

*Arnaldo Bagnasco, Fortunata Piselli  
Alejandro Pizzorno, Carlo Trigilia*

## EL CAPITAL SOCIAL INSTRUCCIONES PARA SU USO

### **Introducción: Retorno a las redes**

*Por Carlo Trigilia*

Este volumen recoge algunas contribuciones al tema del capital social publicadas en el núm. 3, 1999, de la revista *Estado y mercado*. Las mismas se vuelven a publicar con un subtítulo *–Instrucciones para el uso–* que resume el intento originario. El capital social se ha vuelto un tema de gran actualidad en las ciencias sociales; sin embargo, se trata de un instrumento que debe manejarse con cuidado para valorizar sus potencialidades y evitar posibles efectos indeseados; un riesgo tanto más actual cuanto más se manifiesta su creciente difusión, pero también un uso ambiguo e impreciso de este concepto.

¿A qué se debe tanto éxito? Es difícil decirlo, pero buscar una respuesta a esta pregunta puede ayudar a aclarar la cuestión de fondo presente en esta colección de ensayos. Por lo tanto, vale la pena recordar un dato curioso. El “descubrimiento” del capital social y la introducción explícita de este término se remontan a fines de los años setenta, pero es sólo en los últimos quince años que su suerte se afirma. El concepto fue inicialmente elaborado por sociólogos que querían echar luz sobre el funcionamiento del mercado del trabajo y las formas de organización de la economía, pero su popularidad creció, sobre todo cuando se intentó aplicarlo al estudio de los fenómenos políticos, especialmente con la publicación, en 1993, del libro *La tradizione civica nella regioni italiane*, del politólogo americano Robert Putnam.

Uno de los primeros que se refirieron al capital social fue Glenn Loury, (1997) que trata de explicar el nivel de éxito obtenido por los jóvenes en lo atinente a acrecentar su “capital humano”, esto es, los conocimientos y las habilidades empleables en el mercado laboral. El capital social sirve para indicar las redes de relaciones familiares y sociales que pueden aumentar el capital humano. Algunos años después el concepto fue propuesto por el sociólogo francés Pierre

Bourdieu (1980), quien distingue explícitamente el capital social del económico o cultural. Se trata de la red de relaciones personales directamente empleables por un individuo para perseguir sus fines y mejorar su posición social. Pero sobre todo será un sociólogo americano, Mark Granovetter, quien mostrará la relevancia de las redes sociales en el funcionamiento del mercado laboral y en las formas de organización productiva. Curiosamente, Granovetter no se refiere explícitamente al capital social, pero muestra de modo convincente e innovador cómo influyen las redes en las posibilidades de encontrar trabajo. Con este fin, en un célebre ensayo de 1973, Granovetter subraya “la fuerza de los lazos débiles”, es decir, señala que es la disponibilidad de redes más abiertas, aunque no particularmente intensas, de personas conocidas, lo que amplía la información de la que pueden disponer los sujetos en busca de posiciones laborales mejores. Más tarde Granovetter (1985) extenderá esta perspectiva de investigación a la organización de las actividades productivas. Una importante línea del análisis económico –la teoría de los costos de transacción de Oliver Williamson (1975)– propone una explicación de la elección entre jerarquía y mercado basada en los costos de transacción. En síntesis, las empresas elegirían realizar determinadas fases del proceso productivo para reducir los costos de transacción que pueden verificarse en el mercado, especialmente cuando dependen de pocos proveedores. Granovetter subraya cómo el capital social –la red de relaciones personales que ligan a los empresarios– puede permitir la recurrencia al mercado incluso en presencia de transacciones riesgosas, porque ofrece un recurso crucial: la confianza. Vale decir que el capital social influye automáticamente en las distintas formas de organización productiva.

Como se ve, los orígenes y los primeros desarrollos del concepto de capital social se ubican en el ámbito del estudio de las actividades económicas. Más precisamente, se ligan al intento de mostrar cómo los fenómenos sociales condicionan el funcionamiento de la economía. Sin embargo, hay algo nuevo con respecto al pasado. No se trata sólo de relevar la influencia de la sociedad a través de los valores que orientan la acción económica, como en el clásico ejemplo weberiano de la ética protestante y el espíritu del capitalismo. La nueva sociología económica –como señala Alejandro Pizzorno en el ensayo que se incluye en este volumen– ahora se quiere medir con la economía en su propio terreno: el de la elección de los medios. En otras palabras, se quiere mostrar que las elecciones económicas no sólo están influidas por la disponibilidad de los recursos económicos, sino también por la disponibilidad de los recursos sociales, en particular por la red de relaciones. Se trata de un giro que madura en el clima de reacción a la visión “hipersocializada” del actor, ligada a la sociología de Talcott Parsons, la que se ve acompañada de una mayor atención a las

