



Espacios Públicos

ISSN: 1665-8140

revista.espacios.publicos@gmail.com

Universidad Autónoma del Estado de México
México

de León Calderón, Alma Patricia
Interacciones entre diferentes tipos de capital social: una aproximación teórica
Espacios Públicos, vol. 21, núm. 52, 2018, Mayo-Agosto, pp. 61-82
Universidad Autónoma del Estado de México
México

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67658492005>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

UAEM 

Sistema de Información Científica Redalyc
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso
abierto

Interacciones entre diferentes tipos de capital social: una aproximación teórica

Interactions between different types of social capital: a theoretical approach

Fecha de recepción: 31 de enero de 2017

Fecha de aceptación: 09 de agosto de 2018

*Alma Patricia de León Calderón**

RESUMEN

El documento discute la interacción entre el capital social de unión y el capital social de puente en cualquier organización. El estudio no pretende redundar en la relación causal entre capital social y obtención de beneficios, sino que busca establecer cómo las combinaciones de estos condicionan los objetivos en una organización. Se postula que las organizaciones con una proporción más desigual entre capital social de unión, respecto al de puente, tienden a presentar objetivos estables y especializados, al mismo tiempo que poseen más capacidades para la acción colectiva. En contraste, las organizaciones con una proporción más dispar entre capital social de puente, respecto al de unión, tienden a exhibir objetivos inestables, que incorporan con más frecuencia ideas externas, pero tienen menos capacidades para la acción colectiva. Finalmente, se sugiere que, partiendo de ciertos niveles, un equilibrio entre ambos tipos de capital social se traduce en organizaciones que pueden experimentar cambios en sus objetivos, además de que son capaces de alcanzarlos.

PALABRAS CLAVE: capital social, unión, puente, redes, organizaciones.

ABSTRACT

The paper discusses the interaction between bonding social capital and bridging social capital in any organization. The study does not intend to redound in the causal relationship of capital and profits, but seeks to establish how combinations of these, condition the goals in an organization. It is postulated that organizations with a more unequal proportion of bonding social capital, respect to bridging social capital, tend to have stable and specialized objectives, while they have more capacity for collective action. In contrast, organizations with more disparate proportion of bridging social capital, relative to bonding social capital, tend to exhibit unstable goals and more often incorporate outside ideas, but have less capacity for collective action. Finally, it is suggested that, starting from certain levels, a balance between two types of social capital, produces organizations that may experience changes in their objectives and have the ability to achieve them.

KEY WORDS: social capital, union, bridge, networks, organizations.

* Universidad Autónoma Metropolitana, México. Correo-e de contacto: a.deleon@correo.ler.uam.mx.

INTRODUCCIÓN

Este artículo tiene como objetivo hacer una propuesta teórica sobre la forma en que el capital social de unión interactúa con el capital social de puente en una organización y cómo esta interacción incide en la definición y alcance de sus fines. Si bien, existen diferentes enfoques teóricos que abordan la comprensión de las organizaciones, tal como la teoría sistémica (Luhmann, 1997) y, más recientemente, el neoinstitucionalismo (Powell y DiMaggio, 1999; March y Olsen, 1989; Williamson 1989, Norht, 1990); el capital social brinda una perspectiva teórica que complementa el conocimiento que se tiene sobre el funcionamiento y desempeño de las organizaciones.

En el caso del enfoque sistémico, la organización es analizada como un sistema parcial dentro de un sistema global o entorno, entre los cuales se percibe cierta funcionalidad (Velázquez, 2007). “Esta visión teórica parte del supuesto de una estabilidad que depende de muchos factores, como el tamaño, la cantidad y diversidad de subsistemas y el tipo de conectividad que exista entre ellos” (Velázquez, 2007:134). Este enfoque no considera que, en las sociedades modernas, las organizaciones surgen en contextos muy institucionalizados que influyen en las conductas sociales de la organización (Meyer y Rowan, 1999).

El nuevo institucionalismo es de los enfoques más utilizados en el análisis organizacional. Las investigaciones hechas bajo estos lentes conceptuales explican cómo la conducta de los actores, en este caso organizaciones, son establecidas a partir de un marco institucional, es decir, las normas y reglas influyen de manera determinante sobre el comportamiento individual (DiMaggio y Powell, 1999; Meyer y Rowan, 1999; Brunsson y Olsen, 1993).

En el nuevo institucionalismo, la definición de los fines dependerá del marco institucional que tenga la organización, ya que para asegurar la persistencia de los objetivos, basta que sean institucionalizados, es decir, que existan como hecho, como parte de la realidad objetiva, y se puede transmitir directamente sobre esa base. En este sentido, “para que un acto sea institucionalizado es suficiente que una persona diga a otra que esta es la forma en que se hacen las cosas” (Zucker, 1999: 126).

Tanto en el enfoque sistémico como en el nuevo institucionalismo—económico, político o sociológico— no se detalla la manera en que las relaciones que prevalecen al interior de una organización, así como los vínculos externos, pueden ser determinantes en el cambio de reglas y fines, es decir, cómo las relaciones internas y externas influyen en su institucionalización. Pues si hay pocas o nulos vínculos al interior no habrá posibilidades para la reproducción de las instituciones, esto es medido por el capital social de unión. Tampoco se considera la forma en que la organización se relaciona con otras y cómo la interacción entre los vínculos internos y externos puede llevar a cambios institucionales dentro de las organizaciones.

Por lo anterior, esta publicación retoma el capital social como enfoque teórico que complementa el análisis organizacional. El enfoque de capital social permite explicar los tipos de relaciones que se dan tanto al interior como al exterior de las organizaciones; de esta forma, se tiene una mejor aproximación al proceso de interacción que se presume en el enfoque sistémico, así como en el proceso de institucionalización de objetivos y fines que analiza el nuevo institucionalismo. Aunado a esto, el capital social contribuye a exponer las causas que explican el cumplimiento o no de los objetivos y fines definidos por una organización.

El capital social ha sido ampliamente utilizado en ciencias sociales desde diferentes ángulos. Algu-

nos autores han puesto el énfasis en las fuentes del capital social (Portes, 1998); otros en su estructura (Lin, 2002 y Lomnitz, 2006); otros en sus efectos (Coleman, 1990; Putnam, 1993 y Bourdieu, 2001); mientras que algunos se han concentrado en las diferencias entre los lazos internos de confianza dentro de una colectividad (capital social de unión) y los lazos entre actores de diferentes colectividades –capital social de puente– (Burt, 1992). En suma, no existe una única forma de utilizar el capital social como enfoque teórico, en este caso se retoma para el análisis organizacional.

Este artículo parte del supuesto de que en toda organización el capital social de unión y el capital social de puente coexisten como fuerzas centrífuga y centrípeta. Además, se considera que existen efectos en las acciones de las organizaciones cuando las dos fuerzas están fuera de balance. A partir de este planteamiento, surgen algunas proposiciones sobre la forma en que interactúan los dos tipos de capital social, así como los efectos de dicha interacción.

La primera hipótesis es que una organización en la que predomina ampliamente el capital social de unión sobre el de puente tendería a perseguir objetivos bastante estables, con gran capacidad para la acción colectiva. La segunda hipótesis es que una organización en la que predomine ampliamente el capital social de puente tendería a tener objetivos menos estables al incorporar ideas externas; sin embargo, debido a la debilidad de lazos internos, generaría poca capacidad para la acción colectiva. La tercera hipótesis es que cuando las dos fuerzas están en relativo equilibrio, a partir de cierta dotación inicial de capital social, se pueden esperar organizaciones con capacidad de cambiar, también de implementar los cambios adoptados.

Para la consecución del objetivo planteado, este escrito se divide en tres secciones: en la primera, se realiza una revisión de la literatura sobre el capital social; posteriormente, se exponen los conceptos

particulares sobre el capital social de unión y de puente; la tercera parte presenta la propuesta teórica sobre la interacción entre estos dos tipos de capital social; y, finalmente, se plantean algunas conclusiones sobre el tema.

