



Revista de Economía Institucional

ISSN: 0124-5996

ecoinstitucional@uexternado.edu.co

Universidad Externado de Colombia

Colombia

Vargas, Gonzalo
Hacia una teoría del capital social
Revista de Economía Institucional, vol. 4, núm. 6, primer semestre, 2002, pp. 71-108
Universidad Externado de Colombia
Bogotá, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41900604>

- 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

HACIA UNA TEORÍA DEL CAPITAL SOCIAL *

Gonzalo Vargas Forero**

El concepto de capital social se ha vuelto muy popular entre académicos, consultores y funcionarios en el último lustro. Se le han atribuido diversas funciones y se ha dicho que es esencial para explicar y promover el desarrollo económico, mejorar el funcionamiento del sector público, mantener la estabilidad de los sistemas democráticos y superar la pobreza. Por ejemplo, el proyecto del último plan de desarrollo, *Cambio para construir la paz*, dice:

Hay un amplio consenso de que la carencia de capital social está limitando las posibilidades de desarrollo de nuestra sociedad. La urgencia de buscar elementos que hagan converger las acciones individuales (individualistas) de los colombianos alrededor de unos propósitos comunes es ampliamente sentida. Elementos como la falta de solidaridad, la falta de identidad, la indiferencia, la apatía, el desentendimiento individual frente a problemas comunes como el conflicto armado interno, y otros, muestran la necesidad de buscar más cohesión (República de Colombia, DNP, 1998, 12).

Esa popularidad se refleja en numerosas publicaciones sobre capital social, diversos simposios sobre el tema y en la asignación de fondos para estudiarlo con más profundidad. Pero, ¿se trata de una moda pasajera o es un concepto que llegó para quedarse?

* El artículo se basa en El concepto de capital social y su incorporación al pensamiento económico, tesis elaborada por el autor para obtener el título de magíster en economía de la Universidad Nacional de Colombia, dirigida por Jorge Iván González.

** Administrador público, ESAP. Magíster en economía, un. Investigador del Cider, Universidad de los Andes, cra. 1 n.º 18a-10. El autor agradece los comentarios y recomendaciones de Jorge Iván González, Homero Cuevas, Jorge Iván Bula, Diego Rojas y del comité de árbitros externos de la Revista de Economía Institucional. Fecha de recepción: 15 de enero de 2001; fecha de aceptación: 23 de octubre de 2001. Las críticas y sugerencias se pueden enviar a govargas@uniandes.edu.co.

Este artículo busca precisar el significado de este concepto, evaluar qué tanto contribuye a entender los fenómenos a que se refiere y sugerir caminos para comprender mejor esos fenómenos desde la perspectiva económica. La primera sección revisa su origen y presenta sus diversos significados. La segunda muestra algunos problemas teóricos y metodológicos en su aplicación. La tercera plantea que la construcción de una teoría del capital social requiere paradójicamente trascender el concepto para concebir y adoptar otros más precisos y específicos. En esta tarea son particularmente valiosos los avances teóricos del Nuevo Institucionalismo.

Se incluyen dos apéndices: el primero muestra los distintos campos de investigación en que se ha aplicado el concepto de capital social; el segundo reseña y comenta un ensayo y dos investigaciones sobre el capital social en Colombia.

EL CONCEPTO DE CAPITAL SOCIAL Y SUS APLICACIONES

Desde mediados de los años noventa, el concepto de capital social empezó a tener gran acogida entre investigadores de distintas disciplinas, incluida la economía¹. Esta sección presenta una breve revisión de la literatura teórica y aplicada para explorar el origen del término e identificar sus distintas definiciones.

ORIGEN DEL CONCEPTO

La idea de capital social surgió de manera intuitiva, sin que fuera definida con precisión. Los economistas la han usado con distintos significados: el *stock* agregado de todas las formas de capital de un sistema económico, el capital destinado a la prestación de servicios sociales, el capital acumulado mediante la inversión pública y el valor de las relaciones sociales (Wall AA. vv., 1998, 303). Este trabajo se refiere a este último significado, que se adopta provisionalmente.

Aunque las citas más antiguas que le atribuyen esta connotación se encuentran en los textos de Lyda Hanifan (1920, citada por Woolcock 1998) y Jane Jacobs (1961)², estas autoras sólo mencionaron

¹ El apéndice 1 presenta algunos datos estadísticos sobre el uso del concepto en la literatura económica.

