



Revista Mad. Revista del Magíster en
Análisis Sistemico Aplicado a la Sociedad

E-ISSN: 0718-0527

revistamad.uchile@googlegmail.com

Facultad de Ciencias Sociales
Chile

Marrero, Adriana; Barros, Germán

'La balsa de la medusa' del Estado benefactor. Una crítica del capital social como
sustituto conceptual de la solidaridad y como modelo de desarrollo, desde la
interpretación de un estudio empírico

Revista Mad. Revista del Magíster en Análisis Sistemico Aplicado a la Sociedad, núm. 2,
2007, pp. 123-150

Facultad de Ciencias Sociales
Santiago de Chile, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=311249719007>

- 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

'La balsa de la medusa' del Estado benefactor.

Una crítica del capital social como sustituto conceptual de la solidaridad y como modelo de desarrollo, desde la interpretación de un estudio empírico

Adriana Marrero*

Germán Barros**

Palabras clave

Capital social, desigualdad, integración social, solidaridad, desarrollo

* Doctora en Sociología Universidad de Salamanca, magíster en Educación CIEP-IDRC. Profesora Departamento de Sociología Facultad de Ciencias Sociales Universidad de la República, Uruguay. adriana.marrero@gmail.com

** Licenciado en Sociología Universidad de la República, Uruguay, y maestrando en Sociología de la misma universidad. germanbarros@adinet.com.uy

La fragata estaba irremediablemente perdida. Puesto que los botes que llevaban no tenían suficiente capacidad (...), se decidió construir una balsa y embarcar en ella a los que no cupiesen en los botes.

La balsa sería luego remolcada hasta la orilla y así se salvarían todos (...)

Mientras los botes ocupaban sus posiciones, los hombres de la balsa lanzaron gritos de Vive le roi! y alzaron una pequeña bandera blanca en la punta de un mosquete. Pero fue en ese instante, el de mayor esperanza y expectación para los que se encontraban en la balsa, cuando el viento del egoísmo se sumó a los vientos normales de la mar. Uno por uno, fuese por razones de interés, incompetencia, desgracia o aparente necesidad, los botes soltaron los cables de remolque

Julian Barnes

UNA HISTORIA DEL MUNDO EN DIEZ
CAPÍTULOS Y MEDIO

Resumen. En los últimos años, el capital social ha dejado de ser un concepto teórico para explicar los mecanismos de transmisión y ampliación del capital y de invisibilización de esos procesos, para convertirse en un modelo de desarrollo para los más pobres. Esta transformación, que es concomitante al retiro del Estado como impulsor de políticas públicas en el contexto del capitalismo global, tiene importantes consecuencias teóricas y prácticas que es necesario examinar con el fin de evaluar su pertinencia y su adecuación para la superación de la pobreza y de la desigualdad social. En este artículo se examinan algunos aspectos críticos de este modelo, a partir de los resultados de una investigación empírica.

Introducción

En los últimos años, el capital social ha dejado de ser un concepto teórico útil para explicar los mecanismos de transmisión y ampliación del capital y de invisibilización de esos procesos, para convertirse en un modelo de desarrollo basado en los lazos de solidaridad que ayudan a la subsistencia para los más pobres. Esta transformación, que es concomitante al retiro del Estado como impulsor de políticas públicas en el contexto del capitalismo global, tiene importantes consecuencias teóricas y prácticas que es necesario examinar con el fin de evaluar su pertinencia y su adecuación para la superación de la pobreza y de la desigualdad social. En este artículo, se examinan algunos aspectos críticos de este modelo, a la luz de una investigación empírica.

El problema

Posteriormente al auge liberalizador de los años 80, fueron muchos los enfoques teóricos y empíricos que abordaron las transformaciones sociales y económicas que vivieron las sociedades del mundo no desarrollado, centrándose en el estudio de las consecuencias que, en el tejido social, había tenido la aplicación de políticas que dejaban la distribución de la riqueza nacional, exclusivamente librada a los mecanismos del mercado. Los procesos de fractura social resultantes de la aplicación de estos lineamientos llegaron a tener una profundidad y una extensión de tal magnitud que dejó en evidencia, aun para sus defensores, que el modelo debía ser revisado. Se generaron así unas condiciones sociales y económicas que sirvieron de terreno fértil para el surgimiento de una nueva teoría que sirviera como inspiradora de políticas públicas, al solucionar un doble problema: la identificación de un nuevo factor explicativo de la crisis social y su uso como factor clave para el desarrollo. Ese concepto fue el de 'capital social'.

La teoría del capital social enfocó los microprocesos de solidaridad recíproca al interior de los pequeños grupos sociales, constituyéndose en una 'tercera vía' entre el Estado y el mercado, permitiendo la visualización de unas formas de intercambio económico que quedaban frecuentemente invisibilizadas debido, en parte, al carácter no monetario de los intercambios. El trueque, la donación y las ayudas en formas de servicios o regalos desinteresados entre vecinos, amigos y parientes, comenzaron a ser visualizados no ya sólo como una red de solidaridad apoyada en la afectividad y en el compromiso moral —la única en momentos de crisis extrema— que sostiene a los pobres e indigentes, sino como una forma encubierta de circulación económica que no podía quedar fuera de la 'contabilidad' oficial.

Es bueno recordar aquí que la sociología en general y la sociología económica en particular, no desconocían la existencia de esas relaciones informales y su utilidad para el sostén vital y emocional de las personas que participan en ellas. Aunque muchas veces la caracterización de estas redes de relaciones aparecen como uno de los extremos de una tipología polar que las ubica del lado contrario al de las relaciones basadas en el interés y caracterizadas por la instrumentalidad, la puesta en relieve de la importancia de la interdependencia recíproca en comunidades tiene una larga tradición. En efecto, desde que Tönnies (1988) formulara su clásica distinción entre *Gemeinschaft* y *Gesellschaft*, este par de conceptos sufriría sucesivas reinterpretaciones y encontraría distintas ubicaciones en el seno de los diversos esquemas teóricos, pero siempre conservando lo que constituye el núcleo duro de la polaridad: aquel que señala la oposición entre una lógica racional, sobre la cual está basada la economía clásica y según la cual funcionan organizaciones burocráticas, formales e impersonales (*Gesellschaft*), y la motivación de tipo afectivo, según la cual las redes y agrupaciones que forman los sujetos involucrados constituyen, para ellos, fines en sí mismos (*Gemeinschaft*). Recordemos cuáles son las características más notorias de este par de conceptos.

La *Gemeinschaft* se funda en vínculos de sangre o parentesco, de lugar o vecindad y de afecto o amistad, y se reconoce por los siguientes atributos: unidad, división del trabajo basada en la ayuda y asistencia mutua; equilibrio de las voluntades humanas en interdependencia mutua; autoridad basada en la edad y la sabiduría, un hábitat común, acción común dirigida hacia objetivos comunes que se consideran dados; relaciones de parentesco; relaciones de amistad; sentimiento recíproco y obligatorio; obligaciones difusas y generales; idioma, costumbres y creencias comunes; posesión y diversiones mutuas; espíritu de hermandad. La *Gesellschaft* se funda en la voluntad racional y consiste en relaciones contractual y funcionalmente específicas, establecidas conscientemente para el alcance de objetivos planteados. Está articulada en medio de la convención, la legislación y la opinión pública, y se distingue por los siguientes atributos: individualismo, acción en términos del propio interés; reglamentaciones positivas y específicas; esferas de contacto delimitadas; relaciones de dinero y crédito; obligaciones limitadas; falta de relaciones familiares mutuas. Tönnies sostenía que la evolución histórica transcurría desde la *Gemeinschaft* a la *Gesellschaft*, aunque en los hechos ambos tipos pueden coexistir y encontrarse interrelacionados, en grados diversos, en distintas estructuras empíricas (Mc Kinney 1968).

Durkheim (1973) ya había señalado la importancia de los lazos sociales —que denominó de solidaridad— para la constitución y el mantenimiento del orden social, y conceptualizó las transformaciones de las sociedades como un pasaje de unas formas a otras de solidaridad. Los lazos sociales, que señalan expectativas de reciprocidad y correspondencia entre personas, constituían en su sociología un

orden moral, tanto en sociedades ‘simples’, de tipo segmental, con baja división del trabajo social y solidaridades mecánicas, como en sociedades modernas, con alta división del trabajo y solidaridades orgánicas basadas en la complementariedad. Era el carácter moral del orden social lo que aseguraba la cohesión de sus miembros y aseguraba la continuidad del grupo. El papel del Estado, en esta perspectiva, no era más que el de ‘consagrar’ —volver sagrados— unos valores y unas normas sociales que son constitutivos a la identidad del colectivo (nacional) y son vitales para su perpetuación como un todo cohesionado.

