decir, la cooperación².

³ En esta conexión, es interesante notar que de manera que se podría calificar de “oficial”, todos los documentos de la Iniciativa de Capital Social del Banco Mundial parten con una referencia al trabajo de Mancur Olson, *La lógica de la acción colectiva* (1981), reconociéndolo como uno de los fundadores de la perspectiva del capital social. Definir el capital social como normas que facilitan la acción colectiva equivale entonces a reducirlo a una forma de acción colectiva.

Estrategias para delimitar el campo del capital social

Hasta aquí hemos dado noticia del contexto teórico en que surgió el enfoque del capital social e indicado algunas características de su determinación conceptual inicial. Como lo sugieren los párrafos anteriores, la forma como originariamente se circunscribieron los límites del capital social parece asociarse con las dificultades encontradas para arribar a consenso. Esta situación ha dado lugar a continuos esfuerzos para tratar de delimitar lo que podríamos llamar el campo teórico-práctico del capital social. Una rápida ojeada a la literatura lleva a sugerir que las estrategias pueden ordenarse según dos criterios: primero, la manera como se define el contenido del capital social y como se determina su alcance o dominio. Segundo, cómo se distingue entre su núcleo conceptual y sus efectos o resultados. En lo que sigue de esta sección nos referiremos al primer punto.

En relación con los procedimientos usados para definir el capital social, podemos distinguir entre quienes se orientan a especificar el contenido del concepto destacando uno o dos contenidos centrales o nucleares y quienes más bien tienden a definirlo por agregación ostensiva del conjunto de sus posibles contenidos o correlatos. Una tercera manera de proceder consiste en operar por reducción de los atributos que agrega la última vía mencionada. Por otra parte, en lo que respecta a la determinación del dominio o alcance del concepto, los autores pueden ubicarlo en uno o más puntos del continuo individuo-sociedad; así, mientras que para algunos el capital social es un atributo o recurso de los individuos, para otros más bien lo es de las “redes” (relaciones o estructuras sociales). En muchos casos, optar por uno u otro tipo de procedimientos para definir el término tiende a tener consecuencias sobre la manera como se concibe su dominio de aplicación, aunque no siempre las relaciones son claras ni distintas. Con esta prevención, conviene dar algunos ejemplos concretos. Primero nos referiremos a autores que parten definiendo un contenido central del concepto, para seguir con los que proceden aglomerando atributos asociados y terminar con la estrategia de reducción de lo más complejo a lo menos complejo que deriva de la estrategia de aglomeración.

(a) Entre los autores que definen el capital social indicando un contenido central, destaca Fukuyama, quien en su trabajo titulado “Capital social y sociedad civil” (1999) reduce el capital social a “normas sociales informales potenciales-actualizables (*instantiated*) que promueven la cooperación entre dos o más individuos”. Respecto del alcance o dominio, dice que las normas que constituyen capital social pueden desplegarse “desde una norma de reciprocidad entre dos amigos hasta doctrinas complejas y elaboradamente articuladas como el cristianismo o el confucianismo”. Este autor hace una muy clara distinción entre el núcleo del capital social –normas- y sus consecuencias: “la confianza, las redes, la sociedad civil... no son constitutivos de este, sino más bien

sus resultados o consecuencias”³. En esta misma línea, aunque con menor precisión, Woolcock y Narayan (2000) lo definen como “normas y redes que le permiten a la gente actuar de manera colectiva”.

En estos casos, se define un contenido central del concepto al mismo tiempo que se expande su dominio de aplicación, que llega a cubrir prácticamente todo tipo de relaciones sociales. Debe notarse que con esto, se corre el peligro de volver a la clase de práctica teórica criticada por Coleman, con la diferencia de que si antes la tendencia era reducir los motivos a las normas, ahora son las relaciones sociales las que se reducen a estas. De todos modos, la idea sigue siendo, como antes, que las normas son las que facilitan o favorecen la cooperación (o, en términos de Olson, la acción colectiva). La disolución de la idea original de capital social –de hecho presente *in nuce* en la definición de Coleman– puede extenderse hasta el punto en que acaba fundiéndose con la idea de cultura cívica, como se ha criticado respecto del esfuerzo realizado por Putnam y sus asociados.

En esta conexión, podemos ubicar a Portes entre quienes en principio definen el capital social centrándose en un componente nuclear a la vez que ubicándolo como recurso o atributo de individuos. En efecto, en un trabajo reciente, este autor define el capital social como capacidades o “habilidades de los individuos para obtener recursos a través de redes u otras estructuras sociales” (Portes, 2004: 154). Sin embargo, en el uso que luego hace del término, queda en claro que también lo entiende como propiedad de colectividades o comunidades de alcance micro o mezo-social o, incluso, de normas o valores sociales. Esto surge de la distinción que hace entre las fuentes del capital social, su concepto y sus consecuencias. Las fuentes son valores internalizados, normas de solidaridad y/o expectativas racionales (confianza) y las consecuencias, los efectos que ellas tienen para sus miembros y/o aún para terceros, y que pueden ser positivos o negativos (capital social “positivo” y “negativo”: Portes, 1998). Este autor es interesante en cuanto que representa una tendencia generalizada en la literatura más reciente sobre el tema: pese a que parte del capital social como atributo de individuos, acaba incorporando también las “redes”, las normas e incluso los valores como parte substancial de su concepto.

(b) Un ejemplo claro de un esfuerzo de determinación del capital social siguiendo la estrategia de agregación o aglomeración de atributos

³ Sin embargo, la determinación no consigue ser del todo clara. Inmediatamente después de haber definido capital social como normas sociales informales agrega: que estas, “por tanto, se relacionan con las virtudes tradicionales de honestidad, mantenimiento de los compromisos, cumplimiento confiable de los deberes (y) reciprocidad”. Asimismo: “También abundan las externalidades (aquí “consecuencias”) negativas. Muchos grupos logran cohesión interna a expensas de los extraños, que pueden ser tratados con sospecha, hostilidad o directamente, odio. El Ku Klux Klan y la Mafia logran fines cooperativos sobre la base de normas compartidas, y por tanto tienen capital social, pero ellos también producen abundantes externalidades negativas para la sociedad mayor en la que se insertan” (Fukuyama, 1999).

para dar cuenta de su contenido es el de Durston (1999) (ver también Pantoja, 2000). Según este autor, el capital social “hace referencia a las normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y la cooperación entre las personas, en las comunidades y en la sociedad en su conjunto”. También Putnam y sus asociados (1993: 167) pueden incluirse en este segundo grupo; como ya vimos, para ellos el capital social refiere a “ciertos aspectos de la organización social tales como confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad”⁴.

En resumen, un primer examen de la manera como se ha tratado de determinar el contenido del concepto y de delimitar su ámbito de aplicación, permite concluir que el término “capital social” se ha aplicado y se sigue aplicando para referirse a una variedad de aspectos, que a su vez, implican una gama amplia de visiones sobre su dominio.

Ahora bien, en el contexto de la Iniciativa del Capital Social del Banco Mundial, esto ha llevado a Grootaert y van Bastelaer (2001) a optar por una estrategia ecléctica que, en lugar de tomar partida por alguna de las posiciones en juego, más bien trata de unirlas, por la vía de ordenar los enfoques y estudios agregándolos a lo largo del continuo micro-macro social. Según estos autores, desde un punto de vista metodológico, las unidades de análisis y de observación pueden referirse tanto al nivel micro-social (familias por ejemplo Coleman; 1988) como a los niveles mezo-social (grupos y comunidades, por ejemplo, Coleman, 1988; Durston, 1999 y Sörensen, 2000) y macro-social (comparaciones inter-regionales y/o internacionales, por ejemplo, Putnam y asociados, 1993). En una tesis similar, Narayan y Cassidy (2001) han reunido un listado de indicadores del capital social que toma en cuenta casi todos los niveles de análisis mencionados a la vez que a los distintos aspectos que se han considerado –es decir, aspectos centrales, asociados estrechamente y vinculados más laxamente con el capital social, sea en la calidad de consecuencias de este, o bien como sus requisitos o antecedentes (para un esfuerzo bastante más serio en este sentido, véase el estudio comparativo de los indicadores de capital social usados en las encuestas del Reino Unido en United Kingdom Office for National Statistics, 2003).

⁴ Como lo muestra la siguiente cita, Jane Franklin (2004: 2) va incluso más allá: “Capital social” es un concepto que refiere a las maneras en que la gente crea redes sociales y relaciones sociales, y a la confianza y a las normas de compromiso que facilitan estas interacciones. Como formas de capital social, las redes y la confianza generan solidaridad social e inclusión. Ellas unen a las comunidades, estableciendo las bases negociadas de la vida social en que la gente se apoya mutuamente y hace cosas por otros, lo que a su vez proporciona el terreno para la productividad y el crecimiento económico generales. Pese a que es un concepto que refiere a la esfera social, ha sido formulado en términos económicos. Como ‘capital’, tiene valor de intercambio y puede ser acumulado y apropiado por individuos y comunidades; sin embargo, es intangible y tiene una cualidad etérea desde que flota en y entre la gente, haciéndose evidente sólo en sus efectos”.

Con esto, se acaba proponiendo la unificación del campo del capital social mediante yuxtaposición y agregación de atributos y/o correlatos -lo que, a nuestro juicio, más contribuye a confundir el campo que a aclararlo. Habría que decir que, en el plano conceptual, sucede algo parecido con los intentos de varios estudiosos vinculados con la Iniciativa del Capital Social del Banco Mundial de convencer a los lectores que el capital social es realmente capital y no una analogía o metáfora útil para referirse a su carácter de recursos eventualmente positivos a los que pueden recurrir los individuos (Grootaert y van Bastelaer, 2001; Sörensen, 2000).

(c) Como señalamos antes, además de las dos estrategias reseñadas, existe también una tercera forma de operar para tratar de delimitar el campo. En vez de hacerlo por aglomeración o yuxtaposición de las distintas posiciones y aspectos involucrados -o, por el contrario, partiendo de un núcleo central como en el caso de Fukuyama-, se puede operar por reducción sucesiva de los componentes, atributos y correlatos que toma en cuenta la estrategia de aglomeración. En esta tesitura, un estudio reciente ha identificado un círculo conceptual básico compartido del capital social (Durlauf y Fafchamps, 2004). Este incluye tres aspectos centrales: esencialmente, el capital social referiría a: (a) “externalidades positivas” que constituyen recursos para la acción, (b) que surgen de o se relacionan con “redes” y/o (c) “confianza y normas”.