² Para Hanifan, “el capital social se refiere a aquellos activos tangibles indispensables en la vida diaria de las personas: entre ellos, el buen nombre, el compañerismo, la simpatía y la interacción social entre los individuos y las familias que conforman una unidad social” (1920, citada por Woolcock 1998, 192). Según Jacobs, “lo característico de un grupo poblacional debe ser la dinámica de las personas que han forjado redes vecinales. Estas redes son el capital social

de pasada este término, sin profundizar en su definición ni despertar interés por el mismo. Los primeros esfuerzos para definir y conceptualizar el capital social corresponden a los trabajos de Bourdieu (1986), Coleman (1990) y Putnam (1993a, 1993b, 1996). A continuación se presentan brevemente sus definiciones.

Pierre Bourdieu

Los primeros escritos de Pierre Bourdieu sobre capital social se remontan a comienzos de los años setenta. Para Bourdieu, el capital social

es el agregado de los actuales o potenciales recursos que están relacionados con la posesión de una red perdurable de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo –en otras palabras, con la pertenencia a un grupo– que le brinda a cada uno de los miembros el respaldo del capital socialmente adquirido, una credencial que les permite acreditarse, en los diversos sentidos de la palabra (1986, 249).

En consecuencia,

el volumen del capital social poseído por un agente dado depende del tamaño de la red de conexiones que pueda efectivamente movilizar y del volumen de capital (económico, cultural o simbólico) que tenga de por sí por cada una de aquellas con quien está relacionado (ibíd., 249).

Para Bourdieu, las redes de relaciones son producto de estrategias de inversión, individuales o colectivas, conscientes o inconscientes, que buscan establecer o reproducir relaciones aprovechables en el corto o el largo plazo.

Su interés por el capital social hace parte de un programa de investigación sociológico y antropológico, que busca construir una ‘ciencia general de la economía de las prácticas’ que trate el intercambio mercantil como una forma más de intercambio y que sea capaz de identificar cómo se transforman las distintas formas de capital en otras. En su perspectiva, el capital (en todas sus formas) es equivalente al poder y su distribución configura la estructura social:

La estructura de distribución de los diferentes tipos de capital en un momento dado del tiempo representa la estructura inherente del mundo social, p. ej., el conjunto de restricciones, inscritas en la verdadera realidad de ese mundo, que gobiernan su funcionamiento de forma perdurable, determinando las posibilidades prácticas de éxito (ibíd., 242).

irremplazable de las ciudades. Cuando este capital se pierde, por cualquier razón, su resultado desaparece a menos que un nuevo capital se acumule lenta y casualmente (1961, 138).

James Coleman

El sociólogo norteamericano James Coleman define el capital social en términos funcionales, es decir, no por lo que es sino por las funciones que desempeña: “La función definida por el concepto de ‘capital social’ es el valor que tienen para los actores aquellos aspectos de la estructura social, como los recursos que pueden utilizar para perseguir sus intereses” (1990, 305). Eso implica que el capital social

no es una entidad aislada sino una variedad de entidades que tienen dos características en común: consisten en algún aspecto de la estructura social, y facilitan a los individuos que están dentro de la estructura realizar ciertas acciones (ibíd., 302).

Usando una analogía gramatical, el capital social no es un sustantivo sino un adjetivo, que se puede predicar de una variedad de sujetos.

Basado en esta definición, Coleman identifica varias formas de capital social: las obligaciones y las expectativas, que se refieren al intercambio de favores, más o menos formal³; el empleo de amigos y conocidos como fuentes de información; las normas, sean internas al individuo o fundadas en un sistema de incentivos y sanciones; las relaciones de autoridad y las organizaciones. Coleman señala que el capital social es un bien público por cuanto sus beneficios no sólo son captados por los actores involucrados en una relación social sino por otros; por ejemplo, un vecino puede ser apático frente a la organización comunitaria de su barrio y aun así, disfrutar de los beneficios de las acciones de esa organización. Debido a esto, la ‘inversión’ en capital social es subóptima (ibíd., 315-8).

Igual que en el caso de Bourdieu, para Coleman el concepto de capital social hace parte de una exploración más amplia que busca construir una teoría sociológica fundada en el individualismo metodológico y en el principio de acción racional (1990, 1-23). Por esta razón, la teoría social de Coleman es compatible con el programa de investigación implícito en la corriente principal de la economía⁴, pero no por ello hace parte de este.

³ Formal, como en el caso de un contrato matrimonial, o informal, como en las relaciones entre amigos.

⁴ En este artículo se identifica la corriente principal de la economía con el programa de investigación neoclásico o neowalrasiano (Weintraub, 1985 y Backhouse, 1991).