En Marx lo real es social y relacional. Las relaciones sociales —de cooperación y antagonismo— son constitutivas y definitorias de la vida individual de los sujetos: el establecimiento de relaciones sociales es una condición para la producción de la vida material de los sujetos en condiciones históricas determinadas. En la perspectiva marxista, hasta el mismo capital es “ya relacional, sustancia y relación al mismo tiempo, ya que no puede existir producción de ‘mercancías’ con prescindencia del relacionamiento social” (Hernández 2004).

Por su parte, Weber (1944) conserva la clásica polaridad entre comunidad y asociación, para designar dos tipos extremos entre los que pueden ubicarse casi todas las formas de relacionamiento social: las relaciones sociales basadas en fundamentos afectivos y emocionales, ligadas a los lazos de sangre, amistad y erotismo (relaciones comunitarias), y aquellas basadas en el cálculo, la racionalidad instrumental y los intercambios económicos. Aunque la formulación weberiana complejiza al máximo los modos como afectividad y racionalidad pueden combinarse en situaciones concretas, es claro que los intereses, las normas y los afectos sirven en su sociología de fundamento a diferentes formas de relacionamiento social, desde las más simples —de amistad o intercambio entre dos personas— a las más complejas —como el Estado, el mercado, las hierocracias y las corporaciones. También las relaciones de tipo comunitario, que fundan órdenes de tipo tradicional, corresponden con formas económicas de producción y distribución del producto. Las relaciones patrimonialistas son un buen ejemplo. Como si esto no fuera suficiente, buena parte de su sociología está encaminada a mostrar los modos en que acciones de sujetos sustentadas en motivaciones religiosas, afectivas o de otro tipo, pueden dar por resultado consecuencias económicas, de alcances vastos e impredecibles. Su estudio del surgimiento del capitalismo moderno como resultado de la racionalización de las conciencias de sujetos religiosos, es un ejemplo paradigmático de los modos como la sociología clásica abordó el estudio de los comportamientos privados y particulares para la explicación de cambios estructurales y de macroprocesos sociales.

A pesar de los altos grados de sofisticación que alcanzaron algunas de las formulaciones teóricas más clásicas sobre el relacionamiento social, sin lugar a dudas

puede afirmarse que como rasgo característico la teoría moderna estuvo dominada por la supremacía de la racionalidad en todas sus formas. Al identificar las relaciones sociales familiares y corporativas a nivel micro, eminentemente particularistas, con formas premodernas o relativamente primitivas de estructuración social (como la tribu, el feudo, los gremios medievales o la aristocracia), aquella termina atribuyendo a esos lazos una posición subalterna a los vínculos universalistas, formales y racionales, en los que se fundaba el orden social moderno y sus instituciones.

De este modo, la principal contribución de la teoría del capital social consiste no en el descubrimiento de tales lazos en sí mismos para la conformación de un orden moral de reciprocidad (como ya había hecho Durkheim), ni en su importancia en términos de generación de riqueza y de eficacia histórica (como hizo Weber), ni en su identificación como un factor clave para la producción (como en Marx), sino en su revalorización como locus de reencuentro y de reconciliación de lo comunitario, familiar y privado con lo asociativo, instrumental y público como generadores de riqueza social, a través de la simple atribución o acentuación de un carácter económico a intercambios que tienen —ante los ojos de sus participantes— una naturaleza distinta. Con esto se cancela así también la ordenación jerárquica que definía la división entre el ámbito de lo público —definido por la actividad productiva, lo universalista y el carácter construido de lo social— y el ámbito de lo privado —definido por la labor (en términos de Arendt 1993), el particularismo y la adscripción. La división sexual del trabajo social que surge de esta separación entre el ámbito de lo privado y de lo público, es un aspecto no menor en la arquitectura teórica del modelo, y tiene importantes consecuencias en la reformulación de lo social en términos de capital (Marrero 2004).

La teoría

Las teorías sobre el capital social pueden ser agrupadas en dos grandes conjuntos. Por un lado, aquellas que ven el capital social como una forma más de ocultamiento de la apropiación del beneficio social por parte de unas clases en perjuicio de otras (Bourdieu). Por otro lado, aquellas que ven el capital social como una forma de beneficio en tanto medios económicos de vida. Desde esta perspectiva, el capital social, a diferencia de las otras formas de capital, puede encontrarse en cualquier clase social. Es esta última formulación la que ha venido predominando en la producción sobre el tema.

a) Bourdieu (2000) elabora un concepto de capital social que lo ubica como una de las diversas formas que asume el capital en su proceso de transformación para

su transmisión intergeneracional. Es definido como “la totalidad de los recursos potenciales y actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos” o, mejor, como “la totalidad de recursos basados en la pertenencia a un grupo” (Bourdieu 2000:148). A diferencia de las demás teorías del capital social, la definición bourdiana de lo *social* como *capital* supone ubicar estas fuentes de beneficios bajo la lógica de la acumulación capitalista y, como consecuencia, poner de manifiesto la existencia de la apropiación de un trabajo social acumulado a fin de obtener un rendimiento económico privado:

El capital es trabajo acumulado, bien en forma de materia, bien en forma interiorizada o ‘incorporada’. Cuando agentes individuales o grupos se apropian de capital privada o exclusivamente, posibilitan, también, gracias a ello, la apropiación de energía social en forma de trabajo vivo o de trabajo cosificado. (...) El capital hace que los juegos de intercambio de la vida social, en especial de la vida económica, no discurran como simples juegos de azar en los que en todo momento es posible la sorpresa. (Bourdieu 2000:131)

El carácter objetivamente económico de estas relaciones e intercambios sociales no es reconocible porque es disimulado o ‘eufeminizado’ a través de las sucesivas transformaciones de unos tipos de capital en otros. El capital económico —como derechos de propiedad— es directamente convertible en dinero, pero también puede convertirse en capital cultural, a través de la inversión educativa. Una vez institucionalizado como títulos académicos, el capital —ahora cultural— puede ser reconvertido de nuevo en capital económico, pero disimulando su origen, es decir, su relación con el capital económico original que posibilitó la inversión educativa en primer lugar. Los capitales cultural y económico permiten generar capital social en forma de relaciones sociales a través de la pertenencia a grupos y clubes exclusivos, lo que rinde beneficios por el acceso a una red privilegiada de intercambios en la que es posible hacer rendir mejor el capital económico y cultural acumulado.

De esta manera, el concepto ilumina las causas de un fenómeno que es frecuentemente explicado por lo que Bourdieu y Passeron (2003) denominan en otro lado ‘la ideología del talento natural’, es decir, el que *diferentes individuos obtengan rendimientos muy desiguales a partir de un capital cultural o económico equivalente*. En realidad, estas diferencias son sólo resultado de la pertenencia o no a redes privilegiadas de relaciones. Así, el volumen de capital social de un individuo depende de dos factores: 1) de la extensión de la red de conexiones que puede efectivamente

movilizar y 2) del volumen de capital (económico, cultural o simbólico) poseído por aquellos con quienes está relacionado.

A diferencia de otras teorías que nos ocuparán luego —en especial en Coleman (2000)— el rendimiento económico obtenido por el relacionamiento social no es un residuo beneficioso de una sociabilidad que se establece con otros propósitos. Aquí, las expectativas de beneficios constituyen las bases mismas para la existencia de estas relaciones: “Los beneficios derivados de la pertenencia a un grupo constituyen, a su vez, el fundamento de la solidaridad que los hace posibles [aunque esto] no significa que estos beneficios sean perseguidos conscientemente...” (Bourdieu 2000:150).

Ello se debe al principio de transformación de unos tipos de capital en otros y a su reductibilidad última como capital económico, definido como trabajo humano acumulado. Aunque de un modo menos directo, menos transparente y a plazos menos definidos, tanto el capital cultural como el capital social contribuyen a la transmisión intergeneracional de capital económico y a la invisibilización de esta transmisión. Como la movilización de los recursos de otros se mantiene oculta, los beneficios parecen ser resultado de la aplicación del capital económico o cultural propio, lo que los legitima como fruto de cualidades individuales —profesionales, empresariales— ‘naturales’ y sobresalientes.

