

Es a partir de la década del 1980 que el debate científico sobre el concepto de capital social emerge con fuerza, aunque varios sociólogos ya se habían referido a este tópico de manera implícita desde la primera mitad del siglo XX. Esto no representa una casualidad, ya que como señalan Welzel y otros (2005), la investigación sobre capital social trata de dar respuesta a preguntas que todas las sociedades tienen en común: ¿qué lleva a los individuos a actuar según objetivos colectivos? Y sobre todo ¿qué mantiene unidas las sociedades? Emerge así en las investigaciones relativas a la clase y la solidaridad de clase de Marx y Engels, al espíritu público y la democracia de Toqueville, a la solidaridad y división del trabajo de Durkheim y, obviamente, en el análisis de las comunidades religiosas y el poder realizado por Weber.

Sin embargo, es en la obra "*The Rural School Community Center*" de Lyda Hanifan (1916) donde se identifica la primera referencia explícita a este concepto, según su significado más moderno. El autor releva la importancia de la comunidad para el éxito de los institutos públicos de formación, junto con la participación comunitaria, para elevar la *performance* escolar de los estudiantes. Hanifan define el capital social como "aquellos elementos intangibles que cuentan más que cualquier otra cosa en la vida cotidiana de las personas: la buena voluntad, la amistad, la simpatía, la participación y las relaciones sociales entre quienes constituyen una unidad social. Si una persona entra en contacto con sus vecinos, y éstos con otros vecinos, se determina una acumulación de capital social que puede satisfacer inmediatamente las necesidades sociales individuales y que puede aportar una potencialidad social suficiente para el sustancial mejoramiento de las condiciones de vida de toda la comunidad" (Íbid., p. 130).

Algunas décadas más tarde, el concepto fue retomado en los estudios urbanísticos. En 1961, Jane Jacobs critica en sus trabajos la crisis de las grandes ciudades americanas y el modelo de desarrollo de la urbanidad moderna, sosteniendo la necesidad de recuperación de los núcleos urbanos y enfatizando el rol de la calle, del distrito, de la manzana, del barrio, de la cercanía, de la densidad y heterogeneidad de los edificios. Jacobs registra de hecho como en los barrios-dormitorios – construidos sin tener en cuenta los aspectos informales de las estructuras de las relaciones sociales–

los efectos perversos de la actuación económica determinaron la pérdida de la capacidad de autorregulación en sociedades altamente organizadas.

Desde la primera definición de capital social se ha recorrido mucho camino. El análisis de las determinantes de la agregación social no pertenece ahora solamente a la línea sociológica, sino que supera el límite disciplinario y entra al campo de los estudios politológicos y económicos. En el primer caso, se busca especificar el rol normativo de las instituciones públicas sobre el capital social y, eventualmente, evidenciar los posibles *trade off* entre capital social y capital institucional. Desde la vereda de la economía, los aspectos que han impulsado la investigación sobre el tema se han relacionado con el análisis de los factores inmateriales que pueden sostener el desarrollo, generando una mayor eficiencia y eficacia de los sistemas socio-económicos y en parte con al análisis de los aspectos positivos que el capital social podría introducir en el sistema socio-económico, con el fin de reducir situaciones de marginalidad y escasa integración socio-económica.

Consecuentemente, las definiciones de capital social construidas desde las distintas disciplinas han sido diferentes y a veces contrapuestas, y hasta el día de hoy no existe una interpretación unívoca. El capital social representa, entonces, una especie de laboratorio experimental, más que un *corpus* teórico claramente codificado. En los apartados siguientes, presentamos las principales propuestas teóricas propias de las ciencias sociales, políticas y económicas.

1.1 CAPITAL SOCIAL Y SOCIOLOGÍA

En la dimensión sociológica el capital social es analizado a través de las redes de relaciones interpersonales. A tal propósito, algunos de los mayores referentes teóricos son: i) la teoría de las trayectorias sociales de Bourdieu (1980, 1986); ii) la teoría de la elección racional de Coleman (1988, 1990); iii) la teoría del *embeddedness* de las relaciones sociales en las acciones económicas de Granovetter (1973, 1985, 2018); iv) la más reciente teoría de *network* de Lin que crea un puente teórico entre sociología y economía (1999, 2001, 2003, 2005, 2017).

Teoría de las trayectorias sociales de Pierre Bourdieu

Según Bourdieu, el capital social corresponde al “conjunto de los recursos actuales y potenciales ligados a la posesión de una red estable de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos –es decir, de participación en grupos– que entrega a cada miembro el apoyo de un capital colectivamente poseído” (Bourdieu, 1986, p. 249).

