



Sociológica

ISSN: 0187-0173

revisoci@correo.azc.uam.mx

Universidad Autónoma Metropolitana

México

Vargas Hernández, José Guadalupe
Formación de capital social para fortalecer la institucionalización de la gobernabilidad
Sociológica, vol. 18, núm. 52, mayo-agosto, 2003, pp. 199-209
Universidad Autónoma Metropolitana
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=305026634007>

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

redalyc.org

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

Formación de capital social para fortalecer la institucionalización de la gobernabilidad

*José Guadalupe Vargas Hernández**

EL CAPITAL social se define como el poder adicional para aplicar las reglas disponibles a las comunidades con una red extendida de relaciones sociales horizontales (Banfield, 1958; Putnam, 1993; Helliwell y Putnam, 1995) la habilidad de una comunidad o grupo de agentes ligados por relaciones sociales horizontales para disciplinar la conducta individual. Según varios autores, entre otros Coleman (1990), Portes y Sensenbrenner (1993) y Putnam (1995), el capital social se refiere no solamente al conjunto de recursos sociales involucrados en las relaciones, sino también a normas y valores asociadas con dichas relaciones sociales.

El mismo Putnam (1995), por ejemplo, conceptualiza el capital social como los “mecanismos de la organización social tales como las redes, normas, y la confianza social que facilita la coordinación y cooperación para beneficios mutuos”. El capital social es definido por el mismo Putnam (1993) como los elementos de la organización social, tales como la confianza, las normas y las redes que establecen relaciones de reciprocidad activadas por una confianza social que emerge de dos fuentes, las normas de reciprocidad y las “redes de compromiso ciudadano”.



* M.B.A., PH. D., Centro Universitario del Sur, Universidad de Guadalajara, Prolongación Colón s/n, Cd. Guzmán, Jalisco, CP. 49000, México. Correo electrónico: jvargas@cusur.udg.mx

Para Woocklock (1998), el capital social es un concepto que se relaciona con una estructura de relaciones sociales que tienen como base la confianza de un grupo, lo que le permite lograr sus fines. Spagnolo (1999) define el capital social como la holgura para aplicar el poder presente en una relación social, la cantidad de poder de castigo social creíble y disponible como una amenaza en exceso del requerido para mantener cooperación en la interacción social. Putnam (2000) realiza un acercamiento empírico al capital social enfatizando las evidencias en la membresía organizacional.

El capital social tiene importantes implicaciones para el desempeño de las organizaciones y las instituciones, así como en los mismos ciudadanos. Las sociedades pueden incrementar su capital social propiciando, apoyando e invirtiendo en conocimientos, habilidades, valores y talentos, etcétera. Recientes investigaciones en economía y ciencia política atribuyen las altas tasas de eficiencia organizacional e institucional, crecimiento e ingreso per cápita entre las regiones italianas a diferencias en su capital social. El capital social se define ampliamente como un activo que es inherente a las relaciones sociales entre los individuos, comunidades, sociedades y redes, etcétera. Como activo tiene que ser administrado para que adquiera valor, no puede comprarse en un mercado pero que puede cambiar con el tiempo (Leana y Van Buren III, 1999).

Las relaciones sociales median entre las transacciones económicas dimensionando el papel que juega el capital social, definido así en los términos de relaciones de apoyo con otros actores económicos, como por ejemplo, con los consumidores y usuarios potenciales. Las relaciones de apoyo mutuo entre los diferentes actores son vistas como “redes de compromiso cívico, por Putman (1993). Se consideran “redes de compromiso mutuo” tales como las asociaciones de vecinos, las sociedades de coros, las cooperativas, clubes de deportes, partidos basados en las masas, etcétera, que son las formas esenciales del capital social. Esto porque entre más densas sean estas redes en la comunidad, es más probable que los ciudadanos sean capaces de cooperar para beneficio mutuo.

De acuerdo con Pennings, Lee y Witteloostuijn (1998), tales relaciones se forman de muy diferentes maneras como por ejemplo las enseñanzas mutuas, conexiones personales y familiares, membresías que se interlapan, movilidad interorganizacional, inversiones conjuntas y otros

arreglos colaborativos. Estos arreglos colaborativos institucionales reducen las condiciones de incertidumbre y las diferencias existentes entre los diferentes agentes económicos. La economía no ha considerado la importancia que tienen las redes de relaciones sociales en las que se llevan a cabo las transacciones económicas. La consolidación de estas redes de relaciones sociales promueve la participación directa.