dinámicas de relación a escala microsociológica. Esta perspectiva tiende también a acercar a los sociólogos a la teoría racional de la acción, compartida desde siempre por los economistas, pero complica el marco con la inserción de variables relacionales. Más aún que en los trabajos de Granovetter, esto es particularmente evidente en la ambiciosa obra teórica de James Coleman, *Foundations of social theory*, aparecida en 1990. En ella una parte importante está dedicada justamente al concepto de capital social como red de relaciones dirigida a los individuos. Este texto tendrá particular influencia en el debate posterior, aunque el tratamiento no está exento de problemas y dificultades, especialmente en lo que atañe a las relaciones entre capital social y dimensión cultural, como señalan Bagnasco y Pizzorno en dos de los ensayos que reúne esta compilación.

A comienzos de los años noventa el capital social aparece como un instrumento de análisis muy prometedor, especialmente para el estudio de los fenómenos económicos; un concepto que permite interesantes aplicaciones en el plano microsociológico, inclusive a través del entrecruzamiento cada vez más frecuente con las técnicas de relevación y elaboración de datos puestos a punto por el “análisis de red” (el *network analysis*). Sin embargo, nada hacía presagiar el éxito y la popularidad que se manifestarían después de la publicación del trabajo de Putnam sobre las regiones italianas. Detengámonos entonces un momento en este texto, para mostrar cómo contribuyó a acrecentar el interés por el capital social, pero alejándolo bastante del sendero originario.

Putnam había estudiado ampliamente las regiones ordinarias, introducidas en Italia en los años setenta. El objetivo era sacar ventaja de una situación casi experimental para verificar qué factores influyen en el rédito de las instituciones. La investigación se basaba en una amplia relevación de datos empíricos. Analizándolos, el politólogo americano notó una elevada correlación entre los indicadores de los réditos institucionales –es decir de buen funcionamiento de las regiones– y la difusión de la *civiness*. Con este concepto Putnam individualiza una orientación de los ciudadanos hacia la política que no está movida por una visión del interés individual ligada a una concepción del bien común. La referencia es al “interés personal propiamente dicho” del que habla Tocqueville, “o sea un interés ‘iluminado’ y no miope, abierto al bien común” (1993: 103). Putnam identifica la *civiness* con la difusión de una amplia confianza interpersonal, que facilita la cooperación entre los ciudadanos para objetivos comunes y, de ese modo, favorece el funcionamiento de las instituciones políticas y las mismas actividades económicas. En el plano económico la cultura cívica se mide sobre todo en referencia a la participación en asociaciones, con la hipótesis –también apreciada por Tocqueville– de que la participación amplía los horizontes de los

individuos y contribuye a superar una visión mezquinamente individualista y desconfiada hacia los demás.

La tesis de Putnam ha suscitado numerosísimas controversias referidas a la interpretación del caso italiano. Han surgido dudas, no carentes de fundamento, tanto sobre el papel de la cultura cívica en la explicación del rédito de las regiones, como sobre los orígenes de las diferencias en la dotación de *civicness* entre las distintas regiones. Con este propósito Putnam hipotetiza que la menor difusión de cultura cívica en la Región Meridional es imputable a procesos de larga data, en particular a la fallida influencia de las experiencias de las comunas medievales en el Sur. Interrumpiremos aquí la discusión sobre estos aspectos –a la que también hace referencia la contribución de Bagnasco– para detenernos en otra cuestión. Al final de su libro, cuando trata de extraer las implicaciones teóricas más generales de su análisis, Putnam introduce el concepto de capital social: “por capital social entendemos aquí la confianza, las normas que regulan la convivencia, las redes de asociacionismo cívico, elementos éstos que mejoran la eficiencia de la organización social promoviendo iniciativas tomadas de común acuerdo” (1993: 196).