LAS DIFERENTES CONCEPCIONES DEL CAPITAL SOCIAL

Es común que a ciertas personas o grupos les vaya mejor que a otros, pues reciben mayores beneficios por sus esfuerzos. Inicialmente, la explicación de esa desigualdad se puede atribuir al capital humano (Schultz, 1968; Becker, 1983; Blaug, 1983 y Londoño, 1996), es decir, “algunas personas lo hacen mejor porque son más capaces, más inteligentes, más atractivas, más elocuentes o más especializadas” (Burt, 2000: 347). Pero, ¿qué pasa cuando el capital humano es similar y los beneficios no?

El capital social es el complemento contextual del capital humano. La metáfora del capital social es que la gente que lo hace mejor está de alguna manera mejor conectada. “Ciertas personas o grupos están vinculados con otros, confían en ellos, se encuentran mutuamente obligados a apoyarse o dependen de ciertos intercambios” (Burt, 2000: 347). Existen estudios (OCDE, 2001) que relacionan, por ejemplo, la vida asociativa y la confianza social con la calidad de la gestión pública.

El capital social, a diferencia del capital humano, es un recurso que nace de las relaciones sociales y no es consecuencia de las “capacidades” naturales (Bourdieu, 2001). El capital social agrega a la teoría de la acción colectiva motivos basados en la solidaridad e identidad con un grupo. Bourdieu lo define como “la suma de los recursos, reales o virtuales, que se acumulan en un individuo o un grupo en virtud de poseer una red duradera de relaciones

más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo” (Bourdieu y Wacquant, 1992: 119).

A continuación se realiza una revisión de las principales posturas teóricas sobre el capital social, los primeros autores, así como los autores más relevantes actualmente. Asimismo, se exponen las ideas básicas sobre las fuentes, efectos y estructura del capital social.

Definiciones de Capital Social

Los autores más representativos del capital social son Bourdieu (1986), Coleman (1990) y Putnam (1993 y 1995). Bourdieu hizo una distinción entre el capital económico, cultural y social. Este último lo enuncia como “el agregado de los recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo” (1986: 248). Para este autor, “las relaciones de capital social sólo pueden existir sobre la base de relaciones de intercambio materiales o simbólicas que contribuyan, además, a su mantenimiento. Para que estas relaciones puedan funcionar deben ser uniones reconocidas, por lo que nunca pueden reducirse a relaciones de proximidad física (geográfica), económica o social” (Bourdieu, 2001: 149).

De acuerdo con este autor (2001: 151), la existencia de una red de relaciones no es un “fenómeno” natural ni social que sea establecido, de una vez y para siempre, mediante un acto original de institucionalización. Al contrario, es el producto de un esfuerzo continuado de institucionalización. La red de relaciones es el producto de estrategias individuales o colectivas de inversión, consciente o inconscientemente dirigidas a establecer y mantener relaciones sociales que prometan, más tarde o más temprano, un provecho inmediato.

Bourdieu plantea una definición instrumental del capital social, pues “se concentra en los beneficios que reciben los individuos al participar en grupos” (Portes, 1998: 245). Por “grupos”, él entiende familias, clubes selectos y la nobleza. Para Bourdieu (2001: 150) “el volumen de capital social ostentado por un individuo dependerá de cuántas conexiones pueda movilizar, como del volumen de capital (económico, cultural o simbólico) que tengan aquellos individuos con quienes está relacionado”. Así, las conexiones son tan importantes como los recursos que tienen aquellos con quienes se establece la conexión.

Otra precisión que hace este autor consiste en que, en el interior de un grupo, el capital social puede ser objeto de delegación institucionalizada, lo que produce su concentración en manos de un individuo o de unos pocos. “Estos individuos ejercen la tarea de hablar y actuar en nombre del grupo al disponer de la totalidad del capital social en su haber, lo cual trasciende con mucho su capacidad individual” (Bourdieu, 2001: 154).

Por su parte, Coleman (1990: 302) “señaló que el capital social se define por su función, no es una entidad única, sino una variedad de entidades diferentes que tienen dos características en común: todas constituyen algún aspecto de la estructura social, y facilitan ciertas acciones de los individuos que están dentro de la estructura”. Como otras formas de capital, el social es productivo haciendo posible el logro de ciertos fines que no serían alcanzables en su ausencia.

Coleman (1990: 304), al igual que Bourdieu, distingue entre diferentes tipos de capital. En su caso, “diferencia entre el capital físico, el capital humano y el capital social. El primero es totalmente tangible y se encarna en forma material observable; el segundo es menos tangible, está consagrado en las habilidades y conocimientos adquiridos por un individuo; y, finalmente, el tercero es aún menos

tangible porque está encarnado en las relaciones entre las personas”. Coleman contrasta el capital humano del social a través de un triángulo en el que el capital humano reside en los nodos y el social en las líneas que conectan los nodos.

Coleman ofreció una descripción detallada sobre las posibles formas de capital social: 1) obligaciones y expectativas; 2) información potencial; 3) normas y sanciones efectivas; 4) relaciones de autoridad; 5) organizaciones sociales apropiables y 6) las organizaciones intencionales. Esta clasificación de las formas del capital social ha fomentado polémica; por ejemplo, Ramírez (2005: 28) “sostiene que Coleman fue poco cauteloso en separar lo que podría considerarse capital social de lo que podría identificarse como sus efectos”.

En el mismo tenor, Putnam (2004: 668) señala que la inclusión de las consecuencias (como la eficiencia social mejorada) dentro de la definición de capital social representaría afirmaciones acerca de su importancia causal tautológica, ya que en la actualidad se concibe que, al igual que el capital físico y humano, el social pueda ser usado para fines pro-sociales o antisociales. Por lo tanto, Portes (1998: 247) señala que “un tratamiento sistemático de este concepto debe distinguir entre: a) los poseedores del capital social (quienes hacen reclamos), b) las fuentes de capital social (quienes aceptan esas demandas) y c) los recursos mismos”.

Para Bourdieu, “la base de la creación del capital social es la organización económica como estructura, mientras que para Coleman el capital social es creado por individuos racionales que construyen el capital social para maximizar sus oportunidades individuales” (Alarcón y Bosch, 2003: 6). La contribución de Coleman ofrece una visión más amplia del capital social; pues a diferencia de Bourdieu, de corte más pesimista al considerar la eterna autorreproducción de las élites, Coleman resalta la utilidad del capital social no sólo para las élites sino también

para los grupos marginados, como una potencial solución a su situación. Sin embargo, Coleman presenta una visión individualista al suponer que las acciones de las personas son utilitarias todo el tiempo, ya que se basan en la expectativa generada de un intercambio futuro y de una obligación social, y no de un gesto altruista.

Otro de los teóricos más célebres sobre el capital social es Robert Putnam, percibido como el rostro popular y público de esta teoría, a diferencia de Bourdieu y Coleman, que son más conocidos en los círculos académicos. El artículo que lo hizo famoso fue “Bowling Alone: America’s declining social capital”, publicado en *Journal of Democracy*, en 1995. Dos años antes, publicó su libro *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, (1993), en el que plasma el papel del capital social en la regionalización de la política pública en ciertas áreas de Italia.

Putnam (1993: 6) planteó la siguiente pregunta central: ¿cuáles son las condiciones que permiten crear instituciones fuertes, responsables, representativas y eficaces? “Su objetivo fue entender los factores que influyen en el desempeño de las instituciones democráticas” (1993: 3). Descubrió que algunas regiones de Italia gozaban de redes sociales y unas normas de compromiso cívico muy activas, mientras que otras padecían de una política estructurada verticalmente, una vida social de fragmentación, aislamiento y desconfianza (1993:15). Esas diferencias en la vida ciudadana desempeñaron un papel fundamental a la hora de explicar el éxito institucional.

Lo anterior llevó a preguntarse: ¿por qué algunas regiones son más cívicas que otras? (1993: 15-16) Encontró la respuesta en un periodo trascendental—hace casi un milenio—en el que se establecieron dos regímenes diferentes e innovadores en distintas partes de Italia: una poderosa monarquía en el sur y un notable conjunto de repúblicas comunales en

el centro y en el norte. Desde esa temprana época medieval, pasando por la unificación de Italia en el siglo XIX, Putnam siguió la pista de unas diferencias regionales sistemáticas respecto de los patrones de participación cívica y solidaridad social. Estas tradiciones tienen, para dicho autor, consecuencias decisivas para la calidad de la vida pública y privada en las regiones de la Italia actual.