Spagnolo (1999) ha desarrollado una teoría de la influencia de las relaciones sociales como habilidad de los agentes para cooperar en el lugar de trabajo se basa en las conexiones entre las relaciones sociales y de producción. Sostiene que las relaciones a largo plazo entre los miembros de un equipo de trabajo son también interacciones estratégicas repetidas. Cuando los miembros de un equipo de producción comparten relaciones sociales, el capital social disponible puede ser transferido e invertido con utilidades para reforzar la cooperación en la producción. Las transferencias de confianza de las relaciones sociales a las relaciones de producción son siempre en el interés de la organización pero no siempre en el mejor interés de los agentes. Por lo tanto, la cooperación y la convivencia son términos que pueden ser usados para el mismo fenómeno entre quienes tienen intereses opuestos.

El capital social es considerado como un atributo de los actores individuales (Belliveau, O'Reilly y Wade, 1996; Portes y Sensenbrenner, 1993) que tienen ciertas ventajas debido a su posición relativa o de localización en un grupo, como redes individuales (Burt, 1992), las interacciones entre empresas (Backer, 1990). A nivel macro, Putman (1993) describe el capital social como un atributo de las comunidades, Fukuyama (1995) como un atributo de las naciones o de las regiones geográficas y Walker, Kogut, y Shan (1997) como redes industriales. Así, las investigaciones sobre capital social se han enfocado a variaciones en estados, regiones y países y a variaciones individuales. Faltan estudios que determinen hasta dónde las variaciones individuales son el resultado de los grupos sociales a los que se pertenece.

La acumulación de capital social es un proceso no bien entendido por los gobiernos, cuya política económica no debe permitir que los efectos perversos de las fuerzas invisibles del mercado destruyan el capital social de las comunidades, como la inestabilidad y la inseguridad pública lo consiguen. Las investigaciones de Glaeser, Laibson y Sacerdote, (2000: 29) concluyen que los patrones de acumulación de capital social son consistentes con el modelo estándar económico de inversiones. La

resistencia a la transición de la utopía neoliberal con sus desastrosas consecuencias y efectos, tiene lugar gracias a la existencia de reservas de un capital social que protege los valores del orden social viejo y no permite que se conviertan en anomia, al menos a corto plazo, mientras duren, se renueven y preserven estas reservas. Estas fuerzas de resistencia, argumenta Bourdeau (1998), son fuerzas conservadoras que se resisten al establecimiento del nuevo orden social y se convierten en fuerzas subversivas.

Estas fuerzas existen adheridas a las instituciones estatales y en individuos y grupos con orientaciones de ciertos actores sociales y políticos que mantienen privilegios del Estado y del orden social establecido. Una vez destruido el capital social de un pueblo por políticas públicas irresponsables que solamente buscan el desempeño racional economicista eficiente o la maximización de las utilidades, resulta catastrófico reponerlo, como en el caso de la agenda de la Nueva Derecha cuya orientación economicista tiene ciertas implicaciones moralistas de la sociedad. Pero la respuesta economicista para la Nueva Derecha es la mercadización que alienta un consumismo activo.

El capital social es un recurso que es conjuntamente poseído, más que controlado por un solo individuo o una entidad organizacional. Tanto de la organización como de cada uno de sus miembros se incorporan aspectos públicos y privados al capital social. Así, del capital social emergen dos patrones, el énfasis en los bienes públicos y el énfasis en los bienes privados. Desde la faceta de bienes públicos, el capital social es un atributo de unidad social, más que de un actor individual y los beneficios individuales de su presencia, o sufre de su ausencia de una manera secundaria. El capital social es el principal componente de la sociedad civil, principal actor sobre la cual recaen los procesos democratizadores.