Como se ve, el capital social es identificado con la *civicness*, y con elementos tales como la participación asociativa, que tienden a producirla y mantenerla. Esta definición da lugar a un equívoco más bien evidente. En la tradición analítica precedente, a la que se remite Putnam para reforzar su propia tesis, el concepto de capital social se encuentra radicado a escala micro y atañe a las relaciones personales entre sujetos individuales. Esta dimensión ya no está presente en la investigación del politólogo americano, que se limita a medir las tasas de asociacionismo. Desde este punto de vista, la referencia a las redes de compromiso cívico no debe engañarnos, porque no hay allí un análisis de las redes de relaciones, sino un análisis claro y explícito de la relación entre la participación asociativa a escala micro y el rédito de las instituciones como resultado a escala macro. Una perspectiva similar a la de Putnam, que identifica el concepto de capital social con el de confianza, vuelve a encontrarse en otro trabajo que tuvo cierto éxito: el libro de Francis Fukuyama, *Trust: La Confianza* (1995). El mismo Putnam (2000) ha utilizado ulteriormente el concepto en la investigación dirigida a demostrar la disminución del capital social en los Estados Unidos y sus consecuencias políticas.

No hay duda de que la conexión del capital social con la investigación sobre los cambios en curso en las democracias representativas contribuyó a hacer popular el concepto, incluso por sus vínculos en el plano normativo con la idea, cargada de valencias positivas, de las “virtudes cívicas”. Como sugiere Bagnasco, es probable que el éxito obtenido en un público más amplio, respecto de las controversias generadas en la comunidad científica, esté también

ligado a la atracción que suscita la idea de una autoorganización de la sociedad civil frente a las dificultades crecientes de la política contemporánea. Putnam, sobre todo en sus intervenciones más recientes, ha aclarado que el capital social no debe plantearse como una alternativa a la acción de las instituciones públicas, particularmente en el campo de las políticas de protección social. Pero no debe excluirse que en tiempos de crisis del *welfare* el interés por el capital social también haya sido alimentado por una suerte de identificación de este concepto con una ideología del *self-help*, esto es, como un sustento para la acción del asociacionismo y del voluntariado.

Volviendo al debate científico podemos preguntarnos: ¿es verdaderamente útil la identificación directa del capital social con la confianza, o mejor –en la acepción específica de Putnam– con una cultura política nutrida por la participación asociativa y abierta a la cooperación entre los ciudadanos? En realidad esta extensión del concepto corre el riesgo de menoscabar su precisión analítica y el valor agregado que puede ofrecer para el estudio de las dinámicas sociales. La cultura política cooperativa –la *civicness*– remite a los valores compartidos por una sociedad determinada. No es casual que la investigación sobre sus orígenes impulse a mirar la historia, los largos períodos en los que toman forma la producción y la transmisión de determinados valores a través de procesos de socialización (en la familia, en la escuela, en las asociaciones y a través de los *mass media*). Se trata de una investigación totalmente legítima y por cierto relevante (Cartocci, 2000), pero para la cual podría bastar el concepto de cultura política, elaborado por la ciencia política en el curso de los años sesenta, bajo la influencia del pensamiento de Parsons. La idea de no identificar capital social con *civicness* no implica de hecho que la cultura cívica no sea importante para la política contemporánea, sino que reserva al capital social para otra perspectiva, en la que ha nacido y se ha desarrollado.

En efecto, la cultura política remite a una investigación sobre los valores y su influencia en las acciones sociales. Como ya hemos recordado, el concepto de capital social nace como reacción a esta perspectiva de investigación, y a sus riesgos de caer en una visión “hipersocializada” del actor. Se quiere tomar distancia de una visión que pase por alto las dinámicas interactivas y los procesos de construcción social de la acción, dirigiendo el fuego a las redes de relaciones sociales. La posición del actor, considerado individualmente, en la red, condiciona las elecciones pero, a través de la interacción, los actores pueden modificar las redes, consiguiendo nuevos efectos emergentes, por ejemplo, en términos de cooperación económica y de desarrollo. En otras palabras, el concepto de capital social permite una visión más abierta de los posibles resultados de la acción y, al mismo tiempo,

percibir las dinámicas del cambio, más allá de los condicionamientos de la historia y de la *path-dependence*.

Apertura de los resultados de la acción quiere decir que, según el tipo de redes y de las relaciones que ellas establezcan con distintas esferas institucionales, pueden determinarse resultados diversos. Por eso el contacto relacional sugiere que el capital social siempre es estudiado en estrecha conexión con las características del contexto institucional en la que está insertado. El capital social no tiene resultados necesariamente favorables desde el punto de vista colectivo. En algunos casos, redes muy estrechas y densas pueden alimentar una confianza de tipo colusorio, que da ventajas a los miembros de la red en perjuicio de aquellos que se encuentran afuera. Un ejemplo clásico lo constituyen las redes de corrupción que se forman entre economía y política, o del capital social que requiere organizaciones criminales como las mafiosas. En otros casos, las redes de relaciones entre los miembros de un grupo étnico, religioso o político pueden favorecer la cooperación económica y las ayudas recíprocas, mientras que la competencia de mercado limita las posibles ineficiencias que derivan del dirigirse de manera preferencial a los miembros de la red.