Putnam también argumentó que, en las regiones cívicas de Italia, a diferencia de Nápoles, la confianza social ha sido un ingrediente clave en el espíritu que ha sostenido el dinamismo económico y el desempeño del gobierno. “La región norte tenía relaciones horizontales, mientras la del sur se caracterizaba por relaciones verticales: fuerza terrateniente, menos participación social y una concepción más individualista. Esto condujo a una mayor desigualdad social” (1993: 170).

A pesar de que esos gobiernos regionales parecían idénticos en el papel, sus niveles de eficacia variaban dramáticamente. La investigación sistemática de Putnam mostró que la calidad de la gobernabilidad fue determinada por las tradiciones de larga data. El número de votantes, lectores de periódicos, la pertenencia a sociedades corales y clubes de fútbol, fueron las señales de identidad de una región exitosa. De hecho, el análisis histórico sugirió que estas redes de reciprocidad y solidaridad

cívica organizadas, lejos de ser un epifenómeno de la modernización socioeconómica, eran una condición previa para ello (1995: 66).

En suma, para Putnam, la confianza, las normas y las redes de compromiso cívico, afectan poderosamente las posibilidades de tener un gobierno eficaz y receptivo. Las redes de participación ciudadana son conformadas por asociaciones que presentan una interacción horizontal intensa. También argumenta que cuanto más densas sean tales redes en una comunidad, mayor será la probabilidad de que sus ciudadanos sean capaces de cooperar para beneficio mutuo (1993: 173).

Los trabajos de Bourdieu, Coleman y Putnam han influido considerablemente en la construcción del concepto de capital social. Dichos autores presentan algunas coincidencias en su análisis. Los tres autores concuerdan en el énfasis que le dan a la estructura social como facilitadora de recursos para la consecución de ciertos fines (ver cuadro 1). En efecto, para Bourdieu, las relaciones entre las personas existen sobre la base de intercambios materiales o simbólicos en una red; Coleman ve el intercambio a través del análisis de las obligaciones y expectativas dentro de una estructura, mientras que Putnam se fija en las redes, normas y confianza.

Cuadro 1

PRIMERAS DEFINICIONES DE CAPITAL SOCIAL

<i>Autor</i>	<i>Definición</i>
Pierre Bourdieu	“Es el agregado de los actuales o potenciales recursos que están relacionados con la posesión de una red perdurable de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo –es decir, con la pertenencia a un grupo– que le brinda a cada uno de los miembros el respaldo del capital socialmente adquirido, una credencial que les permite acreditarse, en los diferentes sentidos de la palabra” (1986: 249).

Continúa...

<i>Autor</i>	<i>Definición</i>
James Coleman	“El capital social se define por su función. No es una sola entidad, sino una variedad de distintas entidades que tienen dos características en común: todas consisten de algún aspecto de una estructura social y facilitan ciertas acciones de los individuos que están dentro de la estructura” (1990: 302).
Robert Putnam	“El capital social se refiere aquí a las características de la organización social, tales como confianza, normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones de coordinación” (1993: 167).

Fuente: elaboración propia.

En lo que respecta a los efectos, la definición de capital social tiene un carácter instrumental para los autores. Bourdieu y Coleman evocan los beneficios que reciben los individuos en virtud de su participación en grupos u organizaciones, aunque Coleman no dice claramente cuáles son esos beneficios, sino que se limita a mencionar que éstos facilitan las acciones colectivas. Putnam, por su parte, se refiere más al logro de objetivos comunes en una comunidad, región o nación. Por lo tanto, como señala Portes (1998), existen grandes diferencias en la escala de observación: individual y colectiva.

Putnam, a diferencia de los anteriores, se enfoca en agregados sociales más amplios. Esto se observa cuando establece que detrás de las experiencias de éxito o fracaso—en cuanto a prosperidad económica, desarrollo social y gobernabilidad democrática—de las regiones italianas, se encuentran formas distintas de resolver los problemas generados por los dilemas de la acción colectiva (Ramírez, 2005: 33).

Un aspecto esencial a la hora de analizar el concepto de capital social es considerar las fuentes del mismo. Revisando lo dicho por los autores se puede observar que, para Putnam, la confianza social es uno de los elementos principales; que Coleman también lo considera, pero lo denomina grado de confiabilidad, y que Bourdieu habla de reconocimiento mutuo y pertenencia a un grupo, lo cual también se asocia con un concepto de confianza o familiaridad.

Por otra parte, entre los autores más recientes que han escrito sobre capital social se encuentran: Baker (1990); Boxman, De Graaf y Flap (1991); Burt (1992); Loury (1992); Shiff (1992); Fukuyama (1995); Belliveau, O'Reilly y Wade (1996); Woolcock (1998); Portes (1998); Robinson, Schmid y Siles (2000); Lin (2002); Durston (2002); entre otros (cuadro 2).

Cuadro 2

DEFINICIONES DE CAPITAL SOCIAL

<i>Autor</i>	<i>Definición</i>
Baker	“Un recurso que los actores obtienen de estructuras sociales específicas y luego utilizan para perseguir sus intereses; éste es creado por los cambios en las relaciones entre los actores” (1990: 619).
Boxman, De Graaf y Flap	“El número de personas que puede estar obligado a proporcionar el apoyo y los recursos a esas personas que tienen a su disposición” (1991: 52).

Continúa...

<i>Autor</i>	<i>Definición</i>
Bourdieu y Wacquant	“La suma de los recursos, reales o virtuales, que se acumulan a un individuo o a un grupo en virtud de poseer una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo” (1992: 119).
Burt	“Amigos, colegas y más contactos generales a través de quienes recibes la oportunidad de utilizar tu capital financiero y humano” (1992: 9). “Las oportunidades de intermediación en una red” (1997: 355).
Loury	“Las relaciones sociales entre las personas que promueven o ayudan a la adquisición de habilidades y rasgos de valor en el mercado... un activo que puede ser tan importante como los legados de la contabilidad financiera para el mantenimiento de la desigualdad en nuestra sociedad” (1992: 100).
Schiff	“El conjunto de elementos de la estructura social que afecta a las relaciones entre las personas y las entradas o los argumentos de la producción y/o función de utilidad” (1992: 160).
Portes y Sensenbrenner	“Las expectativas para la acción dentro de una colectividad que afectan a los objetivos económicos y el comportamiento de búsqueda de objetivos de sus miembros, incluso si estas expectativas no están orientadas hacia la esfera económica” (1993: 1323).
Fukuyama	“La capacidad de las personas de trabajar juntas para propósitos comunes en grupos y organizaciones” (1995: 10).
Belliveau, O’Reilly y Wade	“Red personal del individuo y de las afiliaciones institucionales élite” (1996: 1572).
Thomas	“Los medios voluntarios y los procesos desarrollados dentro de la sociedad civil que promueven el desarrollo para todo el colectivo” (1996: 11).
Pennar	“La red de relaciones sociales que influyen en el comportamiento individual y por lo tanto afecta el crecimiento económico” (1997: 154).
Brehm y Rahn	“La red de relaciones de cooperación entre los ciudadanos que faciliten la resolución de problemas de acción colectiva” (1997: 999).
Inglehart	“Una cultura de confianza y tolerancia, en la que una extensa red de asociaciones voluntarias surge” (1997: 188).
Portes	“La aptitud para asegurarse beneficios en virtud de la pertenencia a redes u otras estructuras sociales “ (1998: 248).
Nahapiet y Ghoshal	“La suma de los recursos reales y potenciales incrustada dentro, disponible a través de, y derivada de la red de relaciones que posee una unidad individual social. Capital social, por tanto, incluye tanto a la red como a los activos que pueden ser movilizados a través de la red” (1998: 243).
Woolcock	“La información, confianza y normas de reciprocidad inherente a una de las redes sociales” (1998: 153).
Knoke	“El proceso por el cual los actores sociales crean y movilizan a sus conexiones de red dentro y entre organizaciones para tener acceso a los recursos de otros actores sociales” (1999: 18).
Woolcock y Narayan	“Se refiere a las normas y redes sociales que permiten a las personas actuar colectivamente” (2000: 226).