Richard Putnam

El auge del concepto de capital social se debe en buena medida a los escritos de este politólogo norteamericano. Para Putnam, “el capital social se refiere a aspectos de organización social, como las redes, las normas y la confianza, que facilitan la coordinación y la cooperación en beneficio mutuo” (1993b). Aunque esta definición es amplia, Putnam centra su interés en el ‘compromiso cívico’ (*civic engagement*), es decir, el nivel de participación social en organizaciones de pequeña escala y poco jerarquizadas –clubes, iglesias, asociaciones de padres de familia, círculos literarios, grupos corales, equipos de fútbol– que contribuyen al buen gobierno y al progreso económico al generar normas de reciprocidad generalizada, difundir información sobre la reputación de otros individuos, facilitar la comunicación y la coordinación y enseñar a los individuos ‘un repertorio de formas de colaboración’.

Putnam basa sus argumentos en escritos académicos, novelas y, principalmente, en su investigación sobre el desempeño de los gobiernos regionales italianos (1993a), que a su juicio está determinado por el nivel de compromiso cívico y las características de las redes sociales de cada región⁵:

[Algunas] comunidades [...] se vuelven ricas porque son cívicas. El capital social encarnado en las normas y redes de compromiso cívico parecen ser una precondition para el desarrollo económico, así como para un gobierno efectivo. Los economistas del desarrollo toman nota: el civismo importa (1993b).

Putnam ha sido criticado por presentar una imagen romántica (neo-Tocquevilleana, dicen los politólogos) de la vida comunitaria local y por sus explicaciones demasiado simples y poco claras de los mecanismos concretos que traducen la participación en organizaciones sociales y culturales de pequeña escala en mejor gobierno, más democracia o mejor desempeño económico (Levi, 1996). La forma como Putnam operacionaliza el capital social también ha sido criticada por reducir y simplificar el concepto, con respecto a las ideas de Coleman y Bourdieu (Edwards y Foley, 1998).

⁵ Los gobiernos con mejor desempeño (eficientes, innovadores, que satisfacen al electorado) corresponden a las regiones con organizaciones comunitarias más activas, en donde los ciudadanos están más interesados en los asuntos públicos –leen la prensa y votan–, en los que hay confianza mutua, se respeta la ley, hay líderes honestos y redes sociales y políticas con estructuras horizontales, no verticales. Al contrario, los gobiernos con peor desempeño corresponden a regiones en donde los ciudadanos no participan, no se interesan por los asuntos públicos y no respetan la ley.

Como se puede ver, pese a que el término capital social tiene una evidente connotación económica, las definiciones de Bourdieu, Coleman y Putnam provienen de programas de investigación enraizados en la antropología, la sociología y la ciencia política⁶.

USO DEL CONCEPTO EN LA INVESTIGACIÓN

Las publicaciones económicas citan y aplican con cada vez mayor frecuencia el concepto de capital social, en particular las investigaciones sobre el crecimiento económico, la pobreza, el comportamiento de las firmas y los mercados, las economías en transición, los problemas de acción colectiva, el desempeño económico de los inmigrantes, la salud pública y el logro escolar⁷.

A pesar de que la mayoría de los autores de esas publicaciones toman como punto de partida alguna de las tres definiciones mencionadas, cada uno la interpreta y operacionaliza a su manera, para referirse a un aspecto particular de la organización social que considera relevante para los fenómenos económicos de su interés. En consecuencia, el significado concreto del concepto de capital social varía entre una y otra publicación.

A continuación se exponen los significados que se han atribuido al capital social en diversas investigaciones económicas aplicadas y se resumen sus hallazgos.

a) La mayoría de las publicaciones revisadas adopta la definición de Putnam, es decir, se refieren al *nivel de participación social en organizaciones voluntarias* de pequeña escala y poco jerarquizadas, y suponen que estas contribuyen al buen gobierno y al progreso económico. Helliwell y Putnam (1995) midieron el número de organizaciones culturales y deportivas de veinte regiones italianas para construir un índice de civismo, que mostró una correlación positiva con el PIB per cápita de dichas regiones. Narayan y Prichett (1999)

⁶ El término 'programa de investigación' fue concebido por Lakatos (1983) y se refiere a un conjunto coherente de enunciados, reglas y teorías que organizan el trabajo científico. Un programa de investigación se compone de axiomas teóricos (núcleo duro), reglas metodológicas (heurística positiva) y un conjunto de conceptos y teorías (cinturón protector) desarrollados a partir de los axiomas y reglas del programa. Esta idea, así como su aplicación a la corriente principal de la economía, se expone con mayor profundidad en la tesis que sirve de base a este artículo.

⁷ En el apéndice 1 se reseñan algunas publicaciones sobre capital social organizadas de acuerdo con los temas citados. La preparación de este apéndice fue uno de los primeros pasos para realizar la tesis: sirvió para identificar los campos en los que se ha aplicado el concepto de capital social, sus distintas connotaciones y los autores más influyentes en este tema.

encontraron que la participación campesina en grupos y organizaciones locales estaba correlacionada con incrementos en los ingresos de los hogares de los campesinos y de los hogares de los asentamientos en donde existían dichos grupos. Kawachi (1997) encontró que la participación en asociaciones cívicas en los diferentes estados de los Estados Unidos se correlacionaba positivamente con la expectativa de vida y negativamente con las tasas de mortalidad.