A continuación, debido a los problemas lógicos que plantea definir un concepto por sus consecuencias, los autores excluyen de él la restricción a las externalidades positivas. Esto reduciría su núcleo conceptual a redes, normas y confianza, quedando las externalidades en la calidad de consecuencias. Luego, dando un paso más, dejan de lado la referencia a las normas, en principio por razones puramente prácticas (dificultad que plantea su medición). Por último, tomando pié en la distinción que hace Jean-Philippe Platteau (2000; 2002) entre “confianza generalizada”, propia de entornos sociales de alcance nacional que suponen la vigencia de normas e instituciones formales legítimas y eficaces, y “confianza acotada”, vinculada con redes, grupos y asociaciones de alcance micro o mezo-social, proponen delimitar el alcance del capital social al ámbito de la confianza acotada. El argumento sugiere que donde existe confianza generalizada el capital social tiene un escaso o nulo papel que jugar. Por el contrario, adquiriría importancia en los casos en que las normas e instituciones de cobertura nacional que se les asocian no existen o presentan “fallas” o insuficiencias que les impiden cumplir con su papel propio. De esta manera, en principio, el dominio del concepto se reduce entonces al nivel mezo-social, aunque también puede incluir el nivel micro.

Así, estos autores coinciden con quienes dicen que incluir el nivel macro-social lleva a extender el concepto hasta hacerlo idéntico a la cultura cívica, con lo que se diluiría el capital social. Asimismo, en el contexto de una dura crítica a Putnam, argumentan sobre las exigencias metodológicas que deben enfrentarse, en especial en estudios comparativos, dadas las di-

ferencias en la disponibilidad de información, el extremo grado de agregación en que debe trabajarse y las variaciones existentes en los ambientes culturales, institucionales y de desarrollo económico y político de los distintos países y regiones (Durlauf, 2002; Fafchamps, 2004; Durlauf y Fafchamps, 2004).

Notemos que estas distintas estrategias para definir el campo del capital social pueden coexistir y de hecho lo hacen. Con todo, aunque no puede trazarse una línea divisoria clara por disciplinas, una tendencia parece ser que economistas y sociólogos suelen inclinarse por una delimitación específica atendiendo básicamente a la confianza y las redes, mientras que los politólogos tienden a optar por la visión más amplia, que incluye aspectos de cultura política o, para usar la expresión de Putnam, cultura cívica. Pero el carácter “etéreo” del capital social lleva a que subsista una zona de confusión, en la que las redes y la confianza coexisten con las normas, los valores y las externalidades, con relaciones poco claras entre ellos.

Es importante señalar que la coexistencia no resuelta de estas visiones y estrategias de determinación del campo del capital social tiene incidencia en el plano de la selección de indicadores. Las propuestas más conocidas incluyen no sólo indicadores del campo reducido del capital social -redes y confianza-, sino también de las normas y valores (solidaridad, reciprocidad), de la extensión y calidad de relaciones sociales comunitarias cotidianas y otros aspectos relacionados (Nyhan Jones y Woolcock, 2007; Narayan y Cassidy, 2001)⁵. Por último, no puede dejarse de lado la cuestión de qué tiene que ver la referencia al par “redes y confianza” con aquella otra que mencionamos en la primera sección de este trabajo, a saber, el par “relaciones sociales y normas”. A nuestro juicio, de hecho se trata del mismo problema, sólo que expresado en distintos planos de abstracción. Cuando se lo plantea en términos del par “relaciones-normas” el discurso se ubica en el plano conceptual y teórico; si nos trasladamos a un menor nivel de abstracción, más próximo de los indicadores, se presenta en la forma del par “redes-confianza”.

En lo que sigue haremos algunos señalamientos sobre los componentes básicos del capital social, desde el punto de vista de la configuración reductiva del capital social, que enfatiza la centralidad de las redes y de la confianza.

⁵ A este respecto, es indicativo el trabajo de Narayan y Cassidy (2001) sobre medición del capital social en el ámbito de comunidades de dos países africanos. Ellos distinguen entre determinantes próximos del capital social, sus dimensiones y sus resultados. Los determinantes próximos incluyen solidaridad comunitaria, empoderamiento y sentido de pertenencia, mientras que los resultados o consecuencias comprenden la cohesión social, el compromiso y la participación política y la seguridad. Los determinantes próximos de estos autores se corresponden con las “fuentes” de que habla Portes, aunque no hay coincidencia exacta en su contenido.

Redes sociales y confianza

Según todos los esfuerzos de determinación que hemos examinado, partiendo con Coleman y hasta la Iniciativa del capital Social, los aspectos centrales del capital social son, en principio, las relaciones sociales y las normas. El camino recorrido desde el planteamiento original hasta ahora ha tenido la consecuencia de generar algunos cambios de importancia: estos se refieren sobre todo a la sustitución de los términos originales por otros, al parecer considerados como equivalentes: redes y confianza. La variedad terminológica inicial para referirse al sustrato del capital social -relaciones sociales, estructuras sociales y organizaciones sociales, empleadas como términos equivalentes- ha encontrado un adecuado sustituto en el concepto de redes, y algo parecido ha sucedido con las normas. Estas han tendido a ser cada vez más sustituidas por la confianza, que ya desde Coleman fue vista como un resultado o consecuencia de la existencia de normas efectivas. Al mismo tiempo, parece haberse perdido el interés por aclarar de qué manera se conciben las relaciones lógicas (de determinación, causalidad o concomitancia) entre estos conceptos; en consecuencia, simplemente aparecen juntos. Desde un punto de vista teórico-metodológico, estas transformaciones en el lenguaje del capital social parecen indicar que la discusión ha venido deslizándose del plano de los conceptos teóricos al de los indicadores, como ha sucedido antes en relación con otros temas que atrajeron la atención de los estudiosos del desarrollo (sobre esto, ver por ejemplo, Cortés, 2006).