Pero, sobre todo, la pertenencia a dichas redes está socialmente determinada: dependen en alto grado de la suerte al nacer, ya que es necesaria una considerable inversión de capital económico y cultural para la constitución y el mantenimiento de la red de relaciones sociales ‘beneficiosa’. Por ejemplo, la inversión en educación de elite redundará en acumulación de capital cultural en forma de títulos prestigiosos, pero también de capital social en forma de relaciones con otras familias privilegiadas, lo que a la larga tendrá beneficios en el rendimiento de todas las formas de capital. Pero la primera inversión en capital cultural no es posible si no se dispone ya de un capital económico considerable y de un capital cultural familiar que facilite entablar relaciones de sociabilidad favorables.

el capital social no es nunca totalmente independiente del capital económico y cultural de un individuo determinado, ni del de la totalidad de individuos relacionados con éste, si bien no es menos cierto que no puede reducirse inmediatamente a ninguno de ambos. Esto se debe a que el reconocimiento institucionalizado en las relaciones de intercambio presupone el reconocimiento de un mínimo de homogeneidad objetiva entre quienes mantienen dichas relaciones así como al hecho de que el capital social ejerce un efecto multiplicador sobre el capital efectivamente disponible. (Bourdieu 2000:150)

Para Bourdieu (2000), los modos ‘clandestinos’ de circulación del capital, a través de sus múltiples transformaciones en otros tipos de capital, se vuelven más determinantes para la reproducción de las desigualdades sociales, cuanto más ilegítima se vuelve la transmisión hereditaria oficial de los privilegios. Porque “toda estrategia de reproducción es a su vez, ineludiblemente, una estrategia de legitimación dirigida a sacralizar tanto la apropiación exclusiva como su reproducción” (Bourdieu 2000:163)

b) Conformando otra tradición distinta, las teorías en uso de lo social como capital, que constituyen ya una frondosa producción académica y política, remiten principalmente a los trabajos de James Coleman (1990, 1993, 2000) y Robert Putnam (1995, 2000). En otros trabajos (Marrero 2004, 2006) hemos desarrollado en detalle la trayectoria teórica del concepto de capital social, desde Jane Jacobs hasta Fukuyama (1997), pasando por la teoría crítica de Pierre Bourdieu. Nos limitaremos ahora a retomar el núcleo más sustantivo de estas teorías, a fin de iluminar el problema que nos ocupa: la dependencia de los tipos y frecuencia de la sociabilidad de otras formas de capital, en un barrio montevideano, en sintonía con la crítica bourdiana.

Coleman (2000) sitúa el concepto en el marco de la discusión más general sobre la acción social como un intento de superación y combinación de las perspectivas sobresocializadora y subsocializadora, que a su juicio son defendidas respectivamente por el grueso de la literatura sociológica y económica. Interesado en no caer en el determinismo social de la estructura sostenido por el positivismo funcionalista, ni en la atomización individualista de las nuevas formas del liberalismo económico y el libertarianismo, ambos característicos de la sociología y la economía estadounidenses, Coleman busca —sin apartarse de ellas— una conciliación de ambos enfoques: “Mi objetivo... es importar el principio de los economistas de la acción racional para usarla en el análisis de los sistemas sociales, incluyendo pero no limitándose a los sistemas económicos, y hacerlo sin descartar la organización social en el proceso. El concepto de capital social es una herramienta para conseguirlo” (Coleman 2000:14-15; las traducciones son nuestras).

Así, el capital social es “una serie de entidades con dos elementos en común: todas están basadas en algún aspecto de las estructuras sociales y facilitan ciertas acciones a los actores —tanto se trate de personas como de actores corporativos— dentro de la estructura” (Coleman 1990:302). Como otras formas de capital, el capital social es productivo, haciendo posible el logro de ciertos fines que en su ausencia no serían posibles, aunque “al contrario que otras formas de capital, el capital social es inherente a la estructura de relaciones entre los actores y sobre los actores. No está situada ni en los propios actores ni en implementos físicos de producción”

(Coleman 2000:16). El concepto de capital social viene a complementar las previas conceptualizaciones de capital 'físico' y 'humano' porque "tal como el capital físico y el capital humano facilitan la productividad, el capital social también lo hace" (Coleman 2000:19).

La concepción de Coleman hace énfasis en el rendimiento económico del capital social, de un modo análogo (no idéntico) al del capital físico y humano. A diferencia de otras posturas (en especial la de Bourdieu), Coleman omite referirse al aspecto de apropiación privada de energía social a través del trabajo acumulado que caracteriza al capital. Pero, además, queda sin examen la relación que las distintas formas de capital guardan entre sí. Esto es particularmente interesante aquí, ya que lo que deseamos poner en evidencia es que, lejos de constituir fuentes autónomas de sostén y generación de medios de subsistencia, el capital social depende en gran medida de otros recursos, en particular de los de tipo económico. En Coleman, el capital es aproblemático y sus beneficios, en principio, siempre legítimos.

Coleman distingue tres fuentes (que también son para él tres formas) de capital social (2000:20-23):

1. Obligaciones, expectativas y credibilidad de las estructuras: Consisten en las expectativas de reciprocidad que mantienen las personas al hacer 'algo' en favor de otras, y depende de dos dimensiones: la credibilidad de que las obligaciones contraídas serán pagadas y el alcance de las obligaciones que realmente se tienen. Las estructuras sociales pueden diferir en las dos dimensiones, mientras que dentro de la misma estructura los distintos actores pueden diferir en la segunda.
2. Canales de información: En sus palabras: "La información es importante para la provisión de bases para la acción. Pero la adquisición de información es costosa. Requiere un mínimo de atención, la cual siempre es un recurso escaso. Un medio por el cual se puede adquirir información es el uso de relaciones sociales que son establecidas con otros propósitos" (Coleman 2000:22).
3. Normas y sanciones efectivas, que facilitan ciertas acciones, aunque pueden constreñir otras.

Otra importante fuente teórica de lo social como capital radica en Robert Putnam (1993, 1995, 2000), con quien se opera una nueva ampliación y modificación del concepto. Mientras en Coleman y en Bourdieu se trataba de activos que poseían las personas debido a sus relaciones con otros, en Putnam el concepto deja de aplicarse a individuos y pasa a caracterizar a agregados de personas, comunidades o aun países, y a ser entendido en términos de 'civismo'. El capital social consiste

para él en “Características de organizaciones sociales, tales como redes, normas y confianza, que facilitan la acción y cooperación para el beneficio mutuo”, de modo tal que “*trabajar juntos es más fácil en una comunidad bendecida con reservas sustanciales de capital social*” (Putnam 1993:35-36, cfr. Portes, 1998:18; las cursivas son nuestras).

Para el estudio de los niveles de desarrollo de distintas regiones de Italia —base de sus ulteriores trabajos sobre el tema—, Putnam utilizó tres variables como un set para medir el capital social: 1) comunidad cívica, construida como un índice de capital social compuesto por cuatro indicadores: dos de amplitud y profundidad de la comunidad cívica (lectura de diarios y existencia de asociaciones culturales y deportivas) y otros dos referidos al comportamiento político de los ciudadanos (concurrencia a referéndum y la incidencia de la votación preferencial, esto último considerado en relación inversa con el capital social). Los cuatro indicadores arrojan medidas consistentes en señalar el norte de Italia como poseedor de mayor capital social que el sur, aunque hay grandes diferencias al interior de cada una de las regiones. 2) Desempeño institucional: medida compuesta del rendimiento comparativo de los gobiernos regionales, a través de doce indicadores que van desde cuestiones presupuestales y de innovación legislativa hasta medidas de responsabilidad burocrática. 3) Satisfacción de los ciudadanos, medida a través de encuestas aplicadas entre 1977 y 1988 sobre cuán satisfechas están las personas con las actividades de su gobierno regional (Helliwell y Putnam 2000:255-256).

Puestas en relación, las teorías de Coleman y de Putnam parecen apuntar a diferentes cosas. Mientras que Coleman se proponía iluminar los procesos ligados a la sociabilidad informal dentro de pequeños grupos, en especial familias, Putnam apunta a los efectos económicos que tiene el desempeño de los gobiernos regionales en comunidades concretas. Es verdad que ya en Coleman la inclusión de las normas sociales como fuente y forma del capital social difuminaba en parte las fronteras entre la sociabilidad basada en la reciprocidad de pequeños grupos y la confianza generada por la vigencia de normas supragrupales. Pero, sin explicitarlo, Putnam abandona la dimensión microsocial volviendo a instalar la efectividad gubernamental como centro generador de confianza, devolviendo a la efectividad de las instituciones políticas el crédito por los éxitos de una sociabilidad que ya no puede pretender sustentarse sólo en la reciprocidad del microgrupo.

Si esto no es así, y no es la efectividad de la acción de las instituciones políticas sino la red de relaciones que forman la sociedad la que es responsable del mayor grado de ‘civismo’ en unas regiones que en otras, el argumento se torna circular. En la medida en que el capital social es una propiedad de las comunidades y no de los individuos, se convierte tanto en causa como en consecuencia del éxito que se pretende mostrar (Portes 1998). El capital social llevaría a resultados positivos, tales

como el desarrollo económico y una menor criminalidad, pero su propia existencia es inferida de estos mismos resultados. Se cae, así, una vez más, en razonamientos circulares.

Una de las aplicaciones más frecuentes de la teoría del capital social al análisis de desarrollo, consiste en el estudio de las interacciones entre personas sobre una base territorial, enfocando el impacto que tienen los lazos de interrelación comunales en la generación de valor y en la potenciación de las comunidades barriales o locales. En esta perspectiva, “Desplazándonos del nivel individual al colectivo, se podrá decir que un determinado contexto territorial resulta más o menos rico de capital social, según los sujetos individuales o colectivos que residen allí estén implicados en redes relacionales más o menos difundidas” (Triglia 2003:129).