El enfoque del capital social a los bienes privados se refiere al individuo y a sus activos sociales, como prestigio, credenciales educativas, membresías a clubes sociales (Leana y Van Buren, 1999). Los investigadores correlacionan las variables del capital social, como la membresía a las organizaciones, con el desempeño económico. En vez de considerar al capital social como un atributo de la comunidad, el tratamiento de Glaeser, Laibson y Sacerdote (2000:7) es considerarlo como una característica individual, es decir como un conjunto de recursos sociales que ayudan a acumular capital humano. Las distin-

ciones entre los modelos de capital social como bienes públicos y bienes privados se muestran a continuación:

CUADRO 1
DISTINCIONES ENTRE LOS MODELOS DE CAPITAL SOCIAL
DE BIENES PÚBLICOS Y BIENES PRIVADOS

Capital social como:		
Atributo	Bien público	Bien privado
Nivel de análisis	Macro y meso (unidad social)	Micro (individual)
Beneficio individual	Indirecto	Directo
Beneficio colectivo	Directo	Incidental
Ligas necesarias		Frágil
Incentivos individuales	Débil o moderado (función de evaluación de beneficios indirectos)	Fuerte

Fuente: Leana y Van Buren (1999).

Sin embargo, el capital humano, que es un atributo individual, y el capital social están siendo cuestionados y sometidos a discusión bajo el enfoque basado en los recursos de las organizaciones en el cual se concibe que la mercantilización, imitabilidad y apropiabilidad de los recursos intangibles son vistos como preocupantes para las ventajas organizacionales. Sin embargo, la reestructuración económica bajo el esquema de la globalización, requiere de la promoción y desarrollo de capital humano y organizacional. Leana y Van Buren III (1999), definen el capital organizacional social como un recurso que refleja el carácter de las relaciones sociales dentro de la organización, realizadas a través de los niveles de los miembros orientados por objetivos colectivos y confianza compartida.

Es, por lo tanto, un atributo colectivo más que una agregación de las conexiones sociales de los individuos, es un subproducto de otras actividades organizacionales y por lo tanto constituye un componente indispensable para la acción colectiva. El capital organizacional social es un activo cuya posesión conjunta entre los miembros y la organización beneficia a ambos. Una nueva organización tiene la ventaja de que puede crear su capital social organizacional, en tal forma que mantenga un equilibrio óptimo entre los intereses individuales y los intereses orga-

nizacionales, a pesar de naturaleza contingente de su relación con el desempeño organizacional.

Tanto las formas del capital humano (específicamente en las organizaciones es el conocimiento acerca de las rutinas y procedimientos que tienen un valor limitado fuera de dichas organizaciones en las cuales las bases del capital ha sido desarrollado) y el capital social, varían en grados según su idiosincrasia con determinadas organizaciones. Esto hace que a mayor grado de idiosincratismo existente con las organizaciones, mayor es su contribución a la fortaleza de la organización. Características de especificidad y no apropiabilidad del capital humano y social se involucran en las relaciones sociales, económicas y políticas de los individuos, quienes pertenecen a las organizaciones, complicando sus efectos. Ambos capitales pueden ser importantes recursos de la ventaja competitiva, asumiendo que reside en los miembros o es específico a las organizaciones como partes integrales de recursos que son únicos y que son inobservables. Las organizaciones con altos niveles de capital humano y social generan más competitividad que aquéllas con bajos niveles. Una economía competitiva sustentable requiere de programas de mejora del capital humano y social.

La teoría de la organización basada en los recursos (Penrose, 1959; Wernerfelt, 1984) enfatiza los recursos que mantiene una organización para explicar la rentabilidad. Por otro lado, la teoría de la ecología de la población (Hannan y Freeman, 1984) enfatiza las características de la población para explicar la disolución organizacional como resultado de las tensiones que surgen entre los diferentes niveles de análisis: los individuos, las organizaciones y las poblaciones. El ambiente ecológico de las localidades tiene relaciones estrechas con el sistema local, también denominado *ecoware* (Vázquez, 1993), el cual es un elemento importante del sistema medio ambiente.

CONCLUSIONES

La globalización de los fenómenos económicos, políticos y sociales requiere de ser centrada en una humanización, con el fin de establecer equilibrios y balances entre el crecimiento económico, el desarrollo socio-político, la democracia y el bienestar de la sociedad. La globalización está aquí para quedarse, pero el neoliberalismo puede

ser parcialmente manejado. Las políticas neoliberales que han llevado a una creciente desigualdad necesitan una reversa urgente porque amenazan la democracia global y complican la crisis del medio ambiente.