Comoquiera que sea, lo cierto del caso es que hoy uno de los componentes básicos del capital social tiene que ver con el papel de las redes sociales; otro, con la confianza. Insistimos: aunque “redes” tiene un sentido específico en el ámbito de la sociología especializada, de hecho, en el campo del capital social el término ha llegado a usarse como etiqueta general cuyo papel consiste en sintetizar varias formas de interacciones sociales a la vez que, en cierto sentido, ocultar huecos de conceptualización, en particular, respecto de las “relaciones sociales”. Y algo parecido puede decirse de “confianza”, que puede referir tanto a sentimientos como a expectativas racionales, dependiendo del enfoque teórico en que se inserte o del ámbito de relaciones al que se aplique (Bruni y Sugden, 2000).

En su primer papel, redes suele usarse como equivalente de interacciones más o menos frecuentes (interacciones repetidas), o bien de relaciones sociales más o menos acotadas, es decir, de estructuras o de sistemas sociales de alcance limitado y/o de relativamente poca complejidad. De hecho, cuando se considera el capital social en el nivel micro o mezzo-social, suele tenerse implícitamente en mente lo que Homans (1961) en su estudio sobre el “Grupo humano” llamó “sistemas de actividad” y que más tarde Boudon (1981), generalizando, denominó “sistemas de interacción”⁶. Estos conceptos refieren a

⁶ Savage, Tampubolon y Warde (2004) critican los estudios sobre capital social que, en la enorme mayoría de los casos, hablan de redes sin preocuparse por definir ni su estructura ni sus características.

campos estructurados de actividades que implican interacciones frecuentes entre actores, pudiendo tener un carácter más o menos informal. En este punto, Boudon precisó, distinguiendo entre “sistemas funcionales” o institucionalizados e informales o no institucionalizados de interacción, con la aclaración de que normalmente todo sistema funcional de interacción suele generar un sistema paralelo y asociado de interacciones informales (sobre esto, más adelante).

Independientemente de ello, en la literatura del capital social el término “redes” se traduce en preguntas sobre la existencia de (o pertenencia a y formas de participación en) asociaciones, organizaciones y/o grupos, formales o informales. Muchas veces, las preguntas no precisan el sentido que atribuyen a cada uno de estos términos o, peor aún, suelen agregarlos en un mismo ítem. Pero de todos modos, parece claro que la idea subyacente es que estos son indicadores adecuados para medir el grado de cohesión o de integración de un grupo o comunidad o bien, el sentido o sentimiento de pertenencia a ella de los miembros. Por cierto, esto satisface al sentido común: tiene sentido decir que una comunidad está bien integrada o que tiene alta cohesión si en ella hay un número importante de organizaciones, asociaciones o grupos y si una buena proporción de los residentes se involucran en ellos.

Esto suele interpretarse en el sentido de que entre los miembros de la comunidad habrá sentimientos de solidaridad y normas y relaciones de reciprocidad, que pueden facilitar la cooperación y, por consiguiente, el logro de metas –individuales o colectivas– que de otra manera sería difícil o imposible realizar (Coleman, 1988). En consecuencia, mientras más cohesionada o integrada sea una comunidad, mayor capital social tendrá. Por tanto, será más fácil emprender acciones colectivas o cooperativas (por ejemplo, reparación de caminos, arreglo de escuelas, etc.) en comparación con otras comunidades con menor capital social (menor cohesión o integración).

Nótese sin embargo, que la inferencia que anotamos, para ser válida, exigiría agregar otro requisito, a saber, que exista un grado relativamente amplio de organizaciones en las que cada individuo participa al mismo tiempo. O incluso, si se trata de comunidades de relativamente pequeño tamaño, que exista un cierto grado de coparticipación de los miembros en distintas organizaciones de base. Con esto también se indica que este tipo de derivaciones o bien no explicita los referentes con los que implícitamente opera o bien, que se basa en una teoría que no está bien especificada.

Otra interpretación complementaria es posible. Mientras más integrada sea una comunidad, es decir, mientras mayores los sentimientos de solidaridad y más extendidas y operantes las relaciones de reciprocidad, mayor será el grado en que los miembros confíen en los demás –tanto en quienes conforman sus círculos más inmediatos de relaciones (familia, amigos, vecinos) como, eventualmente, en otros, más lejanos y con quienes no se tiene interacciones frecuentes, o con quienes se tiene relaciones sim-

bólicas mediadas por terceros o por otros medios. Asimismo, mientras más confianza exista en o entre los miembros de los círculos más inmediatos de relaciones, mayor la probabilidad de llevar adelante acciones cooperativas o de apoyo mutuo, incluyendo la de recibir asistencia en el caso de necesidad. Con ello, mayor la probabilidad de que se refuercen las normas y relaciones de solidaridad y de reciprocidad. En el plano de los indicadores, esto podría captarse mediante cuestionarios con preguntas sobre la disposición de los entrevistados a prestar ayuda a otros en caso de necesidad o sobre las expectativas que puedan tener de recibir ayuda de ellos.

Comoquiera que sea, lo anterior lleva a plantearse la pregunta de si se habla de lo mismo cuando se usa el término confianza en referencia a relaciones interpersonales, cara a cara, a la vez que en referencia a “otros” –instituciones o autoridades–, con quienes se tiene relaciones simbólicas o mediadas.