Estos estudios han probado la existencia de correlaciones pero no de relaciones de causalidad entre las variables de interés. Además, en varios trabajos no se encuentra dicha correlación o tiene signo opuesto al esperado. Knack y Keefer (1997) no encontraron relación alguna entre 'densidad de la actividad asociativa' (*density of associational activity*), tasa de crecimiento y tasa de inversión de un grupo de países, entre 1980 y 1992. Helliwell (1996) encontró una asociación negativa entre el número de asociaciones y el crecimiento de la productividad en las economías asiáticas, entre 1962 y 1990. Cuéllar (2000) encontró que la participación en organizaciones voluntarias en Colombia estaba asociada a la desconfianza, la apatía política y el irrespeto a las normas.

b) En segundo lugar están las publicaciones que identifican el capital social con la confianza y la reputación. Ostrom planteó que la confianza y la reciprocidad son formas de capital social útiles en la construcción de arreglos institucionales efectivos para manejar recursos comunes (1990, 184, 190, 211). Paldam y Svendsen (1999) definieron el capital social como el "nivel de confianza mutua existente en un grupo, que puede extenderse al resto de la sociedad", y subrayaron que el capital social se refiere a normas y valores cuyo cumplimiento es vigilado y sancionado de manera difusa por los miembros de un grupo y no por terceros (*third-party enforcement*). Knack y Keefer (1997) tomaron los resultados de una encuesta que preguntaba a los entrevistados si consideraban que, en general, se puede confiar en la mayoría de las personas o si es mejor ser cauteloso, y encontraron que esta variable se correlacionaba positivamente con el crecimiento del PIB per cápita entre 1980 y 1992 en un amplio grupo de países; también encontraron que la correlación es más alta en los países con menor PIB per cápita. Fafchamps y Minten (1999) encuestaron a 790 comerciantes agrícolas de Madagascar y encontraron que el éxito de sus negocios dependía en gran medida de la reputación y los lazos de confianza que establecen con sus clientes y pares.

c) En tercer lugar, las publicaciones que conciben el capital social como redes sociales informales. Rose (1999) realizó encuestas en Rusia y encontró que quienes tenían más amigos que juzgaban confiables tenían ingresos mayores y más estables. Rauch (1996) mostró que el

comercio internacional de productos diferenciados no ocurre en un mercado perfecto sino que los compradores y vendedores buscan información sobre las características de sus mercancías mediante redes étnicas y familiares. Lyon (2000) estudió la importancia de las redes sociales formales e informales en Ghana y concluyó que son un requisito para conformar un sector agrícola microempresarial vigoroso. Burt (1997) estudió las redes sociales informales de dos grandes empresas norteamericanas y encontró que la posición de los empleados sénior en dichas redes influía en el valor de los bonos que recibían y en la posibilidad de promoción a cargos superiores.

La importancia de las redes está ligada a la posibilidad de que sean una fuente de confianza entre las personas, la cual reduce los costos de transacción de la economía; sin embargo, algunas investigaciones han mostrado que el papel de las redes es ambiguo. Waldinger (1995) documentó la formación de carteles informales de obreros de la construcción, que influyen en la contratación de nuevos obreros por factores raciales, segregando a los que no tienen el mismo origen étnico. Rose (2000) planteó que las redes sociales construidas en Rusia durante el régimen soviético han servido a muchos habitantes para sortear la crisis económica en medio de la transición y, a la vez, han impedido la formación de organizaciones públicas y privadas impersonales y burocráticas (en el sentido de Weber) dificultando el cambio institucional.

d) Además de estos significados, hay otros relacionados con los anteriores pero menos comunes. Helliwell y Putnam (1995) se refieren al desempeño de los gobiernos regionales y a ciertos índices ligados al comportamiento político en veinte regiones italianas, como un índice de capital social. Knack y Keefer (1997) tomaron los resultados de una encuesta que preguntaba a los entrevistados sobre la conveniencia de cumplir ciertas normas sociales y encontraron que en los países donde los resultados reflejaban un mayor cumplimiento de las normas, el crecimiento del PIB per cápita entre 1980 y 1992 era superior. Sanders y Nee (1996) consideran la familia una fuente de capital social y encuentran que ciertas características de la estructura familiar de los inmigrantes asiáticos e hispanos en los Estados Unidos están asociadas a mayores ingresos y menor probabilidad de estar desempleado.

e) Por último, algunos autores usan el concepