

UNA CRÍTICA A LA PERSPECTIVA DEL CAPITAL SOCIAL

*Mara Leticia Rojas**

Resumen: Se realiza una revisión de la literatura sobre el concepto y contenido empírico del capital social, señalando la contribución de la Economía Institucional para abordar el estudio del tema. Para esta escuela, los procesos históricos por los cuales se establece el marco institucional contienen la explicación de las diferencias en los órdenes sociales y en la conformación de los activos culturales que conforman el capital social.

Abstract: This is a review of the literature on the concept and the empirical content of social capital, noting the contribution of Institutional Economics to the study of the subject. For this school, the historical processes by which the institutional framework is established contain the explanation of the differences in social orders and in the shaping of cultural assets that make up the social capital.

Introducción

“Si el capital social puede ser racional, pre-racional, o incluso no racional, ¿qué importa? Al menos, estas diferentes conceptualizaciones sugieren que deben existir varias formas o dimensiones del capital social” (Michael Woolcock, 1998:156). La frase precedente expresa la dificultad existente al intentar definir el objeto de estudio en el área del capital social. Muchos autores han reconocido que es un término multifacético y que debería ser

* Doctora en Economía (Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, Argentina). Docente del Dto. Economía (UNS) y Becaria Post-Doctoral del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS-CONICET/UNS). E-mail: mrojas@uns.edu.ar

valuado tanto intrínsecamente como por sus resultados sociales y económicos. Como Samuel Bowles y Herbert Gintis aclaran:

El boom del capital social refleja una mayor conciencia en los círculos académicos y políticos acerca de los valores reales de las personas (antes que la empíricamente inverosímil función de utilidad del *homo economicus*) de cómo la gente interactúa en su vida cotidiana, en las familias, en los barrios y en los equipos de trabajo, no sólo como compradores, vendedores y ciudadanos (Bowles y Gintis, 2002: 421).

Dada la importancia que este tópico ha tomado en las últimas dos décadas, este trabajo introduce una revisión crítica del concepto de capital social y de los hallazgos empíricos en dicha materia, concluyendo en la necesidad de abordar su estudio bajo el marco alternativo propuesto por la Economía Institucional (tomando como referencias los trabajos de Joseph Stiglitz, Samuel Bowles y Douglas North, entre otros). A lo largo de esta revisión se intentará, asimismo, acentuar la importancia de este tópico en un contexto de tiempo y espacio, como uno de los factores explicativos de las diferentes performances de desarrollo de los países.

Como se discute a continuación, diferentes tipos de capital social no sólo podrían arrojar malos o buenos resultados en términos de bienestar, tanto individual como común, sino también podrían condicionar y estar condicionados por diferentes marcos institucionales. De allí la necesidad de aunar estas dos vertientes de estudio para una comprensión más acabada de los fenómenos que incluyen a los activos sociales como causas y efectos de los comportamientos comunitarios. Las organizaciones y reglas, formales e informales, en países en desarrollo poseen características específicas constituidas a lo largo de la historia, las cuales difieren de aquellas conformadas en el tiempo en países desarrollados. Entonces, ¿existe una relación positiva continua entre capital social y crecimiento económico y desarrollo social? ¿O es la escena mucho más compleja como para ser entendida bajo la perspectiva actual del capital social? Estas cuestiones tratarán de dilucidarse a lo largo de este trabajo.

La parte II exhibe una breve discusión acerca de las definiciones de capital social y los principales resultados empíricos encontrados por la literatura tradicional del capital social, enfatizando las relaciones capital social-educación-ingresos, a niveles microeconómicos; y capital social-educación-crecimiento, a niveles macro. La parte III expone una crítica a esta literatura desde la óptica de la teoría institucionalista. La parte IV da alguna conceptualización acerca del nexo entre capital social y desarrollo bajo esta última conceptualización. En la parte V se realizan las consideraciones finales, con alguna breve referencia al caso particular de las economías latinoamericanas.

Acerca de definiciones y hallazgos empíricos

El concepto de capital social nace, dentro de la Sociología, en el siglo XIX, y se torna familiar para la Economía recién a partir de la década de 1980 debido al trabajo de Pierre Bourdieu (Westlund, 2006). El capital social (o cultural) se descubre, entonces, como un activo que cumpliría las siguientes condiciones: 1) es un atributo de un individuo dentro de un contexto social; 2) puede ser adquirido a través de acciones intencionadas, y 3) puede ser transformado en ganancias económicas, dependiendo de la naturaleza de las obligaciones sociales y de las conexiones y redes disponibles (Bourdieu, 1986).

Para James Coleman (1988), el hombre es un actor social que posee un motor de acción (su propio interés) el cual no es independiente sino gobernado por normas, reglas y obligaciones. Luego, se establecen tres formas de activos sociales: obligaciones, expectativas y la confiabilidad de las estructuras; normas y sanciones efectivas; y canales de información. El autor ilustra las consecuencias del primer tipo de capital social a través del siguiente ejemplo:

Si A hace algo por B y confía en que B tendrá una actitud recíproca hacia él en el futuro, esto establece una expectativa en A acerca de una obligación por

parte de B. Esta obligación puede ser concebida como una nota de crédito en poder de A para (condicionar) el desempeño de B. Si A mantiene un alto número de este tipo de créditos, para un número de personas determinado con quien A posee relaciones, luego la analogía con el capital financiero es directa (Coleman, 1988: 102).

Esta situación podría existir en alguna estructura comunitaria en donde la pena social es suficiente como para hacer a B corresponder la acción de A. La confianza, la estabilidad del ambiente humano y el alcance real de las obligaciones son elementos condicionantes de este tipo de capital social.

Respecto a las normas, éstas pueden constituir una poderosa, aunque a veces frágil, forma de activo cultural. El cierre o clausura de las estructuras¹ hace que, tanto las obligaciones como a las normas, sean posibles y funcionen como tales; aunque la característica de bien público hace que su cumplimiento no otorgue sólo beneficios a quienes están interactuando, sino que otorguen algún tipo de retorno a todos los que forman parte de la estructura (Coleman, 1990). Por su parte, los canales de información refieren a la idea de que la misma puede ser adquirida usando relaciones que son (aunque no siempre) establecidas y mantenidas por otros propósitos.