En su teoría de las trayectorias sociales, Bourdieu afirma que los individuos no se mueven casualmente al interior del espacio social, sino según trayectorias específicas. A un determinado volumen de capital social heredado y poseído, le corresponde una gama de trayectorias casi igualmente probables, que llevan a posiciones diferentes en la jerarquía de la estratificación social. De todas maneras, también pueden darse transiciones de una trayectoria social a otra, transiciones que emancipan a los individuos de las fuerzas que conforman su campo social, permitiéndoles así –en algunos casos– alcanzar posiciones finales muy distintas a las iniciales. Para conseguir tal objetivo, el individuo moviliza directamente su red de relaciones personales, persiguiendo sus propios fines y mejorando su posición social. Con el fin de acumular capital social, se revelan como fundamentales dos factores: la red de relaciones que cada individuo tiene, y la dotación de otras formas de capital, en particular el cultural y el económico.

A tal propósito, Bourdieu evidencia la necesidad de considerar las diversas formas de capital social en el análisis de las relaciones socio-económicas. La teoría económica analiza la forma de capital que maximiza directamente el beneficio; sin embargo, subsisten también otras formas de capital (humano y social) que de manera indirecta buscan el mismo objetivo, y que facilitan, en el ámbito de las transacciones económicas, la formación de capital económico. La diversidad entre capital económico, humano y social depende de la mayor o menor facilidad de transmisión. Mientras el capital económico puede ser transferido directamente en dinero, el capital humano y el capital social pueden ser convertidos en capital económico solamente bajo ciertas condiciones.

La visión de Bourdieu coloca el análisis del capital social a nivel individual; en este sentido, la persona utiliza un bien colectivo –las relaciones sociales– para alcanzar sus objetivos. La disponibilidad previa de otras formas de capital favorece al individuo en la construcción de su trayectoria social. En el ámbito de esta visión se pueden hipotetizar diversos escenarios; el capital social puede ser un instrumento que:

1. Mantiene la estratificación social, favoreciendo mayormente a quien ya dispone de un suficiente stock de capital económico y cultural;
2. Activa la movilidad social de individuos particularmente motivados, aunque escasamente dotados de capital económico y/o cultural.

Teoría de la elección racional de James Coleman

El análisis de Bourdieu ha sido revisado por Coleman en su obra principal "Foundation of Social Theory" (1990), elaborando una definición funcional de capital social. La obra abarca un ámbito de investigación más amplio, ya que entrega los fundamentos teóricos para conectar las conductas individuales con las organizacionales, y más en general con las de la sociedad. El objetivo del autor consiste en explicar por qué los individuos les confían a las instituciones formales la tarea de actuar en su representación y en qué condiciones ese mandato puede ser retirado. El análisis de las relaciones entre los niveles conductuales de tipo individual, organizacional y societal se desarrolla aplicando el concepto económico de la elección racional, casi obviado en las cuestiones tradicionales de la sociología, y formalizado en términos matemáticos en la parte final de su obra.

El tema del capital social permea muchos aspectos de la teoría de Coleman, y permite la transición del análisis micro –centrado en los actores individuales y en sus recursos, intereses, derechos, relaciones horizontales y verticales, y relaciones de confianza– al análisis macro, donde el actor principal es la organización. En un capítulo específico dedicado al tema, el autor sostiene que el capital social concierne determinados aspectos de la estructura social y que estos aspectos facilitan ciertas acciones entre los actores al interior de la misma estructura. Dichos aspectos serían identificables en el conjunto de las relaciones horizontales y verticales de confianza y de las normas de reciprocidad que el individuo puede movilizar con el fin de alcanzar un objetivo propio.

Más específicamente, los aspectos de la estructura social que identifican las diversas tipologías de capital social son: (i) obligaciones y expectativas generadas en el intercambio de favores, que dependen del nivel de confianza del ambiente social; (ii) potencial informativo incorporado en las relaciones sociales, que entrega el soporte a la acción; (iii) normas y sanciones sociales; (iv) relaciones jerárquicas definidas por la sociedad; (v) organizaciones sociales apropiables e intencionales. Las cinco diferentes formas en las que el capital social puede manifestarse, amplifican la capacidad de acción

del individuo y –si son suficientemente extensas– tienden a multiplicar la capacidad de acción del sistema social.

Contrariamente a la propuesta clásica de Adam Smith, orientada a disminuir el rol de la solidaridad humana a favor de una visión individualista, Coleman sostiene que “los individuos no actúan de manera independiente los unos de los otros, los fines no se alcanzan de manera independiente y los intereses no son completamente egoístas” (1990, p. 301). Como Bourdieu, también Coleman considera que cada persona tiene diferentes dotaciones de capitales sociales, que se diferencian en capital físico, humano y social. Éste último no reside en los individuos, y tampoco en los factores físicos de la producción; más bien, es identificable en la estructura de relaciones entre personas, que tiene cierta persistencia en el tiempo y en parte poseen los individuos por sí mismos (relaciones de parentesco o de grupo), construyéndola activamente durante su vida.

Las relaciones entre personas pueden ser concebidas como formas de capital porque son productoras de valores materiales y simbólicos: su particular historia y su continuidad entrega, de hecho, una contribución específica para alcanzar fines individuales. Además, según Coleman, el capital es social porque presenta las características del bien público, es decir: como atributo de la estructura social en que la persona está inserta, no es propiedad privada de alguna de las personas que con él se benefician.