En el primer sentido, en la tradición sociológica confianza implica cierto grado de familiaridad entre las personas, lo que supone conocimiento mutuo, producto de interacciones frecuentes o, más precisamente de relaciones duraderas. Esto ya fue planteado por Homans (1961): dado un “sistema de actividades” estructurado formal o informalmente –por ejemplo, una empresa, una familia o un grupo de amigos– que lleva a interacciones frecuentes entre los miembros, sería de esperarse que entre estos se desarrollase mayor conocimiento mutuo, a la vez que sentimientos positivos recíprocos (afecto, respeto, confianza).

En el segundo sentido en cambio –cuando se lo usa en referencia a interacciones simbólicas o mediadas con “otros” con los que no tenemos relaciones cara a cara, y que además ocupan cargos de autoridad–, el término confianza no remite necesariamente a familiaridad, conocimiento mutuo y sentimientos recíprocos de afecto, sino más bien a la idea de “credibilidad” o confiabilidad de las autoridades e instituciones. En este caso, confianza tiene más bien el significado de expectativas racionales condicionales antes que de sentimientos (Tonkins, 2004). En la perspectiva de los enfoques de la elección racional, que subyace a muchos de los trabajos recientes sobre el capital social, su significado se asocia con una generalización del esquema teórico que, suponiendo actores racionales, parte del dilema del prisionero ampliado a interacciones repetidas y, eventualmente, a juegos que involucran a más de dos actores⁷.

⁷ “La fundamentación moderna más importante de la racionalidad de la confianza se basa en la idea de reputación. Ella procede descomponiendo la interacción económica y social en juegos discretos, cada uno involucrando un número relativamente pequeño de individuos en un lapso relativamente corto de tiempo. En cada juego, los jugadores eligen entre cooperar (esto es, devolver la confianza) y no cooperar; cada uno se beneficia si todos cooperan, pero cada cual tiene un incentivo egoísta para no cooperar aún si los otros cooperan. Cada individuo juega el mismo tipo de juego un número indefinido de veces (tal vez con los mismos oponentes, tal vez con oponentes diferentes). Si los individuos saben algo sobre la

Esto es importante. Usar el término confianza para referirse a relaciones de distinto tipo y contenido asumiendo que remite a la misma cosa, puede implicar un salto lógico, en la medida en que sin justificación se atribuyen consecuencias propias de un nivel de análisis –micro o mezo-social- a otro, macro-social. Es decir, puede implicar que se ha incurrido en falacia ecológica⁸.

Consecuencias: externalidades positivas y negativas

En la sección anterior nos referimos a los supuestos con que suele operar el discurso sobre los componentes esenciales del capital social, sujetándonos a la perspectiva que resulta de la estrategia de su definición reductiva. En general, puede decirse que esos supuestos asumen que tanto las redes como la confianza que generan entre los miembros tienen un signo positivo (Bagnasco et al., 2003). Esto es consecuente con la idea subrayada por Coleman (1988), cuando definió el capital social como aspectos de las relaciones sociales (de la “estructura social) que pueden constituir recursos para sus miembros. Aunque sin duda, Coleman enfatizó el carácter positivo de algunas formas de capital social, no dejó de ver que ellas podrían también tener consecuencias negativas. En esta conexión, hizo algunas distinciones entre tipos de relaciones sociales que han sido útiles para un examen más profundo de los efectos del capital social, elaborado por autores posteriores. En lo que sigue haremos una breve revisión de estos desarrollos.

Al dar forma a su propuesta del “capital social” como analogía útil para dar cuenta de los aspectos de las relaciones sociales (también: estructuras sociales, organizaciones: Coleman, 1998; 1990) que pueden favorecer el logro de resultados que de otra manera no se podrían obtener o que sería más difícil conseguir, Coleman tomó pie en los trabajos de Granovetter (1973; 1985) que coinciden con su preocupación por el papel de las relaciones sociales en el ámbito de los procesos económicos. En su artículo de 1985, Granoveter argumentó que toda acción –económica o no- se encuentra inserta o anidada (*embeded*) en relaciones sociales que la afectan; y antes ya había sugerido que las relaciones sociales tienden a configurar redes, que se caracterizan por la presencia de lazos “fuertes” entre los miembros

conducta previa de sus contrapartes, les es posible seguir estrategias condicionales –cooperar con y sólo con quienes han cooperado en el pasado. En muchos de estos modelos, la cooperación condicional es un equilibrio de Nash. La interpretación usual que se da a estos resultados es que la confianza puede sostenerse gracias al auto-interés racional, en virtud del valor privado de una reputación respecto de su credibilidad” (Bruni y Sudgen, 2000: 3-4).

⁸ Esta es una de las críticas que se han hecho a Putnam. Pero aunque este autor no explicita nitidamente los pasos lógicos que le permiten pasar de un nivel de análisis a otro, es claro que se apoya en la tradición republicana de la ciencia política –en particular, en la explicación que da de Tocqueville de la estructura y dinámica de la democracia americana– que si lo hace.

bros, a la vez que “débiles” en relación con otros (Granovetter, 1973). Los lazos fuertes suponen interacciones frecuentes entre los actores, mientras que los débiles no (interacciones esporádicas o mediadas por un tercero). Según este autor, los lazos débiles suelen ser más útiles cuando se trata de conseguir información que no se obtiene normalmente de las personas con las que se tiene lazos fuertes –entre otras cosas, porque estos últimos implican alguna clase de cierre o clausura del ámbito de relaciones. En este sentido, los lazos débiles pueden considerarse como “puentes” que pueden vincular a los actores con otras redes o ámbitos de interacción en los que no participan o a los que no tienen acceso. Su importancia consistiría en facilitar el acceso a información no fácilmente disponible (en la terminología de los economistas, reducirían los costos de transacción), facilitando así el logro de metas o beneficios difíciles de obtener de otro modo.