Robert Putnam se refiere a las “características de las organizaciones sociales, tales como redes, normas y confianza, que facilitan la coordinación y cooperación para mutuo beneficio” (Putnam, 1995:1). Asimismo, reconoce que el capital social incrementa los beneficios de la inversión en capital físico y humano. En la misma dirección, Michael Woolcock postula que el capital cultural puede ser definido como “la naturaleza y el alcance de las relaciones personales e institucionales de una comunidad”, sin olvidar que: 1) existen diferentes formas de activos sociales (destacando el arraigo y la autonomía); 2) diferentes formas de relaciones juegan un rol particular en efectivizar los resultados de las instituciones; 3) cualquier definición de capital social debería focalizarse en sus fuentes antes que en sus consecuencias; 4) un tipo dado de activo social implica tanto beneficios como costos, y 5) puede ser implementado tanto para fines de desarrollo como destructivos (Woolcock, 1988:182).

Focalizándose en “los valores y las creencias que los ciudadanos comparten en su trato cotidiano y que dan sentido y proporcionan el diseño para todo tipo de reglas”, Peter Maskell pone especial atención en la creación de capital social como una consecuencia no intencionada y no anticipada de las acciones. La interacción y el proceso de aprendizaje pueden ocurrir tanto en el ámbito del trabajo como en la vida civil, incluso dentro de las estructuras económicas más jerarquizadas (Maskell, 2000: 111).

Stiglitz prefiere dar una noción acerca de las fuentes antes que una descripción conceptual del término, y distingue cuatro aspectos. Primero, el capital social es conocimiento tácito. Estudiantes universitarios en los Estados Unidos compartiendo información e intercambiando ideas por Internet poseen algún conocimiento tácito, el cual es parte de su capital social, que los estudiantes en Etiopía no poseen. Segundo, el capital social podría ser pensado como una colección de redes. Tan pronto como uno comienza, simultáneamente, a participar en diferentes estructuras comunitarias con reglas muchas veces incompatibles, es necesario el establecimiento de una jerarquía de normas. Tercero, el capital social es, a la vez, una agregación de reputaciones y una forma de ordenación de dichas reputaciones. Cuarto, el capital social también incluye el capital “organizacional” (Stiglitz, 2000).²

Bowles y Gintis establecen que el capital social usualmente se refiere a “la confianza, la preocupación por los propios asociados, (y) la voluntad de vivir conforme a las normas de la comunidad de uno y de castigar a los que no lo hacen” (Bowles y Gintis, 2002: 419) Por comunidad se entiende un grupo de personas que interactúan directamente, con frecuencia y en una forma multifacética, desde gente que trabaja conjuntamente hasta grupos de amigos compartiendo tiempo libre. El tipo de relaciones, la conformación y los objetivos que los miembros del grupo persiguen son diferentes entre comunidades.

Por su parte, Partha Dasgupta ofrece una definición que según este autor tiene la ventaja de no aportar ningún juicio de valor respecto de la calidad de los activos sociales a tener en cuenta: “Si la idea del capital social es servir a un propósito útil en la economía, debe ser interpretado como las

redes interpersonales donde los miembros desarrollan y mantienen la confianza en los demás para el cumplimiento de sus promesas mediante el dispositivo de ‘ejecución mutua’ de los acuerdos” (Dasgupta, 2009: 3).

En realidad, precisamente mucha de la discusión en torno al término proviene del hecho de que capital social podría no haber sido un término feliz dado que “capital” alude a algo que puede ser apropiado, mientras que la mayoría de las veces lo social o cultural se refiere a las relaciones entre personas (Bowles y Gintis, 2002). Sin embargo, la idea central de algunos autores como Putnam es que aún las redes y normas de reciprocidad tienen algún valor (Putnam, 2001). Bajo esta óptica, los activos sociales son productivos, están sujetos a depreciación (o, incluso, apreciación) y su creación involucra el uso de recursos, tales como tiempo y dinero (Ostrom, 2000; Arrow, 2000; Bowles y Jayadev, 2004, entre otros).

Estos tipos de activos “se produce(n) a través de cambios en las relaciones entre las personas (y organizaciones) que facilitan la acción” (Coleman, 1990:100). Sin embargo, el capital social no se encontraría encarnado en las personas, tal como se le ha dado interpretación al capital humano (Becker, Murphy y Tamura, 1990), sino que estaría encarnado en las relaciones y podría facilitar la adquisición de conocimientos y habilidades, siendo entonces complementario del capital humano.

Claramente, varios trabajos empíricos han surgido a partir del creciente interés en la materia. A nivel micro, Coleman (1988) muestra que aquellos estudiantes que se han mudado y han cambiado de escuela tienen más probabilidades de no terminar los estudios que sus pares. En escuelas seculares o públicas, las tasas de abandono también parecen ser más altas que en las escuelas religiosas y privadas, donde los padres destinan tiempo a realizar actividades relacionadas con la religión y el aprendizaje de los niños. Ambos, los activos sociales dentro de la familia y el capital social basado en la comunidad, parecen “jugar un rol en ayudar a los jóvenes a negociar su salida de la desventaja” (Furstenberg y Hughes, 1995: 580).

Para Putnam, la relación entre educación y capital social es de una magnitud dos veces más fuerte que la relación entre indicadores como el gasto escolar o el ratio maestro por alumnos y el desenvolvimiento esco-

lar, mostrando que los activos sociales son uno de los determinantes más importantes de la performance educativa (Putnam, 1995, 2001). También Deepa Narayan y Lant Pritchett (1999), Edward Glaeser, David Laibson y Bruce Sacerdote (2002), Charles Bellemare y Sabine Kröger (2007), y Shahjahan Bhuiyan (2011) encuentran una correlación positiva entre la generación de ingresos de un hogar, la inversión en educación y diferentes variables que identifican activos culturales.

Dasgupta (2009) establece que las brechas salariales convencionalmente se explican como el reflejo de las diferencias en el capital humano que las personas traen consigo (esto es, principalmente, la educación). Pero también deberían estar reflejando las diferencias en los contactos sociales que los individuos poseen así como otras formas de capital social.