Las ventajas que puede reportar una amplia red de relaciones a nivel local serían diversas. Formas eficaces de cooperación entre sujetos locales pueden servir para la valorización o crecimiento del capital humano y físico. Estrechas redes de colaboración entre sujetos constituyen un recurso competitivo porque pueden favorecer la circulación de información y las relaciones económicas entre los actores, a la vez que maximizan la eficacia de las políticas de desarrollo local. La participación de los sujetos en diversas redes dentro de localizaciones concretas (v. gr., de índole político, religioso o deportivo) puede servir para la movilización de recursos económicos que sirvan al desarrollo de esa comunidad (Triglia 2003:137-138).

Si esto es así, sería posible encontrar asociaciones significativas entre la densidad y extensión de los lazos sociales y el nivel de vida de los vecindarios. Precisamente son estas relaciones estadísticas las que se usan para ilustrar los distintos argumentos a favor del capital social como factor explicativo: barrios con mayores y mejores redes de contactos, intercambios y solidaridad, suelen tener mejores niveles de vida que aquellos con redes escasas o débiles. Ahora bien, ¿es el capital social el factor al que, razonablemente, debemos atribuir esa prosperidad? Discutir la teoría del capital social ¿implica necesariamente discutir la validez de la información empírica que sustenta la teoría? Creemos que no.

El uso de la teoría en un caso: integración y solidaridad en el barrio montevideano de La Blanqueada

Con el fin de ilustrar nuestra argumentación, hemos optado por describir algunos de los lazos de reciprocidad y dependencia en un barrio montevideano. A partir de una encuesta de tipo cuantitativo que se aplicó a una muestra aleatoria y estratificada de personas del barrio La Blanqueada en Montevideo, se ponen de manifiesto ciertas regularidades que podrían ser fácilmente conceptualizadas bajo la perspectiva

colemániana del capital social. La investigación original se proponía describir los lazos de solidaridad, los mecanismos de control, el grado de homogeneidad real y percibido que existían entre los vecinos de ese barrio. El punto de partida teórico, más cercano a las conceptualizaciones clásicas de la *Gemeinschaft*, mostraba la subsistencia de relaciones de tipo comunal, fuertemente integradas, primarias, caracterizadas por mecanismos informales de control social y de sanción.

El interés de tomar ese barrio radicaba en algunas características que lo vuelven un objeto sociológico interesante: se trata de un barrio de tipo tradicional, de clase media, residencial, no periférico, con bajo índice de NBI, buenas redes de servicios públicos, un nivel educativo medio y buena infraestructura. La relativa escasez de lugares de recreación y la singularidad de algunos centros de reunión —una parroquia, un tablado, un estadio, un club social y deportivo—, vuelven su estudio más interesante. En unas condiciones socioeconómicas que no obligan al establecimiento de redes para el aseguramiento de la subsistencia, pero que tampoco aseguran una sobreabundancia de recursos que permitan prescindir del entorno inmediato, y que no ofrecen gran variedad de estímulos al consumo o a formas impersonales de recreación dentro de sus límites, ¿qué tipo de redes se establecen y por parte de qué tipos de personas? En otras palabras, nos preguntamos —en términos colemánianos— cuáles son las formas que asumen los lazos de solidaridad que constituyen el capital social del barrio, y en qué medida se corresponden con determinados tipos de normas y sanciones, canales de información y expectativas de reciprocidad.

Como es sabido, toda formulación conceptual en ciencias sociales consiste en la definición de unos constructos que dependen de las perspectivas teóricas que se adopten. A continuación, leeremos la información producida en esa investigación, desde dos puntos de vista teóricos alternativos, comenzando por el de Coleman (2000).

Ubicándonos en esta teoría, hemos seleccionado aquellos ítems que, contruidos para medir diversas dimensiones de la solidaridad y la reciprocidad, tenían validez sustantiva para registrar las tres fuentes y formas del capital social en perspectiva del autor. Asimismo, se seleccionaron otros que registran la existencia de estructuras que facilitan el surgimiento de estas formas de capital social.

En cuanto a las fuentes y formas, los indicadores seleccionados para las dimensiones respectivas, fueron: a) frecuencia de ayudas, regalos o préstamos dados o recibidos en el último mes de o por parte de los vecinos, correspondiente a *obligaciones y expectativas de reciprocidad*; b) tipo de canales de información sobre lo que ocurre en el barrio y frecuencia con la que se mantienen conversaciones con los vecinos, correspondiente a *canales de información*; c) importancia atribuida a la opinión de los vecinos sobre el entrevistado y de la importancia que cree que los

vecinos atribuyen a la propia opinión sobre ellos, correspondiente a *normas y sanciones*. Para el registro de las estructuras facilitadoras hemos tomado los siguientes indicadores: antigüedad de residencia en el barrio y relación de propiedad con la vivienda y participación en asociaciones barriales. Además, hemos rescatado la percepción de heterogeneidad económica y no económica que los encuestados tienen respecto de sus vecinos, a fin de iluminar aspectos de la teoría que aunque no son estrictamente colemanianos, derivan de ella, como los de Katzman (1999).

Para el análisis de los factores que se relacionan con las expectativas de reciprocidad de los vecinos entre sí, se construyó una tipología de integración a redes de intercambio de bienes y favores, que comprende tres tipos: a) integrados, que son aquellos que en el último mes recibieron y brindaron algún tipo de ayuda, regalo o préstamo (que representan el 42% de los entrevistados); b) intermedios, que son aquellos que o bien brindaron o bien recibieron aquellas ayudas y que alcanzan el 24% del total; y c) marginados,¹ que ni reciben ni brindan ayudas (34% del total). No hace falta subrayar el hecho de que de esta primera distribución surge que dos terceras partes de los entrevistados han dado ayuda, la han recibido o ambas cosas, en el último mes. Por sí solo, esto nos habla de un alto flujo de intercambios informales de bienes y favores entre vecinos, máxime si tomamos en cuenta que los que dan y reciben superan el 40%.

De una primera lectura de las relaciones entre estos indicadores y algunas variables, podemos sostener que aquellas personas que presentan un mayor grado de integración barrial tienen las siguientes características: varones, de más de 65 años, pertenecientes a hogares con vivienda propia, con jefes de hogar de nivel educativo bajo.

Para el análisis de los factores que se relacionan con la vigencia de normas y sanciones informales se construyó otra tipología de 'importancia asignada a la reputación en el barrio' que comprende tres tipos: a) alta importancia: aquellos que consideran importante la opinión que los vecinos tienen de ellos y que consideran que también sus vecinos toman en cuenta la propia opinión sobre ellos (alcanzan el 41,7%); b) importancia relativa: quienes o bien consideran importante su propia opinión para otros o que la opinión de los otros sobre ellos es importante (18,8% del total); c) baja importancia: aquellos que ni asignan importancia a lo que los vecinos piensen de ellos ni creen que a sus vecinos les importe su opinión (39,6%). El 60% de los consultados, entonces, considera que es importante la opinión que

¹ Usamos el término 'marginado' en sentido no técnico: se trata de sujetos integrados a la trama social más amplia, pero que no participan en las redes de intercambio del barrio, dando o recibiendo ayuda alguna.

los vecinos se tienen entre sí. También aquí parece confirmarse la asociación entre altos niveles de importancia asignada a la reputación en el barrio con el carácter de mayor de 65 años, pertenecientes a hogares con jefes de hogar de nivel educativo bajo. No existe asociación con el sexo del entrevistado ni con la situación de propiedad de la vivienda.

Los canales de información fueron relevados directamente, preguntando: a) la frecuencia con la que se mantienen conversaciones con los vecinos; b) los tipos de canales de información por los que se enteran de lo ocurrido en el barrio, lo que comprende las categorías ‘vecinos o amigos’ (que releva canales informales), ‘medios masivos’ (canales formales) y ‘no se enterá’.

Una lectura simple de frecuencias relativas muestra una sociedad local altamente comunicada: casi el 80% de los consultados dice mantener conversaciones con sus vecinos más de una vez por semana. Esta misma relación se observa entre aquellos que se enteran de lo que ocurre en el barrio por sus vecinos, y entre los que o bien no se enteran, o lo hacen a través de medios masivos de comunicación. El alto nivel de comunicación recíproca se corresponde, entonces, con la preeminencia de canales informales para esa comunicación.

El análisis de los factores que se relacionan con estas variables muestra que tanto en lo relativo a la frecuencia de conversaciones con vecinos como en los tipos de canales de información, predominan las mismas características socio-demográficas que en los anteriores tipos, observándose al igual que en el caso anterior, independencia estadística entre estas variables y el sexo del entrevistado.