Teoría del embeddedness de las relaciones sociales en las acciones económicas de Mark Granovetter

La importancia de las redes de contactos del actor económico ha sido explorada también por Mark Granovetter (1973, 1985, 2018), perteneciente a la escuela de la Nueva Sociología Económica. El autor concentra sus estudios en el análisis de las redes sociales, aunque sin mencionar explícitamente el capital social, y sostiene que la conducta económica del individuo aparece como estrictamente vinculada a las redes de relaciones interpersonales. De este modo, Granovetter critica la separación existente entre el enfoque de la economía clásica y el enfoque sociológico, en la explicación del comportamiento de los sujetos económicos. El autor demuestra que los procesos de mercado no son ajenos al análisis sociológico y anticipa el rol explicativo del capital social en relación a conductas aparentemente irracionales. Específicamente, y para sostener su tesis, aduce el rol de la confianza y la moralidad en la elección de los actores al realizar una transacción riesgosa, o bien en el reducir los costos de una transacción. Granovetter sostiene que la teoría neo-clásica desarrolla una visión “sub-

socializada" del actuar económico y que el comportamiento racional y orientado hacia el interés individual es influenciado solo de forma marginal por las relaciones sociales. A la vez, su crítica se mueve también en contra de la nueva economía institucional, cuyo objetivo sería reintegrar las estructuras sociales en el actuar económico de manera "sobre-socializada", sosteniendo que el comportamiento social está internalizado en el sujeto; esto significa que las relaciones sociales contingentes tienen un efecto mínimo en el comportamiento del actor.

Teoría de redes de Nan Lin

Como Coleman, Nan Lin (1999, 2001, 2003, 2005, 2017) destaca que la especificidad del capital social consiste en ser un capital adquirido por medio de las relaciones sociales y lo define como la inversión de recursos integrados al interior de las redes sociales, con la expectativa de beneficiarse. La contribución de Lin, que promueve como Bourdieu una visión individualista del capital social, se sitúa en dos niveles:

1. Confrontar la teoría marxista del capital, que representa una inversión realizada por los capitalistas para obtener beneficios (definido por él como teoría clásica), con las nuevas teorías sobre el capital que nacen justamente en relación con el capital humano y social; aquí las inversiones pueden ser realizadas por sujetos distintos (no capitalistas), con la expectativa que los beneficios pueden extenderse potencialmente al cuerpo social, y no solamente quedan para la clase capitalista (en el sentido marxista);
2. Evidenciar los puntos de fuerza y debilidad destacados por diversos autores acerca del capital social, con el fin de llegar a una definición de una teoría de redes, considerada más explicativa. Las diferencias se encuentran en la identificación del sujeto beneficiario del capital social: para Coleman son los grupos sociales más desventajados los que se ven más beneficiados, mientras que para Bourdieu son las clases privilegiadas –y en particular la clase intelectual– las que usufructúan de un beneficio en términos de posición social. Las analogías son, por otro lado, muy evidentes: el capital social es –para todos– un recurso potencial y necesario para la valorización del capital humano (para Coleman), del capital económico (para Lin) y del capital cultural (para Bourdieu).

Algunos sociólogos de la economía son contrarios a esta visión instrumental del capital social. Afirman que los resultados económicos obtenidos a través de las redes interpersonales son en realidad el

efecto secundario de relaciones activadas para otros fines, de tipo expresivo o afectivo. El uso excesivamente instrumental de las relaciones sociales, llevaría en el largo plazo a destruir la misma fuente de ventaja económica (Fine, 2001).

1.2 CAPITAL SOCIAL Y CIENCIAS POLÍTICAS

La perspectiva politológica sobre el capital social se vincula esencialmente con los estudios realizados por Putnam y otros (1993); allí se sostiene que este concepto puede ser definido como “la confianza, las normas de reciprocidad que regulan la convivencia y las redes de asociacionismo cívico, elementos que mejoran la eficiencia de la organización social, facilitando la coordinación de las acciones individuales y promoviendo iniciativas tomadas de común acuerdo” (Putnam et al., 1993, p. 196).

Confianza, normas de reciprocidad y redes de asociacionismo cívico se refuerzan mutuamente sobre todo si la confianza es de tipo generalizado, es decir corresponde a obligaciones de reciprocidad (*do ut des*) indefinidas en el tiempo y en los contenidos. Esto hace el intercambio más ventajoso, ya que no se agota en el momento en que se realiza, sino que se convierte en una inversión para el futuro. Mayor es la dotación de capital social disponible en cierto ámbito, mayor es también la posibilidad de cooperación social espontánea; por consiguiente, una sociedad caracterizada por relaciones de reciprocidad generalizadas se vuelve más eficiente que una sociedad donde prima la desconfianza, ya que disminuyen los incentivos para adoptar conductas socialmente y económicamente oportunistas e incorrectas.