A nivel macroeconómico, Stephen Knack y Philip Keefer (1997) encuentran una relación positiva entre algunas medidas de capital social y el crecimiento de una nación. Pero la evidencia esbozada por Putnam (1995, 2001) parece sugerir lo contrario: este autor muestra una caída en los niveles de capital social al tiempo que se produce un incremento en el producto per cápita para el caso particular de los Estados Unidos. Bajo la óptica de Putnam, esto podría tener efectos indeseables tales como la desestabilización de las instituciones democráticas, el decrecimiento de la efectividad de la educación y la reducción del bienestar colectivo.

Sin embargo, midiendo la confianza y la credibilidad mediante la realización de experimentos, Glaeser et al. (2000) encuentran que los grupos de diferentes niveles educacionales varían en sus niveles de confiabilidad o credibilidad, aunque no de confianza. Luego, una medida representativa de cuán confiable es un individuo sería una mejor medida del capital social que una media respecto de la confianza que ese individuo posea para con el resto. Los resultados de Putnam (1995) de un capital social (medido por la confianza) decreciente en presencia de crecimiento económico podrían no ser una conclusión certera.

También Dora Costa y Matthew Kahn (2001) creen que existe una sobreestimación en la caída del capital social evidenciada por Putnam (1995). Su investigación acerca de las relaciones dentro y fuera del hogar

establece qué tipo de activo social ha decrecido. En el caso de los hombres (y controlando por diferentes niveles educativos), no parecen existir tendencias diferenciales en el capital social medido por la participación voluntaria en acciones y organizaciones sociales (tales como la participación democrática, en ONGs, etc.). Sin embargo, para el caso de las mujeres, se observan incrementos en el grupo de mujeres casadas y de mayor educación, y decrementos en el grupo de mujeres solteras y de mayor educación. También se determina un incremento significativo en el número de membresías entre los individuos femeninos con educación superior, principalmente por un aumento en las actividades profesionales.

Esto es: mientras que algunos tipos de activos sociales pueden haberse reducido, otros, indudablemente, se han incrementado a lo largo del tiempo.

Tomando en consideración a James Poterba (1997) y Erzo Luttmer (2001), finalmente, Dora y Kahn (2001) concluyen que la ausencia de cierto tipo de capital social podría explicar por qué la redistribución de ingresos es baja en las comunidades más heterogéneas a nivel macro. En la misma línea, Daron Acemoglu (2008) muestra que las inversiones por parte de las elites pueden generar crecimiento económico sólo por período limitados. Derechos de propiedad adecuados y la generación de oportunidades para el total de la población serán necesarios en función de generar un crecimiento sostenido.

Una visión crítica sobre la teoría tradicional

La crítica principal a la empírica del capital social se deriva del argumento circular sobre el cual se respaldan estos trabajos (Sabatini, 2006). “Un grupo exitoso tiene éxito gracias a su capital social, pero la evidencia de que el grupo posee capital social es su éxito. Este enfoque crea la impresión de que el capital social *debe* ser bueno” (Sobel, 2002: 146). Sin embargo, los resultados de su uso podrían no ser positivos en términos comunitarios e, incluso, a nivel individual. Steven Durlauf (1999; 2002a) considera el caso del racismo en el sur de los Estados Unidos sugiriendo que el capi-

tal social, como fue entendido por Putnam es un componente importante en la perpetuación de aquel. Si una persona miembro de la comunidad blanca viola las normas de segregación (por ejemplo, tratando decentemente a un miembro de la comunidad negra), es sujeto a sanciones sociales que lo fuerzan a continuar con su comportamiento discriminator. El problema, entonces, es endémico (Bowles y Gintis, 2002).

Para Jenny Muir (2011), el nexo entre capital social y la fuerza de las relaciones en una comunidad no está empíricamente comprobado. Las investigaciones realizadas en esta dirección parecen no arrojar resultados convincentes, principalmente a nivel macro, debido a una definición sustancialmente elusiva, una dimensión multifacética del problema y el gran arsenal de herramientas (la mayoría, indicadores indirectos) que son usados para medir el stock de activos sociales.

Durlauf (2002a) expresa que mucha de la discusión se basa en una definición funcional³: cuando un grupo muestra “buen comportamiento”, entonces el capital social está presente. La debilidad de este argumento reside en la no existencia de una teoría acerca de la relación entre las normas que representan el capital social y de las actividades que son usadas como indicadores de su presencia o ausencia. Es probable que la base para la formulación de tal teoría debiera comenzar con el estudio de la naturaleza del comportamiento individual, incluyendo restricciones, preferencias y creencias que determinan la elección de los agentes. Una vez construido el prospecto de elecciones, este podría ser usado para responder al interrogante de cómo los individuos son influenciados por la elección de otros o por sus propio comportamiento pasado. Por ejemplo, si la participación cívica produce capital social, la reducción en la participación de actividades de voluntariado representa una disminución de aquel. Pero esta idea posee una “caja negra”: no dice nada acerca de cómo las actividades de cooperación voluntarias producen actitudes sociales. En palabras de Woolcock, “las consecuencias podrían ser un indicador de los tipos y combinaciones de capital social que están presentes, pero estas no se deben confundir con el capital social en sí” (Woolcock, 1998: 185). La confianza puede ser entendida como un activo social, pero es creada como un sub-producto de acciones colectivas tal como la

participación en asociaciones civiles. El problema conceptual es, pues, distinguir entre la fuente y el beneficio (¡o daño!) derivado de este tipo de capital.

Sobel argumenta que, mientras que Putnam o Woolcock miden estos activos sociales a partir de ciertos indicadores, como la confianza y el altruismo, dado que son consecuencias fuertes e indudablemente positivas de aquellos; al mismo tiempo, estos autores nada han dicho acerca de cómo medir y considerar cuestiones más difusas en sus resultados como el uso de Internet o las actividades de lobby. Centrándose en la definición de Bourdieu (1986), este autor entiende que cualquiera de estas formulaciones que trate al capital social como el atributo de un individuo, “no puede ser evaluado sin el conocimiento de la sociedad en la que el individuo opera” (Sobel, 2002: 139).

Desde este punto de vista, no sería una conclusión acertada suponer que la teoría tradicional del capital social ha desconocido la importancia de las instituciones, sino que probablemente haya limitado el marco de estudio al no dar lugar al análisis temporal y espacial de transformación que el capital cultural sufre constantemente a la luz de los procesos históricos que transforman (y son influenciados) por las instituciones.

Las ideas de Bowles y Gintis (2002) parecen concordar con este último argumento. La cooperación y otros comportamientos requieren la comprensión de las estructuras de interacción, siendo que el mismo individuo puede mostrar comportamientos diferentes dependiendo de la estructura social en la que esté actuando. Luego, ellos sugieren un marco alternativo de estudio: la gestión comunitaria, donde las comunidades están involucradas en el buen gobierno porque enfrentan ciertos problemas que no pueden ser resueltos por el accionar de un individuo aislado.

La información disponible acerca del comportamiento, capacidades y necesidades de los otros miembros del grupo es la llave para preservar las normas y hacer efectivos los contratos. Una amenaza de castigo se vuelve creíble en vista de interacciones repetidas, y el problema del pasajero sin billete es directamente resuelto por los miembros de la comunidad. La frecuencia de la interacción, además, disminuye los costos de transacción e incrementa los beneficios de la asociación.

Las comunidades son importantes porque, tanto el comportamiento racional individual como el accionar del gobierno, fallan. Sin embargo, siendo las comunidades conducidas por individuos y Estados, estas también fallan (Dasgupta, 2009). Existe una tendencia hacia asociaciones más pequeñas y homogéneas que, además de favorecer el control, permiten cosechar en mayor medida los beneficios de la complementariedad inherente a una mayor diversidad económica. Por otra parte, un individuo pertenece a una comunidad determinada por elección o por nacimiento, y cambiar de una comunidad a otra implica costos y beneficios. Si las personas se ordenan ellas mismas por propia elección entre comunidades (quizás a través de lo que Dasgupta menciona como identidad), entonces existirá, nuevamente, una fuerte tendencia a la segregación. Durlauf (1999, 2002a) y Bowles y Gintis (2002) explican que el “equipaje de pertenencia” incluye malos tratos de los que están fuera y, a veces, la distinción dentro-fuera se vuelve moralmente repugnante. Tales relaciones de explotación pueden existir aún cuando no parezca haber coerción directa visible (Dasgupta, 2009).

Volviendo a Stiglitz (2000), éste propone abordar el tema desde la perspectiva de la Teoría de la Organización, la cual da a las instituciones el rol principal. Dado que las instituciones evolucionan a través de la historia cuando las sociedades se desarrollan, no existe razón alguna para pensar que el capital social relevante debiera ser el mismo a lo largo del tiempo. El hecho de que el capital social deba adaptarse implica una degradación en todas las formas de activos sociales, pero conduce a la creación de nuevos tipos, así como la destrucción creadora de Joseph Schumpeter (1942) conduce a la obsolescencia de viejas maquinarias para dar lugar a los nuevos inventos.

De la misma manera que existen instituciones sociales disfuncionales, habrá capital social cuyos resultados sean socialmente indeseados y los cuales diferirán de acuerdo al contexto analizado. Por ejemplo, Scott Radnitz, Jonathan Wheatley y Christoph Zürcher (2009) observan que la interacción es mayor bajo regímenes menos represivos, mientras que la confianza y el cumplimiento de las normas son mayores bajo condiciones de represión.

Bowles y Jayadev mencionan que las instituciones son “las leyes, reglas informales y las convenciones que dan una estructura durable a la interacción social entre los miembros de una población” (Bowles y Jayadev, 2004:7). Para estos autores, el problema es que asegurar la conformación de las instituciones puede ser muy costoso. La cuestión principal es cuánto más costoso puede ser mantener instituciones que producen malos resultados. Si se piensa en términos de Stiglitz (2000) o Bowles y Gintis (2002), la pregunta clave es qué tipos de instituciones podrían mostrar mejores resultados tanto a nivel individual como social.

El nexo capital social – desarrollo bajo la visión institucionalista

Se ha señalado que el crecimiento económico es afectado por la interacción y la complementariedad de dos tipos de activos sociales, los estructurales y los cognitivos:

El capital social estructural facilita el intercambio de información y la acción colectiva y la toma de decisiones a través de los roles establecidos y las redes sociales complementadas por normas, procedimientos y precedentes; (mientras que) el capital social cognitivo (...) se refiere a las normas compartidas, valores, confianza, actitudes y creencias, y es un concepto más subjetivo e intangible (Chou, 2002: 5).

La relevancia del capital social en el desarrollo económico varía entre países, culturas e, incluso, sectores sociales. En cada una de estas estructuras, el propósito y la forma en que las relaciones son establecidas cambian a medida que las sociedades se transforman. El análisis depende no sólo de las estructuras, sino también del horizonte temporal. Se trata de un análisis dinámico donde “ambos, muy poco y demasiado capital social a cualquier nivel institucional puede impedir el desarrollo económico” (Woolcock, 1998: 168).

Existen diferentes niveles, dimensiones y combinaciones de activos sociales. Woolcock (1998) los clasifica en: integración y vínculos (a nivel micro);

y sinergia e integridad organizacional (a nivel macro). Integración (lazos intra-comunitarios) y sinergia (relaciones estado-sociedad) son catalogadas como formas de arraigo, mientras que los vínculos (redes inter-comunidades) y la integridad organizacional (coherencia institucional, competencia y capacidad) son estipulados como formas de autonomía. Si bien no es la intención profundizar en esta clasificación, es interesante mencionar que el autor enumera algunos casos esclarecedores para entender cómo “más” de algún tipo de capital social no implica, necesariamente, “mejor”. El facilismo amoral, por ejemplo, se caracteriza por un exceso de integración (dentro de la familia, la comunidad, la iglesia, etc.), pero ausencia de vínculos. Algunos problemas de desarrollo en las zonas del sur de Italia, sur de Asia y Sudáfrica pueden ser atribuidos a este tipo de falla. Por su parte, el individualismo amoral se produce ante la ausencia de integración y vínculos. Aquí, los miembros de una comunidad suelen estar aislados por discriminación u otra circunstancia semejante. El anonimato se refiere a un agente que posee vínculos pero ninguna integración. Este tipo de problema es típico en las sociedades desarrolladas “donde los individuos tienen un montón de nuevas oportunidades de participar en un amplio rango de actividades, pero carecen de base comunitaria estable para proporcionar orientación, apoyo e identidad” (Woolcock, 1998: 173). Pueden encontrarse ejemplos de este tipo en las comunidades urbanas pobres de los Estados Unidos, tales como los asentamientos mexicanos en San Diego o los haitianos en Miami. A pesar de pertenecer a comunidades suficientemente grandes, parecen tener bajos niveles de integración. Con demasiada libertad pero muy pocas relaciones inter-comunitarias que provean los recursos iniciales o el soporte psicológico necesario, los pequeños micro-emprendimientos, la protección frente a grupos de mayor poder y otras instituciones de formas caritativas tienden a fallar. Cualquiera de estas conjugaciones de capital social podría retrasar el proceso de desarrollo:

Para que el desarrollo tenga lugar en las comunidades pobres, los beneficios iniciales de una intensiva integración intra-comunidad, (...), deben dar paso a lo largo del tiempo a amplios vínculos extra-comunidad: demasiado

o muy poco de cualquiera de las dos dimensiones en cualquier momento del tiempo socava el progreso económico (Woolcock, 1998: 175).

Por otro lado, a nivel macro, también existe un rango de posibles resultados de acuerdo a la capacidad de organización del Estado y de sus compromisos con la sociedad. Un Estado colapsado hace referencia a situaciones desalentadoras donde las leyes básicas, el orden y, a veces, los mismos derechos humanos dejan de existir, tal como sucede en Somalia. Cuando la integridad de la organización existe, pero no lo hace la sinergia (excesiva burocracia pero escasa sociedad civil) los resultados son, asimismo, improductivos, como fue el caso de la Unión Soviética o la China de los años setenta.

La hipótesis de Stiglitz (2000) establece que tales escenarios son rotos a cada momento. Las instituciones desarrollan una coherencia interna en armonía con el medioambiente que deben enfrentar. El cambio es producido cuando se vuelven disonantes en vistas del cambio social, pero desafortunadamente, no existe ninguna razón para creer que tal proceso de cambio-adaptación-cambio tenga alguna propiedad de optimalidad. Los activos sociales interactúan con y son influenciados por los mercados y las dotaciones, siendo al mismo tiempo, complementarios y sustitutos del mercado y de las actividades del gobierno. La cuestión más interesante es que Stiglitz (2000) describe esa interacción en forma de U entre la densidad del capital social y el nivel de desarrollo. En Estados de bajo nivel de desarrollo, la escala de las organizaciones es pequeña, pero el sistema funciona relativamente bien. Existen mecanismos que inducen a las personas a monitorearse unos a otros, como es el caso de los pequeños pueblos agrícolas de los países pobres. Cuando las actividades de mercado se incrementan, algunas de las redes interpersonales son destruidas. El valor del capital social se reduce. En esos casos, cuando el Estado es débil u opresivo, las redes se tornan más importantes para la producción y el cumplimiento de los contratos. Finalmente, las relaciones horizontales (la comunidad), revitalizadas durante la etapa media de desarrollo, son sustituidas por formas representativas de gobernanza con estructuras jerárquicas y sistemas

de leyes y reglas formalmente establecidas. Esto es, la etapa de capitalismo moderno. Una vez más, el capital social no debería ser confundido con sus resultados. Más allá de la existencia de una menor densidad en las instituciones y de las relaciones formales en la etapa media, los resultados de los vínculos sociales producidos por la comunidad no tienen por qué ser mejores o peores que los producidos en la etapa de mercado.

En *Violencia y Orden Social*, Douglas North, John Wallis y Barry Weingast (2009) desarrollan una conceptualización histórica acerca de los cambios acaecidos en las instituciones a lo largo del tiempo y de cómo esas transformaciones estructuran las relaciones y organizaciones humanas. El estado natural es la lógica del orden social que surge entre cinco y diez milenios atrás. La creación de rentas económicas ordenó las relaciones sociales, controló la violencia y estableció la cooperación. Para estos autores, la mayoría del mundo aún vive en este estado natural. El segundo orden, un orden de transición, comienza con la historia conocida (a través de la escritura y de otras formas de transferencia) de la humanidad, y fue el paso previo al estado de sociedad de acceso abierto iniciado en el siglo XIX en algunos países. Los autores buscan una explicación acerca del cambio social, no acerca del progreso social.

Podría concluirse, luego, que la diferencia entre los procesos históricos por los cuales el marco institucional se establece contiene la explicación acerca de las diferencias en los órdenes sociales y en la conformación de los activos culturales.

Consideraciones finales

Sin duda alguna, el capital social influye y es determinado por la historia de una comunidad. Douglas North, William Summerhill y Barry Weingast (2002) examinan la incidencia del proceso de independencia en Norteamérica en contraposición con los ocurridos en América Latina. La cultura política basada en la participación cívica y los bajos niveles de intervención gubernamental en la primera economía mencionada podrían haber

ayudado, desde inicios de la construcción republicana, a la práctica del consenso. Por el contrario, en América Latina, el exceso de atribuciones políticas y económicas por parte de los gobiernos de las colonias españolas y portuguesas habría actuado como incentivo a la competencia individual y al disenso. Entonces, la primera conclusión que se desprende es que la historia importa, y que especialmente, “secuenciar las reformas correctamente tiene una gran importancia” (Stiglitz, 2000: 1).

El entendimiento del comportamiento individual no puede ser bien definido si no se tienen en cuenta las redes y relaciones, y una correcta explicación de cómo las redes y relaciones funcionan no puede ser bien construida sin considerar el proceso histórico que les dio origen. El estudio de Putnam (2001), quizás mal entendido por algunos autores, se focalizó únicamente en una sociedad que compartía una historia en común, factores culturales e institucionales (los Estados Unidos). La interpretación lógica no debiera ser que todos los países, incluso todos los países desarrollados, deben seguir la misma senda de aquél.

Por otro lado, ¿qué puede ser aprendido de la evidencia empírica y la teoría desarrollada hasta la fecha? Las personas más educadas podrían tener un mayor acervo de capital social en forma de confianza y vínculos (Bellemare y Kröger, 2006), mostrando una relación positiva entre los niveles de capital humano adquiridos y el capital social. De la misma manera, parecería no haber dudas acerca de la existencia de una relación positiva entre educación y activos sociales en la forma de relaciones intra-familiares, amistad, conexiones entre vecinos, etc. (Coleman, 1988; Furstenberg y Hughes, 1995; Gleaser, Laibson y Sacerdote, 2002).

Si esas formas de capital social poseen una relación positiva con la inversión en educación y esta última posee una vinculación positiva con el crecimiento económico de un país (como han exhibido Robert Barro y Xavier Sala-i-Martin, 2004, y Robert Barro y Jong-Wha Lee, 2010, entre otros), luego, el capital social debería tener un efecto positivo sobre el crecimiento económico y el desarrollo social de una población. Este argumento, sin embargo, posee dos puntos débiles. Primero, la relación se ha intentado corroborar sólo con respecto a algunas formas de capital social, en parti-

cular, el capital social denominado por Putnam (2001) como “cognitivo” y la “integración y vinculación” de Woolcock (1998). Segundo, otras variables tales como una alta competencia por el lado de la oferta laboral o una mayor exigencia de los conocimientos tecnológicos por el lado de la demanda de trabajo, podrían estar afectando los logros educacionales positivamente. Los incrementos en el capital humano de una población podrían darse en conjunto con reducciones en el capital social.

El nexo con el crecimiento económico luce aún más controversial desde las conclusiones de los trabajos de Putnam. A pesar de haber sido testada en varias oportunidades (Glaeser et al., 2000; Costa y Kahn, 2001), los tipos de activos sociales a través de los cuales se ha estudiado el vínculo con el incremento del producto, son diferentes de aquellos utilizados para testear la relación capital social – educación. La confiabilidad que despierta una persona o la confianza que ella posea en los demás, así como los contactos personales que conserve, el nivel de participación cívica, el número de organizaciones en las que participa, etc., reflejan, particularmente, niveles de capital institucional (Putnam, 2001) o, en términos de Woolcock (1998), integridad organizacional y sinergia. Estos tipos de capital social podrían estar reduciéndose, al tiempo que los otros, incrementándose.

Por ejemplo, Stefano Bartolini y Luigi Bonatti (2004) expresan que existen dos razones para pensar que la expansión de los mercados podría estar comprimiendo el stock de activos sociales en algunas comunidades: en primer lugar, el creciente oportunismo de los agentes, quienes responden a los valores capitalistas tales como la competencia y el éxito individual (la misma razón que estaría incrementando la necesidad de adquirir conocimiento y habilidades), y en segundo lugar, la reducción de la efectividad de la reputación como mecanismo de generación de confianza debido a la creciente dificultad para obtener información acerca de los miembros de la comunidad con los cuales se interactúa. La relación negativa observada por Putnam entre crecimiento y capital social estaría explicada por la aparición de externalidades negativas sobre el crecimiento de la acumulación de ciertos activos sociales, y principalmente, por la sustitución entre consumo y bienes relacionales (Bartolini y Bonatti, 2004).

Los enfoques de Stiglitz o North permitirían analizar la evolución del capital social de una forma dinámica. Como ya se describió, cuando una economía configurada por comunidades pequeñas con altos niveles relacionales empieza su proceso de transición hacia el desarrollo, los activos sociales presentes hasta el momento se reducen al tiempo que las actividades de mercado se incrementan. En estadios de mayor desarrollo, el capital social vuelve a incrementarse en forma de instituciones formales. De acuerdo con Maskell (2000), la creciente *marketización* podría no conducir a la reducción del capital social sino a una transformación del mismo, debido a que las relaciones interpersonales que surgen son diferentes. El resultado social en una comunidad tradicional es diferente que en una sociedad de mercado, pero no por ello puede afirmarse que sea mejor o peor.

Un corolario interesante que se desprende de la visión institucionalista es que las bajas performances de crecimiento y el postergado desarrollo en América Latina podría ser explicado desde la óptica del capital social por la existencia de un desbalance entre sus formas institucional y cognitiva, y las consecuencias de ello sobre la producción y acumulación de conocimientos, reconociendo que el resultado derivado del uso de los activos sociales son tendientes a ser tanto buenos como malos.

Observando los países latinoamericanos, North, Summerhill y Weingast (2002) y North, Wallis y Weingast (2009) establecen que el capital social institucional parece haber crecido enormemente pero de una manera ineficiente. La integridad organizacional de Woolcock (1998) se ha transformado en una creciente e innecesaria burocracia a partir de ciertos procesos históricos, mientras que la sinergia (cuando existe) es invertida en la generación de choques sociales a causa de las enormes disparidades y de innumerables problemas surgidos a partir de la ausencia de reglas legítimas.⁴

North, Wallis y Weingast (2009) muestran cómo, a pesar de haber adoptado sistemas constitucionales similares durante los mismos períodos históricos, América del Norte y del Sur difirieron en la configuración de las leyes de propiedad de tierras y algunas partes de sus sistemas jurídicos nacionales. Las leyes de regulación de tierras en los Estados Unidos proveyeron la base institucional para una distribución más equitativa de la propiedad

que en América Latina. Más aún, estas leyes dieron lugar a una mayor interacción y acuerdos entre los agricultores, los cuales rápidamente tomaron parte en la vida cívica. En la América Hispánica, en cambio, los propietarios estaban conectados a ciertos círculos de poder, políticos y económicos, lo cual disminuía su interés en la participación ciudadana de forma abierta. Las normas, formales e informales, y el comportamiento social que conformaron los activos sociales estuvieron (y están) sujetos a diferencias surgidas en los procesos históricos que marcaron el establecimiento de las instituciones.

Las reacciones variadas ante la Gran Depresión de la década de 1930 ilustran este punto. Aunque la depresión creó problemas políticos en cada orden de acceso abierto, las reacciones fueron mucho menos graves que en muchos estados naturales. En América Latina, por ejemplo, varios de los mayores países experimentaron desorden político y golpes militares, incluidos la Argentina y Brasil. Sin embargo, los grandes órdenes de acceso abierto, tales como Gran Bretaña, Francia y los Estados Unidos, fueron capaces de experimentar nuevas políticas que respondieran a los intereses ciudadanos sin interrumpir esos órdenes (North, Wallis y Weingast, 2009: 136).

Los últimos son Estados u órdenes dinámicos pero estables, mientras que las economías latinoamericanas representan sistemas dinámicamente inestables, siendo más bien similares a un orden natural y denominados por los autores como ordenes naturales maduros. Caracterizado por una débil sociedad civil, existe un rango enorme de organizaciones dedicadas a la búsqueda de rentas que ejercen el poder a fin de conseguir sus propios objetivos y un espacio limitado para mantener los bienes públicos y la seguridad social para el total de la comunidad. Estos países “están, por lo tanto, mucho más sujetos al populismo y a las políticas que crean desequilibrios macroeconómicos y crisis presupuestarias, como es común en toda América Latina, más recientemente en las crisis de 1998-2002 en toda la región” (North, Wallis y Weingast, 2009: 157).

El capital social cognitivo, por su parte, se ha visto reducido. Los activos sociales provenientes de la participación en grupo y las actividades intrafamiliares han disminuido más acuciantemente, en el caso de América

Latina, a causa de la segregación. Retomando la clasificación de Woolcock (1998), las formas que determinan el arraigo (integración a nivel micro o intra-familiar y sinergia a nivel macro o social) han disminuido por lo que Bartolini y Bonatti (2007) entienden como un proceso de sustitución entre bienes relacionales y bienes de consumo; mientras que las formas de autonomía (vínculos a nivel micro y, especialmente, la integridad organizacional a nivel macro) se han visto seriamente interrumpidos por las diferencias económicas y sociales.

Como algunos estudios empíricos sugieren (Dora y Kahn, 2000; Luttmer, 2001), la creciente desigualdad de ingresos es una de las causas más importantes en la explicación de la reducción de los lazos extra-familiares. La socialización alcanzada a partir de la escolarización reduce la distancia social, así como una cultura compartida desinhibe la capacidad de interactuar (Mark Gradstein y Moshe Justman, 2002). Contrariamente, la desigualdad de ingresos (y educativa y cultural), establece diferencias sociales insalvables, en donde las personas confían e interactúan con individuos de su misma condición.

Supóngase la existencia de dos grupos, A y B. Las normas y reglas son diferentes entre grupos. Probablemente, las reglas formales e instituciones tengan especial relevancia en el grupo de mejor desempeño económico, por ejemplo, el grupo A. Mientras, las sanciones informales tendrán un mayor poder entre las personas que conforman B. Ellos, además, comparten un marco institucional específico e interactúan frecuentemente. Como en el ejemplo de Coleman citado anteriormente, cuando la pena social es suficientemente fuerte, un individuo cumplirá su obligación para con otro, ¡siempre que se trate de dos individuos de un mismo grupo! Si individuos de diferentes grupos, A y B, deben interactuar, entonces serán necesarias reglas y sanciones externas. La pregunta es quién/es y cómo establecen esas reglas.

Desde los análisis de North y otros científicos del institucionalismo, la respuesta es clara: las reglas y sanciones externas son establecidas por quien ha mantenido el poder económico y político a través del tiempo, con el fin de seguir manteniéndolo. En economías desiguales se han creado estructu-

ras de privilegio y resguardo material, las cuales corrompen las sociedades y “limitan la capacidad del gobierno de la comunidad para facilitar las interacciones cualitativas que sustentan la economía moderna” (Bowles y Gintis, 2002: 434). De hecho, algunos grupos tienen más capital social de ciertos tipos que otros. Pensando en el conocimiento tácito expresado por Stiglitz (2000), no es necesaria la comparación entre los Estados Unidos y Somalia en el uso de Internet. Con sólo comparar dos barrios con algunos metros de distancia en cualquier ciudad de América Latina se podrán conseguir excepcionales ejemplos de situaciones similares.

NOTAS

- 1 Las normas funcionan si existen acciones que imponen efectos externos sobre otras personas. El cierre o clausura de las normas es lo que hace que un individuo no pueda escapar de esas acciones. Si A quiere forzar a B en cualquier acción, y A no conoce el comportamiento de B pero C sí, y A puede obtener la ayuda de C para forzar a B a obedecer la norma, entonces existe clausura.
- 2 J. Stiglitz (2000) entiende “organizaciones” como sinónimo de “instituciones” destacando sus características de no-mercado. Las instituciones son patrones sistemáticos realizados por las expectativas de participación, las normas aceptadas y rutinas de interacción que tienen fuertes efectos en la conformación de las motivaciones y el comportamiento de los actores sociales relacionados.
- 3 Cuando el capital social es definido como un conjunto de normas y valores que facilita la cooperación y la eficiencia, se trata de una definición funcional. En contraste, cuando se argumenta que el comportamiento cooperativo de los demás genera expectativas en las que la cooperación es individualmente racional, esta es una noción causal (Durlauf, 2002b: 460).
- 4 Bowles y Jayadev (2004) argumentan que las desigualdades ilegítimas son costosas de mantener ya que los seres humanos parecen ser adversos a las inequidades, conduciéndose, a menudo, hacia onerosos conflictos.

REFERENCIAS

Acemoglu, Daron, 2008, “Oligarchic versus Democratic Societies”, *Journal of the European Economic Association*, 6, 1: 1-44.