En cuanto a las propiedades estructurales facilitadoras del surgimiento de capital social, se observa una distribución altamente favorable: un 60% de los consultados reside en el barrio desde hace más de diez años y —como dato muy relevante— el 76% vive en hogares que poseen la vivienda en propiedad. Más de la mitad de los entrevistados (52%) se reúne regularmente con sus vecinos en instituciones barriales. Las tres variables —la propiedad de la vivienda por parte del hogar, la mayor antigüedad de residencia en el barrio y la participación en instituciones barriales— presentan asociaciones estadísticamente significativas con el ser varón, mayor de 65 años y con bajo nivel educativo.

Ahora bien, ¿cómo se relacionan las estructuras facilitadoras para el surgimiento del capital social con aquellos tipos de obligaciones y expectativas de reciprocidad, de importancia asignada a la reputación en el barrio y de tipos de canales de información?

Veamos los resultados en la siguiente tabla de asociaciones.

Coeficientes de asociación ²		Importancia de reputación en el barrio	Frecuencia de conversaciones con vecinos	Antigüedad de residencia en el barrio	Se reúne en alguna institución barrial	Tipo de canales de información
Integración a redes de intercambio	Coef. Asociación	0,775	0,601	0,619	0,430	0,383
	Significación (2 colas)	0,000	0,021	0,002	0,010	0,025
Importancia de reputación en el barrio	Coef. Asociación	1,000	0,860	0,676	0,356	0,538
	Significación (2 colas)	,	0,001	0,001	0,048	0,001
Frecuencia de conversaciones con vecinos	Coef. Asociación		1,000	0,839	0,359	-0,534
	Significación (2 colas)		,	0,002	0,011	0,000
Antigüedad de residencia en el barrio	Coef. Asociación			1,000	-0,441	-0,355
	Significación (2 colas)			,	0,002	0,012
Se reúne en alguna institución	Coef. Asociación				1,000	0,359
	Significación (2 colas)				,	0,011

Asociación significativa al nivel 0,01

Asociación significativa al nivel 0,05

² Para los cruces entre variables ordinales ('Integración a redes de intercambio', 'Importancia asignada a la reputación en el barrio', 'Frecuencia con la que mantiene conversaciones con los vecinos' y 'Antigüedad de residencia en el barrio') se utilizó el estadístico de asociación Gamma. Para los cruces entre variables nominales ('Se reúne con vecinos en alguna institución barrial' y 'Tipo de canal de información') y de variables nominales con ordinales, se utilizó el estadístico Phi.

La variable 'Integración a redes de intercambio de bienes y favores' muestra una muy alta asociación con la 'Importancia atribuida a la reputación en el barrio' (77,5%). No es extraño, en este sentido, que quienes consideren como muy importante la opinión que los vecinos tienen de ellos o la propia opinión sobre los vecinos, participen en mayor medida de redes de intercambio que expresan expectativas de reciprocidad entre los vecinos —o, en otros términos, parece razonable esperar que las expectativas de reciprocidad vengan sustentadas por una mayor atención a las normas y sanciones que regulen dicho intercambio.

Con las variables referidas a los canales de información, las asociaciones tampoco son despreciables (60% con la 'Frecuencia con la que mantiene conversaciones con los vecinos' y 38% con 'Tipo de canales de información'). En este sentido, cabe esperar que los vecinos que se ayudan o se regalan o prestan cosas no dejen de hablarse y que, justamente por ello, se enteren de lo que ocurre en el barrio a través de sus vecinos. Además, sería improbable el establecimiento de redes de intercambio entre vecinos que desconocen sus disponibilidades y necesidades de bienes y favores por causa de la inexistencia de canales informales de comunicación.

Dado que el capital social es confianza, tampoco parece descabellado afirmar que la información, a la que se debe recurrir para participar eficientemente de la red, debe provenir de fuentes confiables, legitimadas por cierto acervo de credibilidad provisto por la sujeción al control comunitario por parte del individuo. Personas que basan sus relaciones de intercambio en la confianza deberían, por principio, confiar en la información que manejan para evitar el riesgo en transacciones cuyas partidas y contrapartidas, en ocasiones, están muy alejadas en el tiempo. Esta relación entre canales de información e 'Importancia asignada a la reputación en el barrio' posee, en La Blanqueada, una fuerza considerable: esta última variable está asociada en un 86% con la frecuencia de las conversaciones entre los vecinos y en un 54% con el tipo de canales de información.

Ya hemos observado el grado en que se correlacionan las variables que indican la existencia de expectativas de reciprocidad, normas y sanciones, y canales de información. Detengámonos ahora en la relación que guardan estas variables con aquellas que refieren a las estructuras que facilitan el surgimiento de redes de capital social.

La antigüedad de residencia en el barrio permite a cualquier persona acumular credibilidad, establecer vínculos con gente que se conoce entre sí, interiorizar normas de acción comunitarias y, finalmente (y gracias a todo lo anterior), haber prestado y estar debiendo unos cuantos favores a sus vecinos. Por tanto, no es de extrañar que esté asociada en un 62% con la integración a redes de intercambio de bienes y favores, en un 68% con la importancia que asigna la persona a la reputación en el barrio, en un 84% con la frecuencia con la que mantiene

conversaciones con los vecinos, en un 44% con la participación en instituciones barriales y en un 35,5% con el tipo de canal de información sobre lo que ocurre en el barrio.

Por su parte, la variable 'Se reúne en alguna institución barrial' es la que mantiene asociaciones más bajas con el resto de las variables: 43% con la integración a redes de intercambio, 36% con la frecuencia con la que mantiene conversaciones con sus vecinos, 36% con el tipo de canales de información y 35,6% con la variable 'Importancia asignada a la reputación en el barrio'. Es innegable que en los hechos existe una relación significativa entre la participación de organizaciones barriales y el surgimiento de conversaciones con los vecinos mediante las cuales las personas intercambian información sobre lo que ocurre en el barrio.

En suma: arraigados en el vecindario por la propiedad de la vivienda y la antigüedad de residencia en el barrio, dando y recibiendo favores y ayudas, cuidando y observando las respectivas reputaciones, conversando con los vecinos y reuniéndose con ellos en asociaciones, los vecinos de La Blanqueada parecen conformar una densa red de relaciones que da por resultado la constitución de redes de amistad localmente situadas. Por lo tanto, estamos frente a un vecindario que, en términos de la teoría de Coleman (2000), podría designarse como de alto capital social: muy integrado, con un sistema efectivo de normas y sanciones informales, con canales de información operativos y en uso, que prospera en condiciones estructurales favorables. Ahora bien, ¿son estas relaciones, conceptualizadas como capital social, las que generan los indicadores de alta satisfacción de necesidades básicas que registra el barrio? ¿Es el capital social el generador del bienestar? En resumen, ¿qué nos dicen estas relaciones sobre el capital social?

Realmente, muy poco. Las asociaciones son claras, las relaciones son estadísticamente significativas, no hay duda de que se trata de un barrio con alto índice de satisfacción de necesidades básicas, donde viven personas mayoritariamente integradas, muy comunicadas, que desarrollan una vida social bastante intensa dentro de los límites de su vecindario. En términos colemanianos hay alto capital social. Pero en términos bourdianos, también: un 76% de viviendas en propiedad y un 60% de personas que viven en el mismo barrio desde hace más de diez años, nos habla de la posesión de un 'capital' económico capaz, al menos, de dotar de estabilidad y seguridad a los vecinos. En este caso concreto, la preferencia por una u otra teoría no es sólo una cuestión de perspectivas. Es también una cuestión de imputación causal. Es necesario establecer una dirección causal a la relación entre bienestar material y sociabilidad, y lo que proponemos acá es que esa dirección debe ir —en el sentido de lo aconsejado por los criterios metodológicos elementales— en el sentido de, con mayor probabilidad, lo anterior en el tiempo puede verse como factor causal o explicativo de lo posterior. Para ponerlo en términos más sustantivos: es la

disponibilidad económica que permite acceder a la propiedad de una vivienda en barrio residencial lo que, con mayor probabilidad, permite desarrollar una sociabilidad más densa y comprometida con los vecinos de la zona, y no al revés. En términos bourdianos, si llamamos a estas formas de solidaridad social, capital social, parece plausible sostener la dependencia de unas formas de capital de las otras, y considerar a las intensas relaciones que desarrollan los vecinos en el barrio como la expresión social de una situación material que les proporciona estabilidad, tiempo y ocio para hacer amigos en el barrio, conversar con ellos, reunirse, intercambiar noticias y favores, y llevar cuenta recíproca de las acciones que van construyendo, poco a poco, una determinada reputación.

En esto, la teoría de Coleman nos ayuda poco. Las fuentes y formas de capital se solapan unas a otras y se identifican entre sí, aun en términos teóricos. Las estructuras facilitadoras no tienen eficacia causal en la teoría, pero es difícil no percibir, en el caso concreto, la plausibilidad de atribuírsela. Utilizar la conceptualización de Coleman para entender este caso, por más fácilmente que puedan ser ubicadas todas las piezas del rompecabezas, nos lleva a transitar por una lógica circular que no parece aportar nada nuevo a lo que podríamos decir desde la clásica concepción de la interrelación entre *Gemeinschaft* y *Gesellschaft*, o de la sociabilidad primaria. Pero, sobre todo, no nos permite percibir, como lo hace Bourdieu, que hay ciertas formas de solidaridad, confianza e intercambio que por el simple hecho de requerir tiempo suponen ya, como dados, ciertos niveles mínimos de estabilidad e integración que están determinados por un punto de partida económicamente favorable.

Estos problemas remiten a otro orden de crítica a nivel teórico que ya hemos desarrollado antes (Marrero 2004), pero que resumiremos aquí.

Críticas a la teoría

En su vertiente no bourdiana, la teoría del capital social presenta problemas que permiten cuestionarla tanto como cuerpo conceptual explicativo como en su papel de impulsora del desarrollo. En otros trabajos (Marrero 2004, 2005) hemos mostrado la trayectoria de la teoría en sí. Ahora nos limitaremos a hacer un punteo de los principales cuestionamientos que me gustaría dejar sentados. Para ello, nos basaremos en el concepto de capital social que elabora Bourdieu (2000) en su intento de mostrar que la producción de beneficios derivados del capital, su apropiación y su transmisión, requieren de múltiples momentos de transformación de unos tipos de capital en otros, y que ello contribuye, a su vez, a la legitimación de esa apropiación por el mecanismo de la simulación del carácter económico de buena parte de la vida social.

1. En particular, el concepto de capital social de Coleman (2000) es menos claro de lo que parece. Como señala Portes (1998), Coleman oscurece la noción al incluir bajo este término los mecanismos que generan capital social (como la reciprocidad de las expectativas y el reforzamiento grupal de las normas), las consecuencias de su posesión (como el acceso privilegiado a la información) y la organización social 'apropiable' que proveyó el contexto para los dos anteriores (fuentes y efectos), dando lugar a afirmaciones tautológicas. Ya hemos visto algo de esto al interpretar los datos que surgen del estudio empírico al que nos referimos antes. Portes propone la distinción entre los poseedores de capital social (los que lo solicitan), las fuentes de capital social (los que lo otorgan) y señala la importancia de examinar en mayor detalle las diferencias en la motivación de los proveedores. Para Portes (1998), la confusión entre aquellos tres elementos es uno de los rasgos característicos de la producción teórica elaborada sobre el aporte de Coleman.

2. En conjunto, los planteos de Coleman y Putnam (pero también de Granovetter y Fukuyama) eliminan el carácter crítico del concepto bourdiano de capital social, al cambiar las bases teóricas en las que se asientan sus alcances, produciendo una 'conservadurización' de la teoría, tanto al momento de explicar la realidad como al momento de cambiarla.

Además, con Coleman, el concepto ha comenzado a transitar por una especie de dinámica teórica por la cual se va haciendo más amplio y abarcador, hasta que, convertido en una especie de 'totalidad' que lo incluye todo, terminará por perder capacidad explicativa. La ampliación sucesiva del concepto de capital social termina por incluir todas las 'reglas' y los 'recursos' habilitantes de la acción: aunque la teoría —en la versión colemaniana y de sus seguidores— se formula como un modo de valorizar aspectos no comprendidos por las visiones estatistas o neoliberales, termina incluyendo muchas veces de modo tácito, al Estado, al mercado o a sus productos: las normas jurídicas y las probabilidades de su aplicación, la honestidad de los gobernantes, la vigencia del sistema judicial, la transparencia del mercado y hasta la construcción de obra pública, pasan a ser integrados (junto con la amistad, el parentesco, la vecindad, el voluntariado) en un concepto que termina perdiendo capacidad explicativa. El análisis que del concepto hace Fukuyama (1997), por ejemplo, es casi idéntico al que construyen otros teóricos (Giddens, Archer, Beck) para designar, simplemente, a la estructura social: reglas y recursos que son, a la vez, constreñidores y habilitantes.

3. En cuanto a las consecuencias en la práctica, Portes (1998:15-18), entre otros, señala cuatro consecuencias negativas del capital social: a) los mismos lazos sociales que mejoran las oportunidades de algunas personas, limitan artificialmente las

oportunidades de quienes están excluidos de esa red (particularismo); b) el acceso directo de todos a los recursos de alguno de los miembros del grupo puede impedir, más que facilitar, el éxito de emprendimientos individuales; c) la pertenencia al grupo demanda conformidad con sus normas y restringe la libertad de decisión de los miembros; d) cuando la solidaridad se basa en la experiencia de la exclusión social, el éxito de miembros individuales es un resultado inesperado y, por lo tanto, una amenaza para el grupo mismo, lo que redundará en la pérdida de los miembros más emprendedores.

4. ¿Qué efectos tiene esta teoría en la redefinición del papel del Estado y de la aplicación de políticas públicas redistributivas? Recordemos que Bowles y Gintis (2002) han encontrado que existe relación entre las creencias sobre cuáles son las claves del éxito individual y la aceptación o el rechazo de la aplicación de políticas públicas redistributivas. Según esta investigación, la creencia en que el éxito tiene que ver con capacidades individuales lleva al rechazo de medidas redistributivas de la riqueza, y la creencia en que la suerte en la vida tiene que ver con ventajas heredadas lleva a preferir medidas redistributivas. Ahora bien, una vez que se ubican en las relaciones sociales la fuente de la riqueza o las causas de la pobreza, ¿cómo afecta la teoría del capital social la producción de políticas en América Latina? ¿Cómo agendan unos Estados en franca retirada la tarea redistributiva que parecería surgir de la teoría?

Desde nuestro punto de vista, la teoría del capital social vino a dar respuesta a un dilema de difícil solución: el de reconocer a las fuentes sociales de la desigualdad sin comprometer la apropiación del privilegio por parte de las elites nacionales. Es más, la teoría provee de legitimación a la utilización particularista del uso de los mecanismos que hacen posible dicha apropiación. Al fin y al cabo, y en palabras simples, si la pertenencia a redes es favorable para los pobres, que en definitiva tienen acceso a redes pobres, ¿cuánto más favorable será para los sectores mejor posicionados, que acceden a mejores redes? Curiosamente, este aspecto ha sido omitido de la teoría. En términos de Bourdieu, este podría ser un modo de invisibilización de los beneficios obtenidos por los sectores *privilegiados* por su posición *privilegiada*.

De esta manera, se echa en falta una reflexión crítica sobre los beneficios económicos de estas formas de intercambio social, y su rendimiento diferencial según las distintas clases y grupos sociales. De tanto enfatizar el carácter social de estas relaciones, los autores olvidan que están hablando, al fin y al cabo, de capital.

Convertida en políticas, *la teoría puede operar 'efectos liberales' sin partir de premisas liberales*: parte del supuesto del carácter social de la desigualdad, pero no obliga al Estado ni a los gobiernos a hacerse cargo del problema a través de políticas

redistributivas. Al poner el énfasis en el dinamismo o la 'salud' de unas redes familiares y locales que dependen en definitiva de la 'agencia' individual, se termina responsabilizando a las personas de su propia suerte y de la de sus hijos. Sin abundar en ejemplos, el indisimulado entusiasmo con Coleman y sus seguidores recogen datos sobre la peor suerte escolar de los niños en hogares monoparentales, no parece dejar dudas sobre a quiénes debe atribuírse la responsabilidad por la reproducción social de la pobreza. Sea por vía del reduccionismo biologicista que se advierte en Fukuyama (1997), o por la aplicación de una contabilidad de doble entrada a los lazos de solidaridad que unen a las familias y a muchos sectores pobres, resulta que en las formulaciones de la teoría del capital social las víctimas quedan, frecuentemente, culpabilizadas.

Al legitimar —por omisión— la ausencia de un Estado que actúe como garante del bienestar social y como proveedor de las 'redes de seguridad' que a veces faltan debido al incremento de la pobreza, de la relocalización urbana, del aumento del desempleo y de otras transformaciones estructurales y culturales que los autores describen adecuadamente, la teoría deja librada la suerte de los excluidos a sus propias fuerzas. No deja de percibirse una cierta ironía en la pretensión de que la exclusión pueda superarse a través de la utilización de lazos sociales; *cuando es, justamente, la falta de lazos sociales lo que define la situación de exclusión*. Mientras, en la otra punta del espectro social, la utilización de las abundantes y beneficiosas redes de privilegio quedan legitimadas por una nueva conceptualización que las concibe como 'activos' y 'oportunidades'. La sociedad queda así, una vez más, librada a la lógica de su dinámica de reproducción.