En análisis posteriores, Putnam sostiene de manera aún más explícita que el capital social está estrictamente vinculado con el concepto de sentido cívico, entendiendo que las redes sociales caracterizadas por el compromiso hacia la comunidad estimulan sólidas normas de reciprocidad. Además, contrapone la *civiness* al “familismo amoral” de Banfield (1958), basado en el principio de maximización de las ventajas materiales de corto plazo en el núcleo familiar restringido. La *civiness* es, en otros términos, el interés personal propiamente entendido de Tocqueville, o bien el interés evaluado en la perspectiva de un interés público más global. Por ello Putnam sostiene que el capital social es la clave que abre las puertas de la democracia, que vuelve más eficientes las acciones de las instituciones y del sistema económico.

Cada sociedad cuenta con una dotación propia de capital social, variable según su ambiente cultural e historia. En su reconocido estudio sobre las regiones italianas, el autor sostiene que los territorios

del norte tienen un importante stock, a diferencia de los sectores sureños que parecen dominados por el "familismo amoroso" presente en todos los ámbitos socio-económicos. Para Putnam, la explicación acerca de esta diferencia no tiene que buscarse simplemente en la desigual riqueza económica de las regiones italianas, sino en la diversidad de la historia y cultura, construidas desde la Edad Media hasta el día de hoy. Aspectos culturales y económicos influyen entonces en la eficiencia de las instituciones públicas, y bajo otra perspectiva, en el reforzamiento o debilitamiento de la democracia.

Esta propuesta teórica ha sido criticada por diversos autores:

1. El verdadero obstáculo al desarrollo es una política escasamente modernizada y emancipada de la sociedad civil, que ha favorecido el uso de las redes en su interior como instrumento de apropiación de recursos públicos, más que en el ámbito del mercado (Bagnasco y otros, 2001)
2. El determinismo histórico presente en el análisis de Putnam se considera insoportable y se sostiene que la cultura no puede ser pensada como un bloque monolítico, en el cual todos – indistintamente– están socializados en el mismo modo y con la misma fuerza determinística (Vespasiano y Martini, 2008)
3. El concepto de capital social elaborado por Putnam no representa un "buen concepto" para las ciencias sociales, y se critica la validez científica del tema y de su literatura. El capital social, no satisfaría los criterios identificados por John Gerring (1999) para evaluar la coherencia interna de los conceptos, que representan la base de toda elaboración teórica (Bjornskov y Sonderskov, 2010)
4. El capital social en la definición de Putnam se hace coincidir con los factores (*in primis* la confianza) que podrían ser su causa o efecto, y esto hace difícil la construcción de una teoría sobre el capital social (Lin, 1999)

De todos modos, Putnam (2016) destaca en obras más recientes que la dotación de capital social es fundamental para el buen funcionamiento del sistema democrático. Observa que en las últimas décadas los EEUU presentan una progresiva disminución en la dotación de capital social, y en particular de la confianza social: el tema requiere por lo tanto una particular atención por parte de la clase política.

La relación entre capital social y confianza es analizada también por Fukuyama (1995), para quien el capital social está conectado a la capacidad de las personas de trabajar en grupos y organizaciones para alcanzar objetivos comunes. Dicha capacidad colaborativa depende de la confianza, entendida como la expectativa que nace al interior de una comunidad desde una conducta predecible, correcta y cooperativa, basada en normas comúnmente compartidas por parte de sus miembros. Capital social y confianza son creados y transmitidos a través de mecanismos culturales de larga duración, basados en sistemas éticos y morales, en creencias religiosas y costumbres sociales traspasados históricamente. La confianza no se puede crear a través de un plan intencional; más bien se trata de un efecto secundario de acciones racionales y no racionales, dirigidas hacia otros fines. La confianza representa entonces el producto de un proceso evolutivo complejo, que lleva a la cooperación, pero sin ser necesariamente su pre-condición; sin embargo, una vez establecida puede funcionar como estabilizadora de las relaciones cooperativas. El resultado cooperativo de las expectativas y de las acciones de los individuos está condicionado por factores ligados a la incertidumbre, a la ambigüedad y a los efectos imprevistos de la acción social. También es cierto que una experiencia basada en una confianza duradera influye de modo favorable en su posibilidad de confirmación futura y en la reproducción de relaciones cooperativas. Para Mutti (1998) la confianza es una expectativa de experiencias con valor positivo para el actor, madurada en condiciones de incertidumbre, pero en presencia de una carga cognitiva y/o emotiva que permita la superación de mera esperanza.

Paldam (2000, en Tosini 2006) y Paldam y Svendsen (2000, en Tosini 2006) proponen una lectura híbrida del concepto de capital social, a mitad de camino entre el enfoque de la confianza generalizada (sistémica) y de las capacidades relacionales de los individuos. Los autores sostienen que la confianza que existe en una comunidad es la fuente primigenia del capital social, mientras las normas sociales y la cooperación son su consecuencia. Desde esta perspectiva, los autores interpretan el capital social como la habilidad de las personas para trabajar colectivamente en grupos y organizaciones para la consecución de objetivos comunes, y depende del grado en que las comunidades comparten normas y valores sociales.