- Arrow, Kenneth, 2000, "Observations on Social Capital", en Dasgupta, Partha; Serageldin, Ismail (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, DC: Banco Mundial.
- Barro, Robert; Lee, Jong-Wha, 2010, *A New Data Set of Educational Attainment in the World*, Working Paper NBER 15902, National Bureau of Economic Research, en: <http://www.nber.org/papers/w15902>
- Barro, Robert; Sala-i-Martin, Xavier, 2004, *Economic Growth*, Cambridge: The MIT Press.
- Bartolini, Stefano; Bonatti, Luigi, 2004, "Social Capital and its Role in Production: Does the Depletion of Social Capital Depress Economic Growth?", *Quaderni del Dipartimento di Economia Politica*, 421: 1-17.
- Bartolini, Stefano; Bonatti, Luigi, 2007, *Endogenous growth, decline in social capital and expansion of market activities*, Munich Personal RePEc Archive 3341, en <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/3341/>
- Becker, Gary; Murphy, Kevin; Tamura, Robert, 1990, "Human Capital, Fertility and Economic Growth", *Journal of Political Economy*, 98: 12-37.
- Bellemare, Charles; Kröger, Sabine, 2007, "On representative social capital", *European Economic Review*, 51: 183-202.
- Bhuiyan, Shahjahan, 2011, "Social Capital and Community Development: An Analysis of Two Cases from India and Bangladesh", *Journal of Asian and African Studies*, 46, no. 6: 533-545.
- Bourdieu, Pierre, 1986, "Forms of Capital", en John Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Westport, CT: Greenwood Press.
- Bowles, Samuel; Jayadev, Athreya, 2004, *Guard Labor: An Essay in Honor of Pranab Bardhan*, Working Paper Series 63, Universidad de Massachusetts, en <http://ideas.repec.org/p/uma/periwp/wp90.html>
- Bowles, Samuel; Gintis, Herbert, 2002, "Social Capital and Community Governance", *The Economic Journal*, 112, no. 483: F419-F436.
- Chou, Yuan, 2002, *Modeling social capital and growth*, Research Paper 865, Universidad de Melbourne, en <http://www.economics.unimelb.edu.au/downloads/wpapers-02/865.pdf>
- Coleman, James, 1988, "Social Capital in the Creation of Human Capital", *The American Journal of Sociology*, 94: S95-S120.
- Coleman, James, 1990, *Equality and Achievement in Education*, Boulder, CO: Westview Press.
- Costa, Dora; Kahn, Matthew, 2001, *Understanding the Decline in Social Capital*, NBER Working Paper Series 8295, National Bureau of Economic Research, en <http://www.unc.edu/courses/>

2008spring/poli/472h/001/Course%20documents/RESOURCES/Inequalities/social%20capital%20decline%20and%20inequalities.pdf

Dasgupta, Partha, 2009, *A Matter of Trust: Social Capital and Economic Development*, Annual Bank Conference on Development Economics (ABCDE), en <http://www.econ.cam.ac.uk/faculty/dasgupta/09/abcde09.pdf>

Dasgupta, Partha; Serageldin, Ismail (eds.), 2009, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, DC: Banco Mundial.

Durlauf, Steven, 1999, "The Case 'Against' Social Capital", *Focus*, 20: 1-5.

Durlauf, Steven, 2002a, "On the Empirics of Social Capital", *The Economic Journal*, 112, no. 483: F459-F479.

Durlauf, Steven, 2002b, "Bowling Alone: a Review Essay", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 47, no. 3: 259-273.

Furstenberg, Frank; Hughes, Mary, 1995, "Social capital and successful development among at-risk youth", *Journal of Marriage and the Family*, 57: 580-92.

Glaeser, Edward; Laibson, David; Sacerdote, Bruce, 2002, "An economic approach to social capital", *The Economic Journal*, 112: F437-F458.

Glaeser, Edward et al., 2000, "Measuring trust", *Quarterly Journal of Economics*, 115: 811-846.

Gradstein, Mark; Justman, Moshe, 2002, "Education, Social Cohesion, and Economic Growth", *The American Economic Review*, 92, no. 4: 1192-1204.

Knack, Stephen; Keefer, Philip, 1997, "Does social capital have an economic impact? A cross-country investigation", *Quarterly Journal of Economics*, 112, no. 4: 1252-1288.

Luttmer, Erzo, 2001, "Group Loyalty and the Taste for Redistribution", *Journal of Political Economy*, 109, no. 3: 500-528.

Maskell, Peter, 2000, "Social capital, innovation and competitiveness", en Baron, Stephen; Field, John; Schuller, Tom (eds.), *Social Capital: Critical Perspectives*, Nueva York: Oxford University Press.

Muir, Jenny, 2011, "Bridging and Linking in a Divided Society: A Social Capital Case Study from Northern Ireland", *Urban Studies*, 48, no. 5: 959-976.

Narayan, Deepa; Pritchett, Lant, 1999, "Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania", *Economic Development and Social Change*, 47, no. 4: 871-97.

North, Douglas; Summerhill, William; Weingast, Barry, 2002, "Orden, Desorden y Cambio Económico: Latinoamérica vs. Norte América", *Revista Instituciones y Desarrollo*, 12-13: 9-59.

- North, Douglas; Wallis, John; Weingast, Barry, 2009, *Violence and Social Order: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom, Elinor, 2000, "Social Capital: A Fad or a Fundamental Concept", en Dasgupta y Serageldin, Op. Cit.
- Poterba, James, 1997, "Demographic Structure and the Political Economy of Public Education", *Journal of Policy Analysis and Management*, 16, no. 1: 48-66.
- Putnam, Robert, 1995, "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, 6, no. 1: 65-78.
- Putnam, Robert, 2000, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Nueva York: Simon & Schuster.
- Putnam, Robert, 2001, *Social capital: Measurement and consequences*, Working Paper, Kennedy School of Government, Universidad de Harvard, en <http://www.oecd.org/innovation/researchandknowledgemanagement/1825848.pdf>
- Radnitz, Scott; Wheatley, Jonathan; Zürcher, Christoph, 2009, "The Origins of Social Capital. Evidence From a Survey of Post-Soviet Central Asia", *Comparative Political Studies*, 42, no. 6: 707-732.
- Sabatini, Fabio, 2006, *The Empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective*, FEEM Working Paper No. 15, Università degli Studi di Trento, en <http://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpdc/0512008.html>
- Sobel, Joel, 2002, "Can we trust social capital?", *Journal of Economic Literature*, XL: 139-54.
- Stiglitz, Joseph, 2000, "Formal and informal institutions", en Dasgupta y Serageldin, Op. Cit.
- Schumpeter, Joseph, 1942, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Nueva York: Harper & Row.
- Westlund, Hans, 2006, *Social Capital in the Knowledge Economy. Theory and Empirics*, Östersund: Springer.
- Woolcock, Michael, 1998, "Social capital and economic development: towards a theoretical synthesis and policy framework", *Theory and Society*, 27: 151-208.