Continúa...

<i>Autor</i>	<i>Definición</i>
Lin	“Se define operacionalmente como los recursos incrustados en las redes sociales a las que los actores acceden y usan para acciones” (2002:24-25).
Durston	“El contenido de ciertas relaciones y estructuras sociales, es decir, las actitudes de confianza que se dan en combinación con conductas de reciprocidad y cooperación” (2002: 15)

Fuente: Elaboración propia con base en Adler y Kwon, 2002: 20.

Baker (1990: 619), siguiendo a Coleman, describe y explica prácticas específicas utilizadas para reunir y movilizar el capital social en los mercados. Para Baker, el capital social es un recurso creado por los cambios en la relación entre los actores, obtenido de estructuras sociales específicas y que, posteriormente, usan para perseguir sus intereses.

Por su parte, el economista Glen Loury señaló que las teorías económicas dogmáticas eran demasiado individualistas, ya que se concentraban únicamente en el capital humano individual y la creación de un campo nivelado para la competencia sobre la base de esas características individualistas. Al analizar el legado social de la esclavitud, este autor basó su estudio en la tesis de que las diferencias raciales en el mercado laboral, reflejadas en el ingreso, tendían a mantenerse en la medida en que el nivel bajo de educación y los ingresos de los afroamericanos inhibían la capacidad de sus hijos para convertir sus habilidades naturales en habilidades valoradas por los empleadores (1977: 153).

Loury concluyó que las prohibiciones legales contra el racismo en el empleo y la implementación de programas de igualdad de oportunidades no reducían las desigualdades raciales. “La noción meritocrática de que, en una sociedad libre cada individuo se elevará hasta el nivel justificado por su competencia, está en conflicto con la observación de que nadie recorre ese camino completamente

solo. El contexto social dentro del que se produce la maduración individual condiciona fuertemente lo que pueden lograr individuos que en otros aspectos son igualmente competentes. Esto implica que la igualdad absoluta de oportunidades (...) es un ideal inalcanzable” (Loury, 1977: 176).

Boxman, De Graaf y Flap (1991: 52) señalan que el capital social es una combinación del número de personas que pueden estar obligadas a proporcionar asistencia y recursos a esas personas que tienen a su disposición; su análisis se centra en la interacción entre el capital social y el capital humano en el proceso de obtención de ingresos de los directivos de las empresas en los Países Bajos. Los autores concluyen que el capital social (contactos externos de trabajo y afiliaciones) se complementa con el capital humano (educación y experiencia) para la consecución de ingresos.

Burt (al igual que Boxman, De Graaf y Flap) ve al capital social como las relaciones con otras personas que influyen en el éxito profesional. Así, un individuo tiene amigos, colegas y contactos más generales por medio de los cuales recibe oportunidades para utilizar su capital financiero y humano. Por ejemplo, para obtener ascensos en el trabajo, tener participación en proyectos importantes, etcétera (1992: 9).

Mientras Coleman y Loury hicieron hincapié en la densidad de las redes como condición para

el surgimiento del capital social, Burt, en cambio, destaca la situación opuesta. En su opinión, es la relativa ausencia de lazos, etiquetada como “huecos estructurales”, lo que facilita la movilidad individual; esto debido a que las redes densas tienden a transmitir información redundante, en tanto que los vínculos más débiles pueden ser fuente de nuevos conocimientos y recursos.

Por su parte, Francis Fukuyama, politólogo estadounidense, “considera preferible definir el concepto en sentido amplio y emplearlo en todas las situaciones en que la gente coopera para lograr determinados objetivos comunes, sobre la base de un conjunto de normas y valores informales compartidos” (2003: 33). Así, el capital social se refiere a la capacidad de las personas para trabajar juntas –cooperación– para propósitos comunes en grupos y organizaciones (Fukuyama, 1995; Fukuyama, 2003).

Portes (1998: 248) hace una revisión teórica del concepto de capital social y considera que, a pesar de las diferencias que hay en la literatura, existe un creciente consenso en que el capital social representa la aptitud para asegurarse beneficios en virtud de la pertenencia a redes u otras estructuras sociales.

Nan Lin ha enmarcado el estudio del capital social desde la perspectiva de redes y sus escritos se han constituido en una fuerte corriente de análisis empírico. Lin define al capital social “operacionalmente como los recursos incrustados en las redes sociales a las que los actores acceden y usan para acciones” (2002: 24-25). Para este autor, “la red es el lugar del intercambio, el mercado en el que ocurren las interacciones, que son el medio para el mismo. El capital social es visto como un bien social en virtud de las conexiones del actor y el acceso a los recursos de la red o grupo como miembros de los mismos” (2002: 19).

Woolcock considera que “la estructura del Estado, la naturaleza y extensión de su intervención en la vida cívica y corporativa, así como la organización de la sociedad en conjunto, constituyen los factores clave que determinan si un país tiene éxito o falla en el desarrollo. En este sentido, el capital social es un concepto que proporciona contribuciones significativas para los temas de desarrollo económico” (1998:197-198).

Durston define al capital social como “el contenido de ciertas relaciones y estructuras sociales, es decir, las actitudes de confianza que se dan en combinación con conductas de reciprocidad y cooperación” (2002: 15). Esta definición sitúa el capital social en el plano conductual de las relaciones y sistemas sociales y no en un plano abstracto de la cultura simbólica de las normas, los valores y las cosmovisiones.

Robinson, Schmid y Siles (2000: 7-11) consideran que este tipo de recursos sociales cuentan con características afines a otros tipos de capital: capacidad transformadora, es decir, que el capital social sirve para medir otros bienes o servicios; durabilidad, o sea, que el capital social dura mientras dura la simpatía que relaciona a los agentes; sustituibilidad y complementariedad, es decir, que la simpatía puede ser utilizada como sustituto o complemento en diversos procesos de consecución de fines; degradación, o bien, que está sujeta al proceso de degradación cuando la simpatía entre los agentes no se mantiene –al igual que otros tipos de capital, se afirma que requieren de cierto mantenimiento para poder ser sujetos de uso–; e inversión (aunado al proceso de degradación), esto es, para que la simpatía continúe debe tenerse en mente que las relaciones se fortalecen a partir de una inversión continua, ya sea en tiempo o en algún tipo de gratificación.

El concepto de capital social, como se ha detallado en las páginas anteriores, se utiliza en

los análisis de distintos campos y disciplinas de la investigación social; se ha utilizado en estudios urbanos (Sampson, Raundenbush y Earls, 1997) y en análisis sobre migración (Portes, 1995); así como para determinar las causas de unas tasas más elevadas de desempeño institucional y de desarrollo económico de una región respecto de otra, en un mismo país (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1994), y los ejemplos podrían multiplicarse.

Las fuentes, estructura y efectos del capital social

Las definiciones de capital social pueden variar dependiendo del énfasis que tengan en las fuentes, la estructura, o los efectos de éste. Desde la primera perspectiva (fuentes), se busca conocer la motivación de otros para hacer accesibles los recursos que poseen. Por ejemplo, Portes distingue entre motivaciones consumatorias versus motivaciones instrumentales. Las primeras son las que hacen posible que las personas presenten determinadas conductas debido a normas internalizadas que luego son apropiables como recursos por otras personas. Por otro lado, las segundas coinciden con una visión más económica al considerar al capital social, primordialmente, como la acumulación de obligaciones de otros, de acuerdo con la norma de reciprocidad. En esta versión, los dadores brindan acceso privilegiado de los recursos, con la expectativa de que serán plenamente recompensados en el futuro (Portes 1998:248).

Torcal y Montero consideran que existen dos concepciones diferentes sobre capital social: culturalista y racional. Ambas se pueden asociar con la noción de Portes (1998) sobre las motivaciones. La primera se relaciona con las motivaciones consumatorias, mientras que la segunda se asocia con las

instrumentales. En la concepción culturalista, “la confianza social es un fenómeno cultural colectivo presente entre las sociedades y que se manifiesta en un conjunto de actitudes” (Torcal y Montero, 2000: 80). En la segunda, domina el concepto racional de confianza social.