Esta distinción de Granovetter tiene su análoga en la que Coleman (1988) hizo entre estructuras sociales cerradas y no cerradas (abiertas). Coleman puso ejemplos del papel que podrían tener ambos tipos de estructuras, señalando también que no necesariamente toda estructura social cerrada tiene siempre efectos positivos –sin embargo, interesado en los efectos de control y reforzamiento de las normas de los lazos fuertes, no desarrolló este tema ni el de las implicaciones de las redes o estructuras abiertas.

En la literatura sobre capital social, ello dio lugar a otras distinciones vinculadas, en particular, entre el “capital social de unión” –réplica de los “lazos de unión” mencionados, que vinculan más estrechamente entre sí a los miembros de una red o estructura cerrada- y “capital social de puente” –equivalente de los lazos débiles, de vinculación- que facilitan la comunicación (las relaciones) con otras redes y/o individuos (Woolcock y Narayan, 2000; Pantoja, 2000). Por otra parte, retomando una vieja tradición de los estudios antropológicos y sociológicos, también se ha distinguido entre lazos horizontales –que vinculan a actores con igual o semejante posición o status social- y lazos verticales –es decir, interacciones (relaciones) entre actores individuales y/o colectivos de status diferente (por ejemplo, Narayan y Cassidy, 2001).

Estas determinaciones tienen interés en relación con la identificación de los efectos positivos y negativos del capital social. Si bien inicialmente la idea de capital social se asoció con sus consecuencias positivas, la investigación y la discusión conceptual han mostrado que no necesariamente los beneficios han de ser iguales para todos (Portes y Sensenbrenner, 1993; Portes, 1998; 2004; Woolcock y Narayan, 2000; Grootaert y van Bastelaer, 2001; Durlauf y Fafchamps, 2004). También puede tener resultados negativos para algunos o para muchos. El funcionamiento de las redes y organizaciones puede excluir de los beneficios a quienes no son parte de ellas, pudiendo así contribuir en un ámbito más amplio a la desigualdad social, o reforzando la heterogeneidad en algunas comunidades o, incluso, dentro mismo de las redes, grupos y organizaciones.

Entre las consecuencias positivas, algunos autores incluyen la ten-

dencia a cumplir con las normas sociales, dar apoyo familiar y derivar beneficios económicos mediados por redes y entre las negativas, el cierre de oportunidades exitosas a terceros, exigencias excesivas a los miembros y restricciones a la libertad individual (Portes, 2004). Otros destacan los efectos o externalidades negativas que ciertas redes pueden tener para otros grupos o para la sociedad en general (Durlauf y Fafchamps, 2004), sin por ello dejar de reconocer que puedan existir efectos positivos para los miembros de ella. También se ha señalado que mientras que las redes caracterizadas por el predominio de lazos horizontales suelen fortalecer las relaciones de solidaridad, reciprocidad y de pertenencia a un grupo –es decir, en otra terminología, sobre todo los lazos de unión, aunque también eventualmente los de puente-, los lazos verticales tanto pueden jugar de modo positivo como negativo, en este último caso, particularmente en la medida en que asuman la forma de relaciones de dependencia del tipo “patrón-cliente” (Platteau, 2002).

Hasta aquí hemos presentado un resumen general del campo del capital social, indicando sus orígenes, la coexistencia de distintas tradiciones disciplinarias y enfoques teóricos, las estrategias de delimitación más visibles, y algunos de los desarrollos de mayor interés, apuntando algunos de los problemas no resueltos o en discusión. Pasaremos ahora a examinar de manera general los problemas que nos parecen centrales en la literatura sobre capital social y que esta no acaba de resolver.

Discusión

En este trabajo nos propusimos hacer una revisión crítica de la literatura sobre el estado del capital social hoy. Para ello, partimos presentando los antecedentes generales del contexto teórico en que se hizo la propuesta a partir de la cual se desarrolló el tema, indicamos algunos momentos importantes en su desarrollo y enunciamos la hipótesis general a desarrollar, para después examinar tanto las estrategias de determinación de los límites del campo teórico-práctico del capital social como algunas de las elaboraciones propuestas por una variedad de autores.

En breve, recordamos que el enfoque del capital social surgió como resultado del desasosiego con la visión teórica por mucho tiempo dominante en la sociología norteamericana, el estructural funcionalismo de Parsons, a la que varios estudiosos habían criticado por el excesivo énfasis puesto en las normas en detrimento de los motivos de los actores, y porque llevaba a poner la mirada en las determinaciones estructurales de “arriba hacia abajo”, descuidando el papel de las estructuras y relaciones sociales de menor nivel en la estructuración de la sociedad. Desde temprano, Homans, Gouldner y los sociólogos vinculados con la etnometodología y el interaccionismo simbólico, habían hecho contribuciones en este sentido, destacando la importancia de las relaciones sociales, en particular, de solidaridad y reciprocidad, así como de los valores, los sentimientos y las normas que suelen asociarse con ellas –que surgen de ellas y las regulan. Por

otro lado, hacia principios de los setenta, Granovetter había iniciado una línea de trabajo sobre el papel de las “redes” en que se insertan los actores, destacando primero la importancia que podían llegar a tener los lazos débiles frente a los fuertes para el logro de ciertos fines y, más tarde, a mediados de los ochenta, elaborando una fuerte crítica de las visiones individualistas en los ámbitos de la sociología y la economía. Coleman se nutrió de estas contribuciones para proponer el enfoque del capital social; con ello consiguió que especialistas de otros campos prestaran creciente atención a las relaciones y las estructuras sociales y a los recursos que ellas pueden significar, tanto para promover o facilitar la acción colectiva, como para el logro de fines individuales (y colectivos) que sin ellas sería difícil alcanzar.