1.3 CAPITAL SOCIAL Y CIENCIAS ECONÓMICAS

La teoría clásica sostiene que el crecimiento del PIB (Y) es función del crecimiento del capital físico (K) y de la fuerza de trabajo (L), ponderados en relación con los porcentajes del capital (k) y del trabajo (l) en relación a la renta nacional.

$$Y = f(kK; lL)$$

En cuanto a esta sintética formulación, el modelo clásico asume los siguientes postulados: i) las variables explicativas son independientes entre ellas; ii) la productividad marginal del trabajo y del capital son decrecientes, por lo tanto, el crecimiento de la productividad cesa en el largo plazo; iii) la innovación tecnológica es el factor que acelera el crecimiento; iv) la tecnología es un bien accesible para cualquiera (*free good*), en todo lugar, sin costos ni obstáculos. En consecuencia, en el largo plazo, todos los países deberían tender a una misma tasa de crecimiento del PIB determinado exógenamente. Así, analizando series históricas del PIB (valor absoluto) y las tasas de crecimiento del PIB (entre 1870 y 1979), Baumol (1986) sostiene que la convergencia –en términos concretos– se da solamente en un número limitado de países, que denomina como “el club de la convergencia”, y baja de manera consistente si se consideran los países en vía de desarrollo. Los modelos clásicos y neo-clásicos tienen un fuerte *appeal* por la claridad de las relaciones funcionales que proponen, y por su poder comunicativo en decodificar como sistemas la complejidad de la realidad económica; sin embargo, no evalúan los procesos históricos y la complejidad de los factores que condicionan su crecimiento.

La búsqueda de una teoría del crecimiento consistente y acabada parece ser un proceso sin solución de continuidad. En esta línea emergen las nuevas teorías del crecimiento, que asumen la tecnología como un factor endógeno, a diferencia de antaño (Romer, 1986; Lucas, 1988), e inducido por inversiones en capital físico y humano. Además de la tecnología, Abramovitz (1989) y Abramovitz y David (1996), agregan como elemento también las *social capabilities* (concepto usado inicialmente por Ohkawa y Rosovsky en el año 1973), es decir “aquellas cualidades y características de la población y de la organización económica que tienen origen en las instituciones políticas y sociales, y que influyen la respuesta de la población frente a las oportunidades económicas” (Abramovitz y David, 1996, p. 23). Algunos ejemplos de *social capabilities* son, por ejemplo: i) el nivel educativo y de

competencia técnica; ii) las características políticas y sociales que influyen el riesgo; iii) los incentivos y las remuneraciones personales de la actividad económica, incluyendo el prestigio social.

Las *social capabilities* de Ohkawa y Rosovsky podrían representar entonces la primera intersección en la literatura económica con el moderno concepto de capital social. Sea o no así, es un hecho que hoy en día existe una interacción cada vez más estrecha entre economía y sociología; en otras palabras, "algunos de los aspectos más importantes del crecimiento económico deber ser buscados en los límites entre economía y sociología" (Temple, 1999; en Bagnasco y otros., 2001, p.146).

Capital social y microeconomía

En términos generales, hay que observar que los estudios económicos sobre capital social tienden a reforzar la ortodoxia dominante, es decir la teoría neoclásica, utilizándolo como una variable más del modelo. En esta línea trabaja Gary Becker (1974, 1996, 2000), que en su teoría sobre las interacciones sociales tiende a explicar cada aspecto de la vida social (enamoramiento, matrimonio, divorcio, fe religiosa, abusos sexuales, etc.) como el resultado de la conducta de un sujeto económico racional y perfectamente informado.

Becker liga el bienestar de la persona a la satisfacción de exigencias fundamentales. Las necesidades –no solamente aquellas de tipo material– pueden ser satisfechas ya sea con bienes de mercado o con bienes relacionales. En este sentido, la función de utilidad individual depende entonces de n exigencias fundamentales del individuo, que Becker llama *commodity* (Z).