5. La teoría del capital social puede verse como un paso atrás en las pretensiones de la modernidad. Frente al Estado y el mercado, que sostienen para sí pretensiones de universalismo —en unas condiciones 'ideales' y que pocas veces, por no decir nunca, se producen—, que rivalizan en su papel de árbitros impersonales del valor y del disvalor, y que se han venido disputando el papel de asignadoras de recompensas sociales durante más de dos siglos, la teoría del capital social viene a legitimar los lazos familiares, comunales y locales, particularistas, basados en la adscripción por la sangre, el linaje o la cofradía como fundamento del reconocimiento y la distribución —o la simple apropiación— de la riqueza social. Aunque podrá decirse que este tipo de prácticas no son desconocidas en los países latinoamericanos ni en el resto del mundo, no parece que necesitemos de elaboraciones académicas que las legitimen.

El éxito de la teoría

Son varios los factores que explican que este concepto, impulsado principalmente desde los “*think tanks*”, haya tenido una recepción tan favorable entre los diseñadores de políticas a nivel global, los gobiernos nacionales, los actores locales, las organizaciones no gubernamentales y gran parte de la teoría social. Algunos de ellos son:

1. Se trata de un enfoque que se centra en un aspecto ya conocido de la vida social —los lazos de solidaridad basados en la confianza que proporciona la pertenencia a grupos— al que se atribuye un rendimiento económico. Esta teorización fue el ‘toque de Midas’ para unas relaciones que, desde el auge de la modernidad y de la asociatividad como modelo racionalizador de las relaciones sociales, había relegado la sociabilidad cotidiana al ámbito subordinado de lo privado, lo emotivo, lo simple, lo primitivo, lo no desarrollado, lo irracional. Todo aquello que, bajo el peso simbólico de la hegemonía de las racionalidades del igualitarismo del Estado benefactor o del liberalismo del intercambio mercantil era visto como marginal, como no relevante, como opaco o, incluso, como resistente, se convirtió, como por encanto, en el cuerno de oro de la abundancia social.
2. A nivel de políticas públicas, esto abre posibilidades únicas para naciones que —hundidas en la pobreza y fracturadas socialmente— descubren que el secreto de la riqueza de sus países dormitaba en el seno de aquello en lo que eran ‘verdaderamente’ ricas: masas de personas que lo único que tenían era a sus semejantes. No es sorprendente que muchos gobiernos, imposibilitados de acudir a un aparato estatal de bienestar social desmantelado por décadas de prédica antiintervencionista, y con un sistema de mercado debilitado por la extensión de la pobreza extrema, la desigualdad y las sucesivas crisis del capitalismo global, vieran con buenos ojos la posibilidad de contabilizar como parte de la riqueza nacional, el valor económico de unos intercambios familiares, comunitarios, vecinales que, limitados al ámbito de lo particular y realizados con otros propósitos y sobre otras bases, no encontraban lugar en el ámbito de lo público.
3. Más aún: por esta inversión simbólica de los términos, no es difícil ver cómo aquellos sujetos que más frecuentemente se constituían en acreedores de la acción del Estado al que responsabilizaban por su omisión como prestador de políticas sociales, pasaban —en algunas versiones de la teoría— a la condición de deudores, al ser responsabilizados por los efectos que su aislamiento social podía tener en su propia suerte y la de sus hijos.

Recordemos que planteos como el de Fukuyama (1997), pero también el de muchos otros, terminan por responsabilizar a los sectores más vulnerables —en especial a las mujeres jefas de hogar— por el perjuicio que, en términos de pérdida de capital social, ocasiona a los hijos el alejamiento del hombre del hogar, como consecuencia del alza en la tasa de divorcios. De esta manera, los más desfavorecidos llegan a convertirse a veces en una suerte de 'deudores sociales' por no asegurar a su entorno inmediato afectivo —hijos y descendientes— una red de relaciones adecuada o favorable para el aprovechamiento de la estructura de oportunidades que la sociedad, en esta perspectiva, abriría a todos, prácticamente por igual. A nivel simbólico, el Estado queda así exonerado de la responsabilidad por el bienestar social de unos sujetos que han descuidado o abandonado la pertenencia a una estructura familiar que les habría favorecido económicamente, a sí mismos o a sus hijos. Bajo esta óptica, el Estado no sólo puede soltar las amarras de una población a la que no está dispuesto a remolcar: ahora queda legitimado a hacerlo.

4. A nivel de la acción comunitaria, muchas organizaciones no gubernamentales, comunidades religiosas, caudillos locales, y otros grupos de acción y promoción social, de diverso tipo, procedencia y propósitos, vieron de pronto cómo su actividad cobraba nueva relevancia, y cómo esta nueva gravitación en su práctica local era además apoyada, financiada y legitimada por el flujo a veces no menor de recursos que llegaban desde un Estado que había perdido, abandonado o anulado los viejos canales de prestación de servicios. El traspaso a las ONG de una parte de las funciones y prestaciones que antes eran servidas por el Estado, fue un modo de traspasar servicios públicos al ámbito privado —esto es, de privatizar (McDonald y Ruiters 2006)—, evitando las resistencias que generan estos procesos cuando las funciones públicas son traspasadas a grandes empresas, nacionales o transnacionales. Mientras, las organizaciones vecinales y locales, en particular aquellas de tipo religioso, ven en estas formas de financiamiento estatal a los servicios sociales que prestan, un subsidio indirecto a una labor pastoral que había permanecido eclipsada durante largo tiempo por el apogeo del Estado laico de bienestar.
5. Esto tiene múltiples impactos en los modos de visualizar este tipo de relaciones: a) les dota de un carácter económico como generador de riqueza en sentido estricto, lo que satisface a algunos economistas; b) las resignifica como un lugar clave para el desarrollo social de las naciones, revitalizando el interés en el estudio de la sociabilidad, lo que satisface a buena parte de la comunidad sociológica; c) las revaloriza al invertir la jerarquía instaurada

por la modernidad entre comunidad y asociación, devolviendo a la primera una valoración ya muy maltrecha por el ascenso de las pretensiones universalistas modernas; esto es particularmente grato a las comunidades religiosas, de acción comunitaria, de promoción social, organizaciones no gubernamentales, y otros grupos de poder y liderazgo localmente arraigados, que no sólo ven legitimada su influencia social, sino muchas veces, además, fortalecida por el financiamiento de su actividad regular por parte del Estado y la cooperación internacional; d) las expone como mecanismos legítimos, no sólo de generación, sino de apropiación y transmisión de la riqueza, con lo cual —al otro extremo de la escala social, en las elites— se justifica la circulación familiar del privilegio social y político, y el aprovechamiento de las redes particularistas y exclusivas, por donde circula el grueso del poder económico, político y social.

6. Se trata, en suma, de una teoría altamente polisémica y multifuncional, que da a cada uno lo que cada uno necesita oír, cuya virtud más evidente es la de conciliar los intereses y las visiones de todos aquellos que tienen voz: las elites políticas, económicas y sociales, las organizaciones no gubernamentales y comunales, de tipo social y religioso, y hasta las clases medias bien insertas socialmente, obvia y comprensiblemente ajenas a la polémica, pero renuentes a soportar mayores cargas fiscales para financiar la reconstrucción del Estado de bienestar.

A manera de conclusión

Difícilmente pueda afirmarse que la teoría del capital social sea hoy una sola teoría. Las formulaciones al uso del capital social se han multiplicado de tal manera, han variado tanto y han ampliado tanto el alcance y latitud del concepto, que es prácticamente imposible discutirlos como un cuerpo conceptual único. Las críticas que hemos dirigido en otras ocasiones, y también en este artículo, parecen estar condenadas muchas veces a señalar aspectos puntuales de formulaciones particulares en autores concretos, con lo cual adquieren un carácter excesivamente técnico y teóricamente limitado.

Por eso nos gustaría cerrar este capítulo señalando algunos grandes aspectos problemáticos que son los que, en definitiva, nos convencen de que la teoría del capital social, como es usada actualmente, no contribuye a una mejor comprensión de la vida social y no hace, realmente, aportes sustantivos en el señalamiento de factores novedosos que puedan constituir modelos de desarrollo para la región.