Cabe subrayar que esta perspectiva no excluye la influencia de la dimensión cultural. Está claro que los valores compartidos por cierto grupo social inciden tanto en las características de las redes –por ejemplo en la tendencia a promover relaciones entre sujetos que ocupan determinados roles– como en las modalidades de dichas relaciones –en el sentido de que favorecen actividades más o menos positivas para los intereses de la colectividad–. Sin embargo, una vez establecidas, las redes son como circuitos por los que circulan información y confianza que pueden utilizarse para diversas finalidades, dependiendo de los vínculos y de las oportunidades determinadas por el contexto institucional en el que se inscriben. El uso se modifica con el tiempo, al cambiar las exigencias de adaptación de los actores respecto del contexto.

Un ejemplo extraído del desarrollo regional italiano puede ayudarnos a aclarar este aspecto. En distintas regiones del Centro-Norte las redes sociales favorecieron el desarrollo de los sistemas locales de pequeña empresa; en el Sur, en cambio, por lo general, durante mucho tiempo se alimentaron formas de redistribución política con efectos negativos, por no decir contraproducentes, para el desarrollo económico local. Pero las cosas pueden cambiar, e incluso más rápidamente de lo que podría esperarse. Si se reducen los recursos a distribuir, y si quien los controla está menos impulsado a usarlos de un modo fundado en el clientelismo para conseguir la reelección, las redes pueden funcionar de un modo distinto; los sujetos tienden a desplazar el uso de las redes en el mercado económico en vez de hacerlo en el mercado político y alimentar así el desarrollo local como una capacidad de adaptación

flexible al mercado. Por otra parte, el cambio del contexto político también puede estimular la activación de nuevas redes. Todo eso parece suceder en algunas áreas del Sur en los últimos años.

Resumiendo, como señala Fortunata Piselli en su texto, el capital social es un concepto institucional y dinámico. Implica una visión más abierta de la acción social, menos rígidamente vinculada a los valores heredados y más idónea para acoger las innovaciones a través de la interacción social y el desarrollo de nuevas formas de cooperación. Ésta es la perspectiva de los trabajos reunidos en este volumen. Todos ellos comparten la idea de que es productivo volver a anclar al capital social a su concepción relacional originaria. Usado con cuidado en esa perspectiva, este instrumento puede ser una contribución importante e innovadora para el conocimiento de las dinámicas sociales.

## Bibliografía

- BOURDIEU, P. (1980), "Le capital social: notes provisoires", en *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, pp. 2-3.
- CARTOCCI, R. (2000), Chi ha paura dei valori? Capitale sociale e dintorni, en: *Rivista Italiana di Scienza Politica*, 3: 423-474.
- COLEMAN, J. (1990), *Foundations of social theory*, Cambridge, MA, The Belknap Press of Harvard University Press.
- FUKUYAMA, F. (1995), *Trust: The social virtues of the creation of prosperity*, Nueva York, The Free Press [trad. it.: (1996), *Fiducia*, Milán, Rizzoli; trad. esp.: *Trust: la confianza*, Barcelona, Ediciones B].
- GRANOVETTER, M. (1973), "The strenght of weak ties", en *American Journal of Sociology*, 78: 1360-80 [trad. it.: M. Granovetter, *La forza dei legami deboli*, Nápoles, Liguori: 115-146]
- (1985), "Economic action and social structure. The problem of embeddedness", en: *American Journal of Sociology*, 91: 481-510 [trad. it.: "Azione economica e struttura sociale. Il problema dell'embeddedness", en: M. Magatti (comp.), *Azione economica come azione sociale*, Milán, Angeli, 1991, pp. 49-80].
- LOURY, G. (1977), "A dynamic theory of racial income differences", en: P. Wallace y A. Le Mund (comps.), *Women, minorities and employment discrimination*, Lexington, MA, Lexington Books.
- PUTNAM, R. (1993), *Making democracy work*, Princeton, Princeton University Press [trad. it.: (1993) *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milán, Mondadori, 103].
- (2000), *Bowling alone. The collapse and revival of American community*, Nueva York, Simon & Schuster.
- WILLIAMSON, O. (1975), *Markets and hierarchies*, Nueva York, The Free Press.