Por otra parte, los resultados que se obtienen del capital social tienen múltiples caras. Se pueden ver desde los positivos hasta los riesgos asociados con el mismo. “El capital social, que puede ser benéfico para un actor determinado, puede también tener consecuencias negativas para los agregados más amplios donde el actor es una parte. Así, los resultados tienen un valor diferente para cada actor” (Adler y Kwon, 2002: 28).

Portes (1998: 250-252) distingue tres funciones del capital social: 1) como fuente de control social, 2) como fuente de apoyo familiar y 3) como fuente de beneficios a través de las redes extrafamiliares. La función más común atribuida al capital social es, con mucho, la de fuente de beneficios mediados por una red más allá de la familia inmediata. Esta definición es la que más se acerca a la de Bourdieu, para quien los beneficios derivados de la pertenencia a un grupo constituyen, a su vez, el fundamento de la solidaridad que los hace posible. Dichos beneficios pueden ser materiales, simbólicos y prestigiosos (2001:150-151).

Adler y Kwon definen esta función –control social– como beneficios de influencia, control y poder, que permiten al actor alcanzar sus metas. A diferencia de Portes, consideran que la solidaridad es un beneficio del capital social y no una fuente del mismo. Las normas fuertes y las creencias asociadas con un alto cierre de la red social son las que fomentan el cumplimiento de las normas y costumbres locales, reduciendo así la necesidad de controles formales (2002: 29).

La segunda función (fuentes de apoyo parental y familiar) consiste en el apoyo que las familias parental

y familiar brindan en la tarea primaria de criar a los hijos. Portes (1998: 251) menciona que “las familias intactas y aquellas en las que uno de los padres tiene la función de criar a los hijos, poseen más de esa forma de capital social que las familias monoparentales o aquellas en las que ambos padres trabajan”.

Por su parte, “el uso más común de la tercera forma de capital social se da en el campo de la estratificación, que involucra el acceso al empleo, la movilidad a través de los escalafones ocupacionales y el éxito empresarial” (Portes, 1998: 252). Aquí, el papel de las redes sociales es de suma importancia para su análisis. Adler y Kwon (2002) mencionan algunos beneficios que se derivan de esta estructura en red. Uno de ellos es la información que se obtiene en tiempo real para el actor principal. Aquí el capital social facilita el acceso a fuentes más amplias de información y mejora la calidad, la relevancia y la oportunidad.

De los conceptos analizados es posible detectar un elemento en el que convergen las definiciones: las relaciones sociales que posibilitan la obtención de recursos o beneficios para la consecución de un fin o interés determinado. En consecuencia, el capital social se halla sólo en cierto tipo de relaciones sociales. Para Adler y Kwon (2002: 18), si bien de manera genérica se reconocen las relaciones sociales como todas aquellas en las que interactúan las personas (mercados, jerarquía, o en la sociedad), en este caso se denominan como “sociales”, específicamente las relaciones que generan reciprocidad de favores y regalos.

Lomnitz (2006: 26) nombra estas relaciones de reciprocidad como redes de intercambio. A través de ellas explica el mecanismo socioeconómico que compensa la falta de seguridad social, que es remplazada por un tipo de ayuda mutua que constituye la forma que utilizan los marginados para sobrevivir. La autora concibe las redes sociales como un conjunto de individuos entre los cuales se produce, con cierta

regularidad, una categoría de eventos de intercambio (Lomnitz, 2006: 141).

Actualmente, la investigación del capital social está fuertemente influenciada por los teóricos de la red. “El término red se puede usar en dos sentidos: 1) como el conjunto de relaciones diádicas referidas a un individuo determinado y centradas él, denominadas redes egocéntricas, y 2) como el campo de las relaciones sociales en general, sin referirse a un foco individual, conocidas como redes exocéntricas” (Lomnitz, 2006: 140).

Ciertamente, las redes son esenciales para el análisis del capital social. Si bien, éste ha sido estudiado desde diferentes perspectivas, por ejemplo, se pueden distinguir autores que centran su estudio en los actores o individuos (Bourdieu, 2001, Coleman, 1992) o en la red (Burt, 1992, Putnam, 1993 y 1995, Lin, 2002); se observa que el capital social asegura beneficios en virtud de la pertenencia a redes o estructuras sociales (Portes, 1998: 248).

EL CAPITAL SOCIAL DE UNIÓN Y DE PUENTE

El capital social puede manifestarse en diferentes tipos de configuraciones de red de acuerdo con la forma en que se estructuran las relaciones que le dan sustento. Así, las relaciones o vínculos internos dentro de las colectividades se les ha llamado capital social de “unión” (*bonding*), mientras que a las relaciones exteriores se les denomina capital social de “puente” (*bridging*) (Adler y Kwon, 2002: 19).

El primer enfoque —de unión— se centra principalmente en el capital social como un recurso que es inherente en la red social de un grupo o de una colectividad, atando un actor central a otros actores (red egocéntrica). Desde esta perspectiva, el capital social puede ayudar a explicar el éxito diferencial de los individuos y organizaciones: sus acciones pue-

den ser facilitadas en gran medida por sus vínculos directos e indirectos con otros actores en las redes sociales (Adler y Kwon, 2002: 19). Entre los autores que han dado prioridad a los vínculos internos se encuentran Coleman (1990), Portes y Sensenbrenner (1993), Fukuyama (1995), Brehm y Rahn (1997), Inglehart (1997), Putnam (1995), y Thomas (1996) (ver cuadro 1 y 2).

“El capital social de unión es más frecuente en las familias u otros grupos relativamente con más igualdad, que comparten identidades, intereses y lugar de residencia. Éste puede proporcionar importantes beneficios emocionales, personales y de salud para sus miembros a través de estrechos vínculos y del apoyo para salir adelante en la vida” (National Economic and Social Forum, 2003: 34). Este tipo de capital social existe, pues, en relaciones socialmente estrechas; generalmente se basa en puntos de coincidencia heredados o creados como resultado de compromisos para toda la vida y de un contacto personal frecuente (Forni, Siles y Barreriro, 2004: 6).

El enfoque del capital social de unión se centra en las características internas de los actores colectivos. Así, el capital social de una colectividad (organización, comunidad, nación, etc.) no se concentra en las relaciones externas que la colectividad tiene con otros agentes externos, sino en su estructura interna, en los vínculos entre los individuos o grupos dentro de la colectividad. Se enfoca, principalmente, en las características que le dan cohesión y facilita la búsqueda de fines colectivos (Adler y Kwon, 2002: 21).

El capital social de puente es aquel que conecta a diferentes tipos de personas y grupos (étnicos, sociales, de género, política o regional, etc.) y puede ser particularmente eficaz para personas que buscan beneficios sociales y económicos más allá de su sociedad, de sus comunidades o de sus grupos. Algunos

autores que se han enfocado en los vínculos externos son: Bourdieu (1985), Baker (1990), Boxman, De Graaf y Flap (1991), Bourdieu y Wacquant (1992), Belliveau, O’Reilly y Wade (1996), Burt (1992 y 1997), Knoke (1999), y Portes (1998) (ver cuadro 2).

Roland Burt es uno de los autores que destacan la prioridad de vínculos externos en el capital social. Identificó a éste como los contactos –amigos, colegas y relaciones más generales– a través de los cuales uno tiene oportunidades de usar su capital financiero y humano (1992: 9)

Actualmente, de acuerdo con Durston y López (2006: 107), “los tipos de capital social más conocidos son los de unión, de puente y de eslabón (*linking*)”. Ese esquema fue desarrollado para el Banco Mundial¹ por Woolcock (1998); sin embargo, es criticado porque ha dejado de lado las desigualdades que genera el poder, como en un primer momento lo reconoció Bourdieu (2001) al desarrollar el concepto.

El capital social de vínculo o escalera es aquel que conecta grupos e individuos a otros con una posición social diferente; por ejemplo, más poderosos o con mejor situación social (National Economic and Social Forum, 2003: 34). En realidad, se trata de un tipo de capital social de puente, con la particularidad de que establece niveles en la red de forma jerárquica al estilo de Burt (1992) y Lin (2002).