$$U_i = U_i (Z_i, \dots, Z_n)$$

Cada *commodity* puede ser producida utilizando bienes de mercado x_j , el tiempo disponible t_j , la educación, la experiencia y el ambiente (condensadas en una única variable exógena E^i) y las características de otros sujetos R_j . Por ende, cada agente económico j es caracterizado por una específica función de producción de este tipo:

$$Z_j = f_j^i (x_j, t_j, E^i, R_j^l, \dots, R_j^r)$$

En la impostación clásica, las influencias sociales R_j^l, \dots, R_j^r en relación al individuo j deberían ser consideradas exógenas. No obstante, Becker hipotetiza su endogeneidad, ya que la conducta individual puede influenciar la de otros. Por ejemplo, la estima entre colegas –que para el individuo i

representa un importante bien relacional– puede modificarse en función de determinados cambios de i en su espacio laboral (al trabajar con mayor proactividad). En este caso R_i^l puede representar la opinión del colega l sobre i , que contribuye a la formación de la *commodity* Z_i “estatus de i en el trabajo”. Esta transición hace que las influencias sociales sea un bien relacional apropiable y por lo tanto de naturaleza privada, que pasa a conformar el capital social del sujeto. La posibilidad de apropiarse de las influencias sociales depende entonces de una decisión racional de inversión del sujeto, a partir de la construcción de un balance personal y sin posibilidad de coordinación con otros actores. En la visión de Becker, el agente económico se vuelve aún más racional, ya que comprende exactamente la utilidad de pertenecer a determinadas estructuras sociales (Cecchi et al., 2008).

El capital social transfiere a la ciencia microeconómica una importante característica de la sociología: la característica del actor económico como sujeto socializado, cuya conducta puede ser influenciada por las relaciones entre individuos. En esta línea trabaja North (1993), quien explica la estructura institucional de la economía como el resultado final del conjunto de comportamientos de agentes racionales, que usan las organizaciones sociales para perseguir fines individuales. Sin embargo, a diferencia de Becker, North considera el capital social como una característica de la estructura social que constituye un bien público, más que un patrimonio personal de los sujetos individuales (Cecchi et al., 2008).

Entre los numerosos trabajos micro-económicos sobre el capital social, se destaca el de Nahapiet y Ghoshal (1997), que analiza la capacidad del capital social de crear un nuevo capital intelectual a nivel comunitario. A partir de este primer impulso, Landry et al. (2002) y Subramiam y Youndt (2005) colocaron su análisis a nivel de las empresas, demostraron que los incrementos (aún los marginales) del capital social contribuyen a elevar la capacidad innovadora –ya sea de tipo radical o incremental- de las empresas.

Tsai y Ghoshal (1998), en su análisis sobre una gran empresa transnacional, definen que la interacción social y la confianza facilitan el intercambio de recursos entre las diferentes unidades operativas de la empresa, determinando un efecto significativo sobre la innovación del producto. En el ámbito productivo, entonces, el capital social no es un simple *input* de la función de producción, sino un factor con capacidad de reforzar la eficiencia de toda la producción, innovación, aprendizaje y crecimiento de la productividad.

Para Collier (1998) las relaciones sociales generan externalidades socio-económicas muy importantes. Las informaciones basadas en las relaciones personales son mejores porque poco costosas y más proliferas, facilitan la transmisión de conocimiento acerca de la conducta de otros operadores socio-económicos y de los mercados. A la vez, resuelven los problemas ligados a las asimetrías informativas y a los comportamientos oportunistas (*free ride*), y contribuyen a amortiguar los fracasos del mercado.

Una contribución relevante para la ciencia micro-económica se refiere a la hipótesis que una mayor dotación de capital social contribuye a la reducción de los costos de transacción conectados a los intercambios. Ya en el 1879, John Stuart Mill había destacado el papel de la confianza en el buen éxito de las transacciones económicas. Los costos de transacción (o de coordinación) son los costos que las partes sostienen para llegar a un acuerdo que satisface ambas partes, ya sea para volver el acuerdo más flexible frente a eventuales imprevistos, o bien para imponer el respeto de los compromisos fijados (Frateschi y Salvini, 1994). Una transacción económica puede ser dividida en tres distintas fases, cada una caracterizada por costos específicos de transacción. En cuanto a los actores involucrados, los problemas ligados al intercambio que generan costos de transacción son la racionalidad limitada de los operadores económicos y el oportunismo. Es evidente que el temor que la contraparte pueda actuar de manera oportunista, aumenta la voluntad de los operadores de tomar medidas que inciden en los costos de transacción.

Capital social y macroeconomía

Cada vez más nutrida es la literatura que estudia el rol del capital social en el crecimiento del PIB y su capacidad interpretativa acerca de las diferencias de renta per cápita entre naciones y en su interior. Como sostiene el premio Nobel para la economía Kenneth Arrow (1972) es posible argumentar que muchos de los atrasos económicos mundiales pueden explicarse en función de la falta de confianza mutua. Esta aseveración, sin embargo, ha sido refutada por Bagnasco et al. (2011), según quienes no es posible definir a priori el efecto de la confianza y el capital social sobre el desarrollo económico. Solamente un análisis detallado e históricamente orientado puede ayudar a clarificar cómo variables de tipo cultural, político y económico –interactuando entre ellas– no solamente favorecen u obstaculizan el capital social, sino también condicionan las consecuencias de su uso en el desarrollo local; así, no puede considerarse de manera automática el capital social como un recurso para el

desarrollo. Justamente por la incertidumbre del papel jugado por el capital social en el crecimiento económico, se están buscando metodologías para estimar su efectiva contribución.