Los cambios tecnológicos, económicos, políticos y sociales acelerados que están ocurriendo en el medio ambiente, han puesto en crisis la gobernabilidad de las instituciones del Estado-nación. La emergencia de una nueva gobernabilidad, base de una estructura de crecimiento sostenido, debe fundamentarse en cambios profundos de comportamientos, estructuras y procedimientos. Investigaciones más profundas se hacen necesarias para determinar los fundamentos sociales e institucionales de la actual tendencia dominante de la globalización centrada en el libre mercado.

Las nuevas formas de gobernabilidad de la sociedad en un ambiente de globalización deben considerar como opciones la democratización de los sistemas políticos, el desarrollo de una vida política propia y la autogestión de los pueblos. Los procesos de descentralización política y administrativa no toman ventaja de los beneficios de los grupos sociales autogestivos, ni tampoco desarrollan una cultura que propicie su implantación en las organizaciones del sector social.

Además, el imperativo de cualquier forma de gobernabilidad es lograr el fortalecimiento de un sistema que propicie el crecimiento económico y distribuya los beneficios equitativamente entre los pueblos, generando igualdad de oportunidades efectivas y accesos al desarrollo social. Si se considera las formas de gobernabilidad como coordinación, su efectividad se determina en función de los costos de transacción. Cada una de las formas de gobernabilidad tiene sus propios costos de transacción y el asunto es determinar cuál forma de coordinación es la que promete menores costos en circunstancias específicas.

La transición a las nuevas formas de gobernabilidad de la sociedad requiere la construcción a largo plazo de los equilibrios institucionales necesarios a través de sistemas más pluralistas. El reto es crear un sistema de gobernabilidad y de gestión pública que implique la interacción de los niveles locales, nacionales, regionales y mundiales y que, además, den respuesta a las prioridades del desarrollo social y crecimiento económico. Un acercamiento a la gobernabilidad se traduce del macronivel de sectores a un mesonivel de programas y a un micronivel de un oficial tomando decisiones de qué debe hacer. Una orientación hacia la gobernabilidad se centra en estas circunstancias diferentes y en las

maneras en que cada una de las formas de gobernabilidad puede ser más exitosa que otra.

La alternativa para que los estados-nación recobren su gobernabilidad con niveles saludables de interacción con los componentes y actores del sistema global, con los que será necesario negociar nuevas formas de interacción ajustadas a nuevas reglas del juego de tal forma que equilibren los efectos de la globalización corporativa. Además, que posibiliten un crecimiento económico y un desarrollo social más equilibrado e incluyente de toda una ciudadanía capaz de racionalizar los procesos de globalización, con la participación de todos los sectores económicos, más equilibrado con las fuerzas e intereses capitalistas externos, más realista al tomar en cuenta nuestras propias necesidades prioritariamente por sobre los deseos o preferencias. A pesar de los buenos deseos, la globalización económica guiada por las corporaciones ya se ha expresado en crisis financieras recurrentes con resultados desastrosos para algunos países, la quiebra de empresas y de cadenas productivas completas, la polarización de la sociedad, etcétera, lo que hace que muchos analistas anuncien el fin del neoliberalismo.

Un proceso de esta naturaleza requerirá la creación de nuevas instituciones que fomenten y protejan la autodeterminación y autonomía como garantía de la diversidad y pluralidad de intereses y que fundamenten el ejercicio democrático de la sociedad. La hegemonía ideológica de la democracia del mercado pregonada como la única alternativa de los procesos de globalización, que sublima la política y desdeña lo social, está socavando y dañando las mismas bases democráticas de la sociedad global.

Las repercusiones de estas prácticas globalizadoras del mercado alteran la funcionalidad de la sociedad mediante el tratamiento de las relaciones de la vida social como simples mercancías cuyos derechos de propiedad son más importantes que los derechos humanos. El establecimiento de un régimen de derechos de propiedad no es garantía de la creación de los incentivos que el mercado necesita, ni tampoco puede prevenir de futuras intervenciones políticas. La prevalencia de la ideología del mercado pone en riesgo las bases mismas de la democracia, de tal forma que el mercado libre es un mito porque limita y subordina la acción política promotora del desarrollo de los pueblos.