Demasiado capital de unión y poco capital de puente pueden sofocar y restringir la iniciativa personal y la innovación. Por otra parte, demasiado capital de puente y poco capital de unión pueden dejar a las personas vulnerables. Asimismo, insuficiente capital de escalera puede dejar a ciertos grupos sociales aislados de los centros de poder e influencia necesarios para la realización de sus derechos e intereses. Por lo anterior, un equilibrio entre los

¹ El capital social se refiere a las normas y redes que disponen de acción colectiva. En incremento de la evidencia muestra que la cohesión social –capital social– es crítica para el alivio de la pobreza y el desarrollo sostenible, humano y económico. Disponible en www.bancomundial.org.

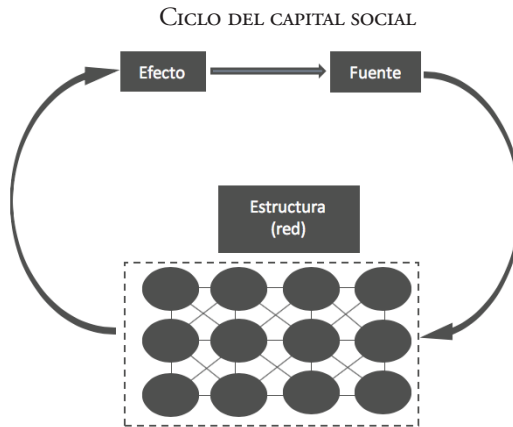
diferentes tipos de participación social es deseable, cuando se trata de promover la participación social y la inclusión de grupos desfavorecidos (National Economic and Social Forum, 2003: 34).

PROPUESTA TEÓRICA

Con base en la revisión de la literatura, este artículo presenta una propuesta teórica susceptible de ser puesta a prueba en futuras investigaciones. En

primer lugar, se considera necesario conceptualizar al capital social como un ciclo que puede repetirse indefinidamente (figura 1). El ciclo está en función del enfoque a partir del cual se construya el concepto de confianza, sustento principal del capital social. Así, desde el individualismo metodológico, la confianza puede estar afincada en la reputación de los actores que realizan transacciones, así como en la efectividad de la red.

Figura 1



Fuente: elaboración propia.

En este caso, el ciclo del capital social inicia con transacciones repetidas entre un conjunto de actores que van generando reputación; continuaría con la traducción de esta confianza en redes más o menos estables entre los actores, producto de las rutinas formales e informales que se van generando (estructura). Como consecuencia, se esperaría que estas redes afincadas en la confianza produjeran ciertos beneficios (efectos) para los miembros de la red. Si se dan tales, se considera que la red es efectiva y posibilita la continuación del ciclo. En este sentido, los beneficios son efecto y fuente del ciclo. La red, desde este enfoque, es meramente

instrumental, es decir, es una herramienta para lograr ciertos fines.

En este punto se converge con el enfoque del neoinstitucionalismo económico, para el cual, la estabilidad es resultado de la obediencia a un conjunto de reglas que norman la actividad. Estas reglas pueden ser formales e informales, y su obediencia está garantizada por sanciones para quienes las transgredan (Vergara, 1989: 20). En esta situación, la sanción yacería en perder desde la reputación del actor hasta los beneficios que generen estar dentro de la red. Por lo tanto, se trata de actores racionales que intentan maximizar sus preferencias respetando

ciertas reglas del juego y que son capaces de calcular sus beneficios potenciales si se modificaran algunas de estas reglas (Vergara, 1989:21).

A través del enfoque de capital social, se puede analizar cómo una red de este tipo tendería a ser más fuerte cuando, en cada iteración del ciclo, se reafirmara la reputación de los individuos (confianza al interior de la red), así como cuando dicha red produjera beneficios para sus miembros (confianza en la red). En el mismo sentido, se reduciría cuando los niveles de confianza se deterioraran. En un caso extremo, el capital social podría extinguirse después de varias iteraciones con los dos niveles de confianza deteriorándose.

Por su parte, desde un enfoque estructuralista, la confianza se analiza tomando como punto de partida la existencia de determinados valores, normas, convencionalismos o costumbres ampliamente aceptados en un entorno social. En este sentido, la reputación no significa únicamente “honrar la palabra” sino hacerlo atendiendo a los convencionalismos o tradiciones pertinentes internalizados por los actores participantes. La red que se configura no es un instrumento neutral para alcanzar ciertos beneficios, sino una amalgama de actores que se relacionan para reproducir los valores en los que está inserta la red.

Esta descripción se enlaza con el enfoque del nuevo institucionalismo sociológico, que concibe que las reglas y tradiciones institucionales son resultado de un proceso de “construcción de la realidad”, es decir, son un fenómeno cultural y constituyen el marco de referencia a partir del cual los actores se explican el mundo que los rodea (Meyer y Rowan, 1977 citado en Vergara, 1989: 21). En este caso, el capital social tenderá a incrementarse a medida que los miembros de la red interactúen atendiendo la matriz de valores compartidos por sus integrantes. En contraste, dicha red se deterioraría a partir de la

generalización de conductas que se contrapongan a dicha matriz.

Derivado de lo anterior, en este escrito se sostiene que las organizaciones, definidas como unidades sociales deliberadamente construidas o reconstruidas para alcanzar fines específicos (Etzioni, 1979: 4), tienen, en cierta cuantía, los dos tipos de capital social que son de interés en este artículo. En una organización con niveles minúsculos de ambos tipos de capital social, las interacciones entre los dos tipos son triviales. En cambio, las interacciones entre los dos tipos de capital social empiezan a ser pertinentes a partir de ciertos niveles mínimos. La propuesta que aquí se presenta es sobre los efectos que pueden producirse, a partir de las interacciones entre los dos tipos de capital social, en los objetivos de una organización, así como en la capacidad que esta tiene para alcanzarlos.

Sin considerar la interacción, las proposiciones iniciales que se plantean son las siguientes:

- (A) Una organización con más vínculos en el interior del grupo (capital social de unión) tiende a tener objetivos estables y especializados, fomentado la unión del mismo; ya que la información entre sus miembros es redundante.
- (B) Una organización con más vínculos en el exterior (capital social de puente) tiende a diversificar sus objetivos, pues los actores externos (otros grupos, comunidades o regiones) proveen ideas nuevas.

El capital social de unión está asociado tanto con los objetivos de una organización como con la capacidad que ésta tiene de conseguirlos. Se esperaría que a medida que se incremente el capital social de unión en una organización, medido como la cantidad o intensidad de sus

conexiones internas, sus miembros tendrían acceso a información cada vez más redundante. La disponibilidad de información redundante limitaría las posibilidades de la organización de cambiar sus objetivos. Por lo que, la exposición a la misma información de forma recurrente provocaría un reforzamiento de la legitimidad de dichos objetivos, o a la institucionalización de los mismos, desde otro enfoque. En suma, a más capital social de unión, menos variación en los objetivos de una organización.

El capital social de unión está asociado también con la efectividad de una organización para alcanzar sus objetivos. En la medida que las conexiones internas se incrementan o se intensifican, es más probable que los miembros de la organización estén mejor comunicados entre sí, además de que se puedan distribuir tareas entre ellos de forma más eficiente. Esto implica que, a más capital social de unión las probabilidades de que una organización alcance sus objetivos se incrementan.

El capital social de puente se asocia con la estabilidad de los objetivos que persigue una organización. Las organizaciones con más capital social de puente serían aquellas que tienen más vínculos externos con otras organizaciones o individuos. Una forma especialmente importante de capital social de puente es la que permite que una organización pueda ser intermediaria entre otras organizaciones, individuos o redes. Estar en medio de otros facilita recabar información privilegiada sobre diferentes contextos. Eventualmente, esta información externa puede convertirse en una fuente de cambio en una organización. En la medida que está más conectada al exterior, las posibilidades de exponerse a ideas nuevas que resulten atractivas para sus miembros se incrementan. Es decir, a más capital social de puente más variación en los objetivos de una organización.

Cuando se considera la interacción entre los dos tipos de capital social, las hipótesis se modifican (en el cuadro 3 resume la interacción que existe entre estos). Si bien, en la realidad las organizaciones

Cuadro 3

TIPOLOGÍA DE ORGANIZACIONES CON BASE EN LA COMBINACIÓN DE CAPITAL SOCIAL DE UNIÓN Y CAPITAL SOCIAL DE PUENTE.