Algunos métodos proponen la medición del capital social a través de indicadores indirectos, como, por ejemplo:

1. Certeza del derecho;
2. Buen funcionamiento de las estructuras burocráticas;
3. Afluencia a las urnas (en el caso de realización de referéndum);
4. Estabilidad política (cambios de gobierno, golpes de Estado);
5. Nivel de corrupción;
6. Nivel de respeto de los contratos y de certeza del derecho de propiedad;
7. Discriminación social;
8. Criticidad de la vida social (crímenes, suicidios, insurrecciones, ilegitimidad, etc.)

El uso de indicadores indirectos es ampliamente criticado, ya que, si se asume que la presencia de capital social está relacionada con la existencia de estos fenómenos, entonces cualquier investigación confirmará la hipótesis inicial. Otras metodologías proponen, por otro lado, la realización de estudios *cross-country*, orientados a medir el nivel de confianza (elemento normativo del capital social) a través de investigaciones con muestras en las que se recogen las percepciones de los entrevistados. Estudios como estos fueron realizados en el ámbito de la iniciativa *World Value Survey (WVS)*, desarrollada por una red internacional de investigadores de las ciencias sociales, que se propusieron medir los cambios en los valores y creencias de habitantes de más de 65 países. Las preguntas relativas al capital social en el instrumento de recolección de la información se refieren a la confianza como percepción de vida, ya sea en el ámbito familiar que de las relaciones con la institucionalidad. Para medir el nivel de confianza presente en una sociedad, el WVS se basa en las respuestas a la pregunta planteada por Rosenberg en el año 1956: en términos generales, ¿es posible confiar en los demás o nunca se es demasiado precavidos al tratar con desconocidos? El indicador de confianza que normalmente se obtiene con esta pregunta, coincide con el porcentaje de personas que en cada nación contesta “se puede confiar en la mayor parte de las personas”.

La base de datos del WVS se utiliza también para investigar en la relación entre capital social y crecimiento económico. En este sentido, el estudio de Knack y Keefer (1997) sobre la realidad de 29 países identifica una relación positiva entre el nivel de capital social medido en el ámbito nacional, y

la tasa de crecimiento del PIB per cápita. Más específicamente, los autores estiman que un aumento de la confianza de un 12% y del compromiso cívico de un 4%, está vinculado con un aumento del PIB anual de un 1% aproximadamente. En este análisis, entonces, el capital social considerado es sustancialmente coincidente con el nivel de confianza, siguiendo la línea teórica de Putnam y Fukuyama. En su análisis *cross-country*, Knack y Keefer afirman que: i) la confianza y la cooperación cívica están asociadas a mejores performances económicas e institucionales, como ya definido por Putnam; ii) la actividad asociativa no está en correlación a performances económicas, contrariamente a los resultados del estudio de Putnam sobre las regiones italianas; iii) la confianza y las normas cívicas son más fuertes en países con instituciones formales que protegen efectivamente los derechos de propiedad y de contrato, así como en los países donde hay menor desigualdad de clase y étnica; iv) el impacto de la confianza en el crecimiento podría ser más elevado en los países más pobres, donde el sistema legal es poco eficiente y donde el acceso a las fuentes formales de crédito es más limitado, debido a la existencia de un sector financiero poco desarrollado; por otro lado, la confianza reduciría más los costos de transacción de los países ricos que de los pobres, porque en los primeros son más frecuentes las transacciones entre desconocidos.

Las críticas de Degli Antoni (2005) a ambos autores, se refieren a los posibles problemas de interpretación y de uniformidad en el significado y en el valor atribuido a los sujetos entrevistados acerca de la pregunta que luego permite elaborar el indicador sintético de capital social en el WVS; otra crítica, se refiere al indicador en sí, en relación con el nivel de confianza (*trust*) al interior de las diferentes colectividades que debería estar integrado por el nivel de confiabilidad (*trustworthiness*), más coherente y funcional para relevar la presencia de capital social. Mientras la confianza permite comenzar el proceso cooperativo, es la confiabilidad que permite la concreción y la reproducción de la cooperación. Sin embargo, en las teorías económicas se considera sobre todo el aspecto de la confianza intrínseca en el capital social. La crítica, de tipo más general, acerca de los intentos de medición del capital social a escala nacional, ponen en evidencia la fallida evaluación de las diferencias locales (que dibujan además la especificidad del capital social) (Fine, 2001). Esta operación podría ser aceptable en países donde domina la homogeneidad nacional; sin embargo, en otros territorios marcados por las diferencias, este punto es particularmente crítico.