El rápido panorama que hemos presentado de algunos momentos del desarrollo de las discusiones y de la situación actual del tema, permite decir que si bien este ha sido crecientemente atractivo para distintas disciplinas sociales, no ha llegado a establecerse de una manera teóricamente coherente y sólida. Una de las razones para explicar esto parece residir en la manera como él fue originariamente planteado. También se podría decir que ello contribuyó a que estudiosos provenientes de distintos campos disciplinarios y tradiciones teóricas extendieran el capital social en direcciones que en algunos casos llevan a su disolución o, incluso, a la divergencia. A lo largo de este artículo pudimos mostrar, en efecto, tanto las variaciones existentes en la concepción y en las estrategias seguidas para delimitar los contornos del capital social y su dominio. En este punto, conviene retomar la hipótesis inicial para presentar algunos puntos para la discusión.

Tal vez la cuestión central a señalar aquí es que Coleman definió el capital social como aspectos de las relaciones sociales –de las estructuras sociales, de la organización social- inherentes a ellas. Coleman habla de “relaciones”, “estructuras” y “organización” sociales como si fueran equivalentes, pero sin definir los términos ni decir en qué sentido pueden ser considerados como equivalentes. En cambio, prefiere dar la idea mediante una serie de ejemplos. Ahora bien, del examen de los ejemplos queda en claro que al menos en cierto tipo de estructuras sociales las normas sociales “efectivas” son aspectos de ellas que pueden considerarse capital social con pleno derecho. De ello adquiere relieve una primera delimitación del capital social –relaciones sociales y normas- que luego derivó en otra paralela, que ahora incluye redes y confianza. A nuestro juicio (a), se trata básicamente del mismo par de conceptos (tal vez sería más apropiado decir imágenes), sólo que expresados en lenguaje diferente y en planos de abstracción distintos. Además (b), en ambos casos no queda en claro si entre los términos involucrados existe un orden de determinación.

Nuestro análisis partió destacando la presencia del par “relaciones” – “normas” en el enunciado original de Coleman e indicó que este se transformó en el par “redes” – “confianza”. También dijimos que no era claro si para Coleman teóricamente las relaciones eran el antecedente de las normas; esta indeterminación sigue presente en la expresión “redes” – “con-

fianza”. En consecuencia, se puede afirmar que la indeterminación teórica que afecta al campo del capital social hoy se debe en parte al menos a la manera como el tema fue planteado inicialmente.

El hecho de que las relaciones sociales –no definidas teóricamente– hayan transformado en redes sociales –tampoco definidas teóricamente– probablemente puede explicarse por la influencia de los trabajos de Granovetter y de una serie de autores que trabajan en el ámbito de la llamada teoría de redes. Este término viene así a cumplir el papel de etiqueta general, que implícitamente remite a cualquier tipo de relaciones sociales (con lo que se transmite la ambigüedad que afecta a las relaciones sociales de Coleman). En cuanto a las normas, la idea es que donde estas son efectivas, se acompañan de (o generan) confianza, que será tanto más generalizadas cuanto mayor sea la observancia de las normas. Asimismo, se supone que las redes se asocian con la confianza, aunque no se precisa si estas anteceden o suceden a las redes. Por último, se supone también que donde hay normas y confianza, hay valores aceptados, así como relaciones de solidaridad y, eventualmente, de reciprocidad.

De esta manera, después de todo parece evidente que el capital social está anudado a una malla de conceptos que se encuentran recíprocamente vinculados en la tradición sociológica y que las ambigüedades, indeterminaciones y oscilaciones identificadas parecen deberse al hecho de que no ha habido un trabajo teórico que haya puesto al descubierto el espectro de posibles vinculaciones entre ellos. Queda entonces en pie la tarea de volver a hacer una lectura, ahora sociológica, del capital social. Esto podría ayudar a desarrollar las potencialidades que todo el mundo le reconoce, pero que no acaban de cuajar plenamente.