		Capital social de unión	
		(-)	(+)
Capital social de puente	(+)	(1) Multi-propósito Baja efectividad global	(2) El capital social no determina el cambio en los objetivos Alta efectividad
	(-)	(3) Irrelevancia del capital social en los objetivos Baja efectividad	(4) Mono-propósito Alta efectividad global

Fuente: elaboración propia.

transitan entre una gama de particularidades, la matriz ayuda a caracterizarlos con base en el tipo de capital que predomina. Por lo tanto, el cuadro muestra una tipología de las organizaciones, ya que cada cuadrante constituye un tipo de organización caracterizado por una serie de atributos relacionados con el capital social que poseen. Son de especial interés los cuadrantes en los que existe un pronunciado desequilibrio entre los dos niveles de capital social (1 y 4). En los cuadrantes “desequilibrados” las interacciones entre los dos tipos de capital social pueden explicar una buena parte de las variables organizacionales que son de interés en el presente artículo.

En el primer cuadrante se ubicarían aquellas organizaciones con bajos niveles de capital social de unión y altos niveles de capital social de puente, es decir, organizaciones con fuertes conexiones en el exterior y débiles vínculos al interior. Por lo tanto, la proposición (C) es:

(C) Las organizaciones diversifican sus objetivos, por las nuevas perspectivas que ofrecen los agentes de la red, pero cuyos fines son ejecutados de manera ineficiente e ineficaz, ya que los miembros no son muy unidos, lo que dificulta las actividades de la organización.

La predominancia del capital social de puente propiciaría organizaciones volcadas hacia el exterior, con muchos vínculos con otras organizaciones o actores externos. Esta orientación se combina con la existencia de pocos vínculos entre sus miembros, lo que configura una organización desconectada internamente, con poca comunicación y con islas departamentales que pueden perseguir múltiples objetivos. Por lo tanto, se esperaría que las organizaciones del primer cuadrante tuvieran baja

efectividad para alcanzar objetivos generales, debido a su desconexión interna, aunque esto no significa que sus departamentos no pudieran ser efectivos al perseguir objetivos particulares.

Las organizaciones del segundo cuadrante son aquellas que tienen conexiones tanto en el exterior como en el interior. Por lo tanto, la proposición:

(D) Las organizaciones tendrían objetivos diversificados, al ser influidos por otras ideas, además de tener la capacidad de llevarlos a cabo de manera eficiente y eficaz, al contar con fuertes vínculos al interior.

En este caso, como en el tercer cuadrante, los niveles de los dos tipos de capital social están en equilibrio y, por lo tanto, plantean escenarios menos contundentes. Ambos tipos de capital social son altos, en niveles que los hacen estar medianamente equilibrados. En este tercer cuadrante, las organizaciones pueden ser altamente efectivas de forma global, pero la cantidad de objetivos que persigan dependerá de otros factores ajenos a los niveles de capital social. Es decir, las dos fuerzas contrarias (centrífuga y centrípeta) de la organización se neutralizan para dar paso a otras variables, tal es el caso de los recursos económicos, materiales, humanos, tecnológicos, entre otros, cuyo estudio escapa al análisis de este artículo.

En el tercer cuadrante se ubican las organizaciones aisladas e inconexas, es decir, no tienen contacto ni en el interior ni en el exterior. La siguiente proposición es:

(E) Las actividades son pocas, inefectivas e ineficientes, pues no se cuenta con los recursos ni los contactos para hacerlo, además son organizaciones con pocos objetivos.

En el cuarto cuadrante estarían ubicadas las organizaciones aisladas, pero con mucha cohesión en el interior. La proposición:

(F) Las organizaciones serían aquellas que no han hecho contacto con ningún agente externo, por lo que no se han retroalimentado de otras ideas, y, en consecuencia, tendrían poca innovación en sus fines, es decir, serían de carácter endógeno.

En el cuadrante cuatro corresponde a organizaciones profundamente retraídas en su interior, con una densa red de interacción entre sus integrantes, al mismo tiempo que dispondrían de pocas conexiones al exterior. En este caso, no existirían islas al interior de este tipo de organizaciones, sino que todos los miembros tendrían un flujo continuo de comunicación entre sí, por lo que es más probable que existieran objetivos compartidos por todos. En consecuencia, este tipo de organizaciones tenderían a tener pocos, sino es que un único propósito, ampliamente compartido por todos sus integrantes. La densidad de las conexiones internas no sólo permitiría consensuar más ágilmente los objetivos de una organización, también les facilitaría ejecutar las acciones necesarias para alcanzarlos.

CONCLUSIONES

El capital social brinda una perspectiva teórica que complementa otros enfoques en el análisis de las organizaciones, específicamente en la definición y alcance de sus fines. La propuesta teórica que aquí se presenta se basa en la interacción del capital social de unión con el capital social de puente y los efectos que producen en estructuras organizacionales, que se manifiestan de forma más contundente cuando

uno predomina ampliamente sobre el otro. En particular, se propone que los desequilibrios entre los tipos de capital social se relacionan con la variación de los objetivos que una organización detenta, así como con la capacidad que tiene para alcanzarlos.

Cuando el desequilibrio inclina la balanza hacia el capital social de unión, las organizaciones tienden a ser más endogámicas, persiguen unos cuantos objetivos, generalmente compartidos por toda la organización. Además, un alto desequilibrio en favor del capital social de unión favorece la comunicación interna, que es una precondition para la eficacia. En contraste, cuando el desequilibrio inclina la balanza hacia el capital social de puente, significa que la organización está desconectada en su interior, pero tiene múltiples vínculos hacia afuera. Se esperaría que estas organizaciones estuvieran fragmentadas en grupúsculos internos con objetivos propios, que serían parte de redes interorganizacionales. En este caso, los objetivos se relacionarían con información que se genera fuera de la organización más que con la que se da al interior.

Comprender las interacciones entre los dos tipos de capital social permite conocer las limitaciones que una organización puede tener para implementar acciones diferentes de las que tradicionalmente ejecuta o, en sentido contrario, conocer por qué ciertas organizaciones no transitan a otros objetivos más innovadores. Por ejemplo, son comunes las políticas públicas que buscan incorporar a la sociedad civil organizada, pero no consideran un diagnóstico de las organizaciones que se incorporan basado en las interacciones del capital social y su efecto en el cambio o alcance de sus objetivos.

La propuesta teórica que aquí se presenta plantea una agenda de investigación futura para incorporar métodos que midan la interacción entre los diferentes tipos de capital social y contrastar empíricamente las proposiciones teóricas. En este sentido, si bien las definiciones de capital social

tienen marcadas diferencias entre los autores, es posible encontrar un elemento en el que convergen: las relaciones sociales de reciprocidad que posibilitan la obtención de recursos o beneficios para la consecución de un fin o interés determinado. Por lo cual, el uso del análisis de redes sociales (ARS) puede ayudar a identificar el proceso de articulación de las organizaciones como estructuras tipo red. El ARS es un campo interdisciplinario que proporciona herramientas que permiten estudiar precisamente estas estructuras relacionales formadas por un grupo de personas u organizaciones (Hanneman y Riddle, 2005).

En el caso del capital social de unión, además de considerar la confianza como variable, se tendría que incluir el concepto de cohesión. Éste alude a los vínculos sociales que se concentran en el interior de un grupo, los cuales pueden ser fuertes, directos y frecuentes. Por su parte, para el capital social de puente, la confianza es también una variable importante por considerar; no obstante, lo que destaca son los vínculos entre actores o nodos; en este sentido, se tendrían que considerar variables como centralidad y poder. El enfoque de redes pone de relieve que el poder es inherentemente relacional. Por lo anterior, el uso del análisis de redes para cuantificar los diferentes tipos de capital social resulta muy pertinente para medirlos y poder contrastarlos.