De todos modos, la relación entre capital social y crecimiento económico es muy compleja y cambiante en el tiempo, y no puede reducirse al impacto positivo de una "cultura favorable a la cooperación" sobre el crecimiento económico. Ciertas características de las redes sociales pueden ser

útiles es ciertas fases del proceso de crecimiento, pero pueden constituir un vínculo en una etapa posterior, requiriendo entonces un cambio. Un ejemplo, al respecto, son los análisis realizados por Fukuyama (1995), que plantean que los efectos de una baja o elevada presencia de capital social y de confianza repercuten en la estructura industrial de las empresas. Las sociedades con elevada dotación de capital social (como Japón, Alemania y EEUU), tenderán a tener una estructura industrial basada en la gran empresa, gobernada por managers profesionales y con un cuerpo de accionistas difuso. Las sociedades con baja dotación de capital social tenderán, de manera opuesta, al dominio de empresas de pequeñas dimensiones, de propiedad y gestión familiar. Una confianza generalizada y una cooperación extendida son necesarias para la transición desde la pequeña a la gran empresa, para la superación de los límites impuestos por la solidaridad parental. Cuando esto no sucede, y la familia y la parentela permanecen como centrales en la sociedad y cerradas a los miembros externos (familismo), la estructura industrial está condenada a ser dominada por pequeñas empresas de conducción familiar. Esto no impide el desarrollo económico a priori; en efecto la competitividad de la pequeña empresa representa una ventaja para muchos territorios si comparada con la potencial rigidez de la gran empresa. Sin embargo, quedan impedidos los sectores que requieren de inversiones de alta intensidad de capital.

Una solución para salir de los límites de la pequeña escala está representada por la creación de redes de empresas o grupos de empresas familiares, o bien de redes de medianas y grandes empresas, que son posibles gracias a la presencia de familias abiertas, y lealtades familiares supeditadas a lealtades sociales más generales, que alimentan el crecimiento de la confianza y del capital social. Mutti (1998) identifica dos posibles soluciones alternativas, para conseguir economías de escala relevantes en sociedades con un fuerte carácter familiar: una intervención pública competente y eficaz, e inversiones directas desde el exterior. El autor utiliza como ejemplo el caso de Corea del Sur, que –gracias a la intervención del Estado, que ha favorecido con incentivo de varias naturalezas el desarrollo de soluciones organizativas de tipo reticulares– se dotó de una estructura industrial caracterizada por la presencia de grandes empresas familiares. Éstas son constituidas por *networks* organizativos de grandes dimensiones (*chaebol*), donde sigue predominando el control y gestión familiar, con capacidad para competir eficientemente a nivel internacional, en sectores de alta intensidad de capital. La experiencia coreana, entonces, evidencia la existencia de un rol activo del Estado en favorecer el desarrollo del capital social y demuestra que la transición de las pequeñas a las grandes

dimensiones, cuando está sostenida por una apropiada intervención pública, puede darse también en presencia de un elevado familismo.

Capital social y aspectos cualitativos del desarrollo

El tema del capital social ha sido analizado a la luz de sus posibles relaciones con el crecimiento económico, y el análisis de la literatura aquí propuesto se ha desarrollado desde las perspectivas micro y macroeconómicas. No obstante, una nueva vertiente de investigación ha surgido con fuerza, considerando las limitaciones que el modelo de crecimiento actual impone a la sociedad. En este sentido, las atenciones de los investigadores se han ido orientando hacia el tema del desarrollo y del capital social entendido como confianza, relaciones de reciprocidad, altruismo; esto, desde una perspectiva de análisis de los aspectos cualitativos de los procesos de desarrollo. Un modelo social fuertemente inspirado en la materialidad, donde también las relaciones sociales se consideran en función de un beneficio personal según una lógica individualista, puede poner en dudas en el largo plazo la estabilidad del pacto social, sobre todo en aquellos contextos donde la falta de igualdad económica representa un aspecto particularmente crítico.

En esta perspectiva, hay que considerar los estudios sobre los aspectos cualitativos del desarrollo, con especial atención a los trabajos sobre capital social realizados en los países en vía de desarrollo. En la misma perspectiva, se orientan también algunos estudios realizados en el ámbito occidental, que evidencian la criticidad de modelos orientados hacia el incremento de la oferta agregada. Aquí, es particularmente interesante la propuesta de Bruni e Zamagni (2004), que evidencia como la sustitución de bienes relacionales (de alta intensidad de tiempo y baja intensidad de capital) con bienes de consumo privado (de alta intensidad de capital y consumo individual) produce una disminución de la participación social y –en el largo plazo– también de su desarrollo económico. En la misma frecuencia ya estaba Hirsch en 1976 al sostener que, al aumentar del costo subjetivo del tiempo, aumenta la urgencia por una evaluación específica de la ventaja personal que se recaba de la relación social. Para el autor, la percepción del tiempo utilizado en las relaciones sociales como un costo, representa en sí misma un producto de este proceso de privatización de la opulencia, y el efecto es la reducción de la cantidad de amistades y contacto social.

El frenesí del consumo de bienes de mercado, requiere cada vez de más tiempo de dedicación al trabajo y depaupera el tiempo dedicado a las relaciones. Esto, lleva a un empobrecimiento de las relaciones sociales, y a la elección de un estilo de vida privado, más que una vida socialmente compartida.