1. Si a ciertos resultados beneficiosos de la pertenencia a grupos queremos darle el nombre de 'capital', debemos ser consecuentes con el concepto e incluirlos dentro de la lógica más general de la generación del capital y de su transmisión. Desde nuestro punto de vista, no parece plausible sostener —con Coleman, Solow, Arrow, y muchos otros— que, aunque adoptamos el nombre de capital, no se trata realmente de capital ni responde a su lógica. O bien subsumimos el concepto bajo la lógica del capital, en cuyo caso el concepto encuentra una más cómoda ubicación en el esquema conceptual de Bourdieu —que postula la dependencia de unas formas de capital de otras, su transformación recíproca y su reductibilidad última a capital financiero, y que permite visibilizar las formas invisibles de transmisión del capital que tienen lugar por su eufemización— o, por el contrario, abandonamos la noción de capital y la sustituimos por otra que designe de modo más adecuado aquello que los autores reconocen como rasgos característicos. En nuestra perspectiva, la aproximación bourdiana es la que cumple mejor con los propósitos de iluminar los rendimientos económicos que ciertas formas de sociabilidad tienen para los individuos, así como para mostrar la determinación social de las diferencias en dichos rendimientos.
2. Para designar todas aquellas formas de ayuda, solidaridad y cooperación que los sujetos aportan en una relación que es vista por los participantes como un fin en sí misma, debería bastar con los aportes conceptuales provenientes de la sociología en el estudio de las distintas formas de acción social y de sus fundamentos, en las líneas de Giddens, Beck, Archer, Bauman, Habermas y tantos otros. Una buena sociología debería preocuparse por mantener las distinciones teórica y empírica entre las relaciones proveedoras de sentido, basadas en lazos de comunidad y afecto, de aquellas relaciones de intercambio racionalmente orientadas, por citar sólo dos de los varios tipos posibles. Únicamente la obsesión contable por incrementar los activos sociales de Estados en crisis, o el interés por superar la crítica al particularismo patrimonialista de ciertas prácticas políticas, pueden justificar que ambos tipos de relaciones hayan terminado, a pesar de su larga historia como tipos polares, confundidos bajo una sola, ambigua, etiqueta.
3. En efecto: la teoría tiene un evidente sesgo economicista que atenta contra la comprensión de la variedad de las motivaciones que impulsan a los actores en su relacionamiento recíproco. Una sociología que tome en cuenta las interpretaciones que los propios actores hacen de sus 'acciones situadas' (Wilson 1990), aunque, como es obvio, las interprete a su vez, está obligado a tomar en consideración que la mayor parte de las acciones y relaciones

que la teoría visualiza en términos de ‘capital social’, son experimentadas por los actores como acciones desinteresadas, afectivas y contrarias a todo cálculo racional. En palabras de Eduardo Vizer:

Encuadrar las normas y los valores sociales como la confianza y la participación dentro de la noción de capital parece ser —cuando menos— algo chocante y hasta cierto punto antagónico. (...) La propuesta de adopción de la noción de capital para encuadrar teóricamente un conjunto de procesos de organización social, relaciones, creencias y valores de pertenencia y compromiso colectivo, puede distorsionar el sentido y las características que la propia comunidad —y los actores involucrados— adjudican a estas formas ‘vivas’ de la praxis social. Hay una construcción de ‘sentido’ fundamental por parte de los actores y de una comunidad que debe formar parte del objetivo de cualquier proyecto de investigación sobre estos procesos sociales (...) El paradigma del capital social, visualizado y objetivado como una forma de capital, corre en este sentido el riesgo de ‘cooptar’ epistemológicamente el contenido social originario de las ideas propuestas como una ontología a ser empíricamente investigada. (Vizer 2006:304-305)

4. La ampliación sucesiva del concepto, cuyas fuentes y formas llegan a incluir no sólo las relaciones de confianza establecidas dentro de pequeños grupos, sino también la efectividad de las normas estatales, la eficiencia burocrática, el parentesco, los medios de comunicación y las vías de tránsito, la seguridad pública, la religión y muchos etcéteras, tiene efectos parecidos a los que puntualizamos en el apartado anterior: en lugar de brindar elementos para clarificar el análisis y la discriminación de elementos diversos, oscurece la distinción entre la acción del Estado, la de los municipios y autoridades locales, de los particulares, de los familiares y del mercado. Como en cajón de sastre, todo parece tener cabida en la teoría: empleo, religión, barrio, familia, gobierno, carreteras.³ Hasta el Estado y el mercado, polos

³ Observemos cuáles son, por ejemplo, para Fukuyama (1997) las fuentes del capital social: “Sources of social capital:

1. institutionally constructed: a. rational; b. irrational;

2. spontaneously constructed: a. rational-game theoretic; b. irrational-common law model/complex adaptive systems;

3. exogenously constructed: a. religion; b. ideology; c. culture and shared historical experience;

4. natural: a. kinship; b. race and ethnicity” (1997:462).

antagónicos alrededor de los cuales gravitaron las propuestas de política económica en los últimos siglos, conviven ahora, dentro de una noción que tal vez deba a su increíble ambigüedad y polisemia las razones de su indudable poder de seducción. El capital social es, en efecto, un oscuro objeto.

En suma: la nueva teoría del capital social describe un aspecto ya conocido de la sociedad, la sociedad tal como ella funciona, lejos (y de vuelta) de las ilusiones universalistas del iluminismo moderno. Pero, en vez de mostrarse como un modo de resignación de las promesas modernas, acorta el camino hacia la realización de la sociedad ideal por la vía de celebrar la realidad tal cual es, reivindicando su carácter moral y legitimando, con ello, un orden social particularista y desigual.

Referencias bibliográficas

- Arendt, H., 1993. *La condición humana*. Barcelona: Paidós.
- Arrow, K., 2000. "Observations on social capital." En: P. Dasgupta e I. Serageldin, eds. *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. Washington DC: The World Bank, 3-5.
- Bagnasco, A. et al., 2003. *El capital social. Instrucciones de uso*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Bourdieu, P., 1979. "Les trois états du capital culturel." *Actes Recherche des Sciences Sociales* 31, 3-6.
- , 2000. "Las formas del capital. Capital económico, capital cultural y capital social." En: *Poder, derecho y clases sociales*. Barcelona: Desclée, 131-164.
- Bourdieu, P. y J.C. Passeron, 2003. *Los herederos. Los estudiantes y la cultura*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bowles, S. y H. Gintis, 2002. "The Inheritance of Inequality." Disponible en: http://www-unix.oit.umass.edu/~gintis/papers_index.html [septiembre 2006].
- Coleman, J.S., 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- , 2000. "Social capital in the creation of human capital." En: P. Dasgupta e I. Serageldin, eds. *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. Washington DC: The World Bank, 13-40.
- Dasgupta, P. e I. Serageldin, eds., 2000. *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. Washington DC: The World Bank.
- Durkheim, Emile, 1973. *De la división del trabajo social*. Buenos Aires: Shapire.
- Fukuyama, F., 1997. *Social Capital, The Tanner Lectures On Human Values*. Oxford: Brasenose College.

- Granovetter, M., 1974. *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- , 1985. "Economic action and social structure: the problem of embeddedness." *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- Heliwell, J. y R. Putnam, 2000. "Economic Growth and Social Capital in Italy." En: P. Dasgupta e I. Serageldin, eds. *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. Washington DC: The World Bank, 253-269.
- Katzman, R. y G. Wormarld, coords., 2002. *Trabajo y ciudadanía. Los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*. Montevideo: F. Errandonea Editor.
- Katzman, R., coord., 1999. *Activos y estructuras de oportunidades. Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad en Uruguay*. Montevideo: PNUD-CEPAL.
- Kliksberg, B. y L. Tomassini, comps., 2000. *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*. México DF: BID-FCE.
- Marrero, A., 2004. "La teoría del capital social y la educación en Uruguay." *Actas del Congreso de Sociología de la Educación*. Buenos Aires: ISA.
- McDonald, D. y G. Ruiters, 2006. "Teorizando la privatización: contribución al desarrollo de una perspectiva de investigación crítica." En: D. Chávez, ed. *Más allá del mercado. El futuro de los servicios públicos*. Amsterdam: TNI, 9-22.
- McKinney, John, 1968. *Tipología constructiva y teoría social*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Portes, A., 1998. "Social capital. Its origins and applications in modern sociology." *Annual Reviews*, 24 (1), 1-24.
- Putnam, R., 2000. *Per a fer que la democràcia funcioni. La importància del capital social*. Barcelona: Proa.
- Solow, R., 2000. "Notes on Social Capital and economic performance." En: P. Dasgupta e I. Serageldin, eds. *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. Washington DC: The World Bank, 6-13.
- Tönnies, F., 1988. *Gemeinschaft and Gesellschaft*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Triglia, C., 2003. "Capital social y desarrollo local." En: A. Bagnasco y otros. *El capital social. Instrucciones de uso*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Vizer, E., 2006. *La trama (in)visible de la vida social*. Buenos Aires: La Crujía.
- Weber, M., 1944. *Economía y sociedad*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Wilson, T., 1990. "Métodos cuantitativos versus cualitativos en investigación social." Montevideo, FCU, Ficha N° 256.
- Yamada, G. (BID), 2001. "Reducción de la pobreza y fortalecimiento del capital social y la participación. La acción reciente del Banco Interamericano del desarrollo." Documento de trabajo presentado en la Conferencia Regional Capital Social y Pobreza, CEPAL. Santiago, 24-26 de septiembre.