Los pasos a seguir, como parte de esta agenda de investigación, implican el desarrollo de una metodología para cuantificar, en cualquier organización, el nivel de capital social de unión, el de puente, así como los desequilibrios entre ambos. Dicha metodología debe estar completamente apegada al desarrollo teórico de este artículo. Posteriormente, sería deseable la realización de estudios de caso en los que se ponga a prueba el marco teórico, así como la metodología de cuantificación. De esta forma será posible obtener evidencia que respalde o refute los planteamientos teóricos aquí planteados.

REFERENCIAS

1. Adler, Paul S. y Seok-Woo Kwon (2002), "Social Capital: Prospects for a New Concept", en *The Academy of Management Review*, vol. 27, núm.1, enero, pp.17- 40.
2. Alarcón, H. A. y J. L. Bosch (2003), *El capital social en Chile: avances sobre su formación y aplicación*, CPU-Chile, disponible en www.ub.es/epp/redes/chile.pdf, consultado el 12 de junio de 2011.
3. Baker Wayne, E. (1990), "Market networks and corporate behavior", en *The American Journal of Sociology*, vol. 96, pp. 589-625.
4. Belliveau, Maura A., Charles A. O'Reilly III y James B. Wade (1996), "Social capital at the top: Effects of social similarity and status on CEO compensation" en *Academy of Management Journal*, vol. 39, núm.6, pp. 1568-1593.
5. Bourdieu, Pierre (1986), "The forms of capital", en J. Richardson, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Nueva York, Greenwood Press.
6. Bourdieu, Pierre (2001), "Las formas del capital. Capital económico, capital cultural y capital social", en *Poder, Derecho y Clases Sociales*, 2ª edición, Bilbao, Ed. Desclée de Brouwer, S. A.
7. Bourdieu, Pierre y Loïc J. D. Wacquant (1992), *An Invitation to Reflexive Sociology*, Chicago, University of Chicago Press.
8. Boxman, Ed, Paul M. De Graaf y Hendrik D. Flap (1991), "The impact of social and human capital on the income attainment of Dutch managers", en *Social Networks*, vol. 13, pp. 51-73.
9. Brehm, J. y Rahn, W. (1997), "Individual-level evidence for the causes and consequences

- of social capital”, en *American Journal of Political Science*, vol. 41, pp. 999-1023.
10. Burt, Roland S. (1992), *Structural Holes. The Social Structure of Competition*, Cambridge, Harvard University Press.
 11. Burt, Roland S. (1997), “A note on social capital and network content”, en *Social Networks*, vol.19, pp. 355-373.
 12. Burt, Roland S. (2000), “The Network Structure of Social Capital”, en *Research in Organizational Behavior*, vol. 22, pp. 345-423.
 13. Coleman, James S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Belknap Press.
 14. Durston, John (2002), *El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Diadas, equipos, puentes y escaleras*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas.
 15. Durston, John y Eduardo López (2006), “Capital social y gestión participativa en la cuenca de Pátzcuaro”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 90, pp. 105-119.
 16. Etzioni, Amitai (1979), *Organizaciones modernas*, México, Editorial UTEHA.
 17. Forni, Pablo, Marcelo Siles y Lucrecia Barreiro (2004), “¿Qué es el Capital Social y cómo analizarlo en contextos de Exclusión Social y Pobreza? Estudios de Caso en Buenos Aires, Argentina”, en *Research Report*, núm. 35, disponible en http://www.econo.unlp.edu.ar/uploads/docs/capital_social_en_exclusion_y_pobreza_jsri.pdf, consultado el 10 de febrero de 2012.
 18. Fukuyama, Francis (1995), *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*, Nueva York, Free Press.
 19. Fukuyama, Francis (2003), “Capital social y desarrollo: la agenda venidera”, en Raúl Atria *et al.*, *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, Universidad del Estado de Michigan.
 20. Inglehart, R. (1997), *Modernization and post-modernization: Cultural, economic, and political change in 43 societies*, Princeton, Princeton University Press.
 21. Knoke, D. (1999), “Organizational networks and corporate social capital”, en R. Th. A. J. Leenders y S. M. Gabbay (eds.), *Corporate social capital and liability*, Boston, Kluwer, pp.17-42.
 22. Lin, Nan (2002), *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge, Cambridge University Press.
 23. Lomnitz, Larissa A. (2006), *Cómo sobreviven los marginados*, 16ª ed., México, Siglo XXI.
 24. Loury, G. (1977), “A dynamic theory of racial income differences”, en P. A. Wallace y A. M. La Mond (comp.), *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, Lexington, Mass., Heath, pp. 153-186.
 25. Loury, G. (1992), “The economics of discrimination: Getting to the core of the problem”, en *Harvard Journal for African American Public Policy*, vol. 1, pp. 91-110.
 26. Nahapiet, J. y Ghoshal, S. (1998), “Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage”, en *Academy of Management Review*, vol. 23, pp. 242-266.
 27. National Economic and Social Forum (2003), *The Policy implications of Social Capital*, Dublín, Forum Report, No 28, Mayo.
 28. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2001), *The WellBeing of Nations, the Role of Human and*

- Social Capital*, Paris, Centre for Educational Research and Innovation.
29. Pennar, K. (1997), "The ties that lead to prosperity: The economic value of social bonds is only beginning to be measured", en *Business Week*, diciembre 15, pp. 153-155.
 30. Portes, Alejandro (1998), "Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna", en Jorge Carpio e Irene Novacosvky, *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, Argentina, SIEMPRO/FLACSO, Fondo de Cultura Económica, pp. 243-266.
 31. Portes, Alejandro y Julia Sensenbrenner (1993), "Embeddedness and immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", en *The American Journal of Sociology*, vol. 98, núm. 6, mayo, pp. 1320-1350.
 32. Putnam, Robert D. (1993) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
 33. Putnam, Robert D. (1995), "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", en *Journal of Democracy*, vol. 6, núm. 1, enero, pp. 65-78
 34. Putnam, Robert D. (2004) "Commentary: 'Health by association': some comments", en *International Journal of Epidemiology*, agosto, t. 33, núm. 4., Oxford.
 35. Ramírez Plascencia, Jorge (2005), "Tres visiones sobre capital social: Bourdieu, Coleman y Putnam", en *Acta Republicana Política y Sociedad*, año 4, núm. 4, pp. 21-36.
 36. Robinson, L.J., A. Schmid y M.E. Siles (2000), "Is social capital really capital?", *Manuscrito para Review of Social Economy*, disponible en <http://www.eclac.cl/prensa/noticias/comunicados/3/7903/robison-siles2409.pdf>, consultado el 5 de febrero de 2012.
 37. Schiff, M. (1992), "Social capital, labor mobility, and welfare: The impact of uniting states", en *Rationality and Society*, vol. 4, pp. 157-175.
 38. Thomas Clive, Y. (1996), "Capital markets, financial markets and social capital", en *Social and Economic Studies*, vol. 45, pp. 1-23.
 39. Torcal, Mariano y José Ramón Montero (2000), "La formación y consecuencias del capital social en España", en *Revista Española de Ciencia Política*, vol.1, núm. 2, abril, pp. 79-121.
 40. Velásquez ,Contreras Andrés (2007), "La organización, el sistema y su dinámica: una versión desde Niklas Luhmann", en *Revista Escuela de Administración de Negocios*, núm. 61, septiembre-diciembre, pp. 129-155.
 41. Vergara, Rodolfo (1989), "El redescubrimiento de las instituciones: de la teoría organizacional a la ciencia política", en March, James G. y Olsen, Johan P., *El redescubrimiento de las instituciones. La base organizativa de la política*, México, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública, A. C./Universidad Autónoma del Estado de México/Fondo de Cultura Económica, pp. 9-40.
 42. Woocklock, Michael (1998), "Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework", en *Theory and Society*, vol. 27, núm. 2, pp. 151-208.
 43. Woolcock, Michael y D. Narayan (2000), "Social capital: Implications for development theory, research and policy", en *World Bank Research Observer*, vol. 15, pp. 225-250.
 44. Zucker, Lynne G. (1999), "El papel de la institucionalización en la persistencia

cultural”, en Powell, Walter W. y DiMaggio, Paul J. (comp.), *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*, México, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública, A. C./Universidad Autónoma del Estado de México/Fondo de Cultura Económica, pp. 126-153.