Cualquier teoría del cambio debe dar poder a los individuos para oponer resistencia al modelo de los procesos de globalización. Para que

los movimientos populares tengan éxito en sus demandas, tienen que reconstruir y fortalecer su identidad colectiva y sus prácticas comunes, de tal forma que les permita preservar su propia integridad y autonomía. Es la identidad colectiva la que crea el sentido de pertenencia de los individuos a la comunidad y desarrolla los lazos de solidaridad, a través de una red de relaciones.

El desarrollo lateral en red de las relaciones sociales está intensificando las presiones por una mayor autonomía e identidad culturales locales. Pero las disociaciones entre la identidad cultural y los procesos de globalización económica provocan fuertes rupturas sociales. Por otra parte, los movimientos populares tienen que ser capaces de influir tanto a otros actores y operadores políticos, como al mismo medio ambiente institucional en que operan, demostrando una mayor habilidad de organización para reunirse en torno de otras estructuras de movimientos populares, con quienes compartan preocupaciones comunes.

Las posibilidades para participar exitosamente en los beneficios de la globalización dependen de la capacidad que tienen los Estado-nación para desarrollar programas de capital humano y social que involucre la formación y administración de recursos humanos de alta competitividad y calidad con una orientación fuerte hacia las tareas de investigación científica y tecnológica. Para avanzar en el estudio del capital humano y social y sus implicaciones en el desempeño de las instituciones, se necesita un enfoque teórico metodológico que combine el punto de vista de la organización basado en los recursos con el punto de vista de la ecología poblacional.



BIBLIOGRAFÍA

- Backer, W. E.
1990 "Market networks and corporate behavior", *American Journal of Sociology*, 96, pp. 589-625.
- Banfield, E.G.
1958 *The moral basis of a backward society*, Free Press, New York.
- Belliveau, M., O'Reilly, C., y Wade, J.
1996 "Social capital at the top: Effects of social similarity and status on CEO compensation", *Academy of Management Journal*, 39, pp. 1568-1593.
- Bourdeau, Pierre
1998 "The essence of neoliberalism", *Le Monde*, December.
- Burt, R. S.
1992 *Structural holes: The social structure of competition*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Coleman, J. S.
1990 *Foundations of social theory*, Cambridge: Harvard University Press.
- Fukuyama, F.
1995 *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*, New York, Free Press.
- Glaeser, Edward L.; Laibson, David y Sacerdote Bruce
2000 *The economic approach to social capital*, Paper, Harvard University and NBER, May 18.
- Hannan, M.T., y Freeman, J.
1984 *Organizational ecology*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 88.
- Helliwell, J.F., Putnam, R.D.
1995 "Economic growth and social capital in Italy", *Eastern Economic Journal* 21/3, pp. 295-307.
- Leana, R. Carrie y Van Buren III, Harry
1999 "Organizational social capital and employment practices", *Academy of Management Review*, Vol. 24, núm. 3, pp. 538-555.
- Pennings, Johannes M.; Lee, Kyungmook; van Witteloostuijn, Aren
1998 "Human capital, social capital, and firm dissolution", *Academy of Management Journal*, 1998, Vol. 41, núm. 4, pp. 425-440.
- Penrose, E. T.
1959 *The theory of the growth of the firm*, Oxford, England, Blackwell.
- Portes, A., y Sensenbrenner, J.
1993 "Embeddedness and immigration: Notes on the Social determinants of economic action", *American Journal of Sociology*, 98, pp. 1320-1350.

Putnam, R.

1993 *Making democracy work: Civic traditions in Modern Italy*. Princeton, Princeton University Press.

1995 "Bowling alone: America's declining social capital", *Journal of Democracy*, 6, pp. 65-78.

2000 "Bowling alone", mimeographed.

Spagnolo, Giancarlo

1999 "Social relations and cooperation in organizations", *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 38, pp. 1-25.

Vázquez Barquero, Antonio

1993 *Política económica local: la respuesta de las ciudades a los desafíos del ajuste productivo*, Madrid, Editorial Pirámide.

Wernerfelt, B.

1984 "A resource-based view of the firm", *Strategic Management Journal*, 5, pp. 171-180.

Woocklock, M.

1998 "Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework", *Theory and Society*, Vol. 27, núm. 2.