Bibliografía

- Bagnasco, A., F. Piselli, A. Pizzorno, C. Triglia (2003), *El capital social. Instrucciones de uso*. Fondo de cultura económica, B. Aires.
- Becker, G. (1964), *Human Capital*. New York: National Bureau of Economic Research-Columbia University Press.
- Boudon, Raymond (1988), *La lógica de lo social*. Rialp, Madrid.
- Bourdieu, P. (1980), "Le capital social: notes provisoires", en *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 31: 2-3.
- Bruni, Luigino y Robert Sugden (2000), "Moral canals: trust and social capital in the work of Hume, Smith and Genovesi", en *Economics and Philosophy*, Spring.
- Coleman, James S. (1986), "Social Theory, Social Research, and a Theory of Action". *American Journal of Sociology*, volumen 91: 1399-1335.
- Coleman, James S. (1988), "Social Capital in the creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, volumen 94, Supplement S95-S120, The University of Chicago, USA.
- Coleman, James S. (1990), *The Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Coleman, James (1993), "The Racional Reconstruction of Society. 1992 Presidential Address". *American Sociological Review*, vol. 58, pp. 1-15.
- Cortés, Fernando (2006), "Consideraciones sobre la marginación, la marginalidad, marginalidad económica y exclusión social", en *Papeles de Población* núm. 047 (enero-marzo), pp. 71-84, México.
- Durlauf, Steven N. (2002), "On the Empirics of Social Capital", *Economic Journal*, 112, 483, págs. 459-479.
- Durlauf, Steven N. y Marcel Fafchamps (2004), "Social Capital", National Bureau of Economic Research, Working paper No. 10485. Cambridge, MA.
- Durston, John (1999) *Construyendo capital social comunitario; una experiencia de empoderamiento rural en Guatemala*; Serie políticas sociales No. 30, CEPAL, Santiago de Chile.
- Fafchamps, Marcel y Bart Minten (1999), "Social Capital and the firm evidence from agricultural trade"; World Bank, Social Capital Initiative. Working paper No. 17, Washington D.C., USA.
- Fafchamps, Marcel (2004) "Social capital and development" Discussion

paper series No. 214; Department of Economics, University of Oxford, UK.

Franklin, Jane (2004), "Introduction", en Jane Franklin, comp. *Politics, Trust and Networks. Social Capital in Critical Perspective*. London South Band University, London.

Fukuyama, F. (1995), *Trust: The social virtues of the creation of prosperity*. The Free Press, New York.

Idem (1999), "Social Capital and Civil Society", documento presentado a la Conferencia del Banco Mundial sobre Reformas de Segunda generación.

Glaeser, Edward L, J. A. Scheinkman, D. Laibson y Ch. Soutter (1999) ; "What is social capital?; the determinants of trust and trustworthiness". Working paper No. 7216; National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Granovetter, M. (1973) "The strength of weak ties", *American Journal of Sociology*, Vol 78, págs. 1360-1380.

Granovetter, M. (1985), "Economic Action, Social Structure and Embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, págs. 481-510.

Grootaert, Christiaan (1998), "The missing link?". World Bank, Social Capital Initiative. Working paper No. 3, Washington D.C., USA.

Grootaert, Christiaan y Thierry van Bastelaer (2001) "Understanding and measuring social capital: a synthesis of findings and recommendations from the social capital initiative". World Bank, Social Capital Initiative, Working paper No. 24, Washington D.C., USA.

Homans, George (1961), *El grupo humano*. Eudeba, Buenos Aires.

Narayan, Deepa y Michael F. Cassidy (2001), "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory". *Current Sociology*, March 2001, Vol. 49(2): 59-102 SAGE Publications, (London, Thousand Oaks, CA and New Delhi)

Pantoja, Enrique, (2000) "Exploring The Concept of Social Capital and its relevance for community-based development: The case of coal mining areas in Orissa, India". World Bank, Social Capital Initiative, Working paper No. 18, Washington D.C., USA.

Platteau, Jean-Philippe (2002), "Solidarity Norms and Institutions in Agrarian Societies: Static and Dynamic Considerations (a publicarse en S. Kolm and J. Mercier-Ythier (eds.) *Handbook on Gift-Giving, Reciprocity and Altruism*, Amsterdam: North-Holland and Elsevier).

Portes, Alejandro (1998). "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", *Annual Review of Sociology*, vol. 24, pgs. 1-24.

Portes A. (2004), *El futuro de América Latina. Neoliberalismo, clases sociales y transnacionalismo*. Ed. ILSA, col. En clave Sur, Bogotá, Colombia (cap. 5: "El capital social: problemas y obstáculos para su papel en el desarrollo").

Portes, A. y Julia Sensenbrenner (1993). "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action." *American Journal of Sociology*, 98, 1320-1350.

Portes A. y Patricia Landolt (2000), "Social Capital: Promise and Pitfalls of its Role in Development", *Journal of Latin American Studies*, vol. 32 (págs. 529-547).

Platteau, Jean-Philippe (2000), *Institutions, Social Norms and Economic Development*, Harwood Academic Publishers.

Putnam, R., R. Leonardi, R. Nanetti (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press, Princeton.

Nyhan Jones, Veronika y M. Woolcock (2007), *Using Mixed Methods to Assess Social capital in Low Income Countries. A Practical Guide*. The University of Manchester, Brooks World Poverty Institute. Manchester, United Kingdom.

Savage, Mike, Gindo Tampubolon and Alan Warde (2004), "Social Capital and Political Activism: a Social Network Approach", en Jane Franklin, comp. *Politics, Trust and Networks. Social Capital in Critical Perspective*. London South Band University, London

Schultz, Th. (1961), "Investment in Human Capital", *American Economic Review* vol. 51, marzo.

Sorensen, Casper, (2000) "Social capital and rural development: a discussion of issues", World Bank, Social Capital Initiative, Working Paper No. 10, Washington D.C., USA.

Tonkiss, Fran (2004), "Trust and Social Capital", en Jane Franklin comp. *Politics, Trust and Networks. Social Capital in Critical Perspective*. London South Band University, London.

United Kingdom Office for National Statistics, Social Analysis and Reporting Division (2003), <http://www.statistics.gov.uk/socialcapital>, consultado el 10 oct. 2008.

Woolcock, Michael y Deepa Narayan, (2000) “Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy”. *World Bank Research Observer* 15 (2): 225-249

World Bank (1998), “The initiative on defining, monitoring and measuring social capital”, Social Capital Initiative, Working Paper No. 2, Washington D.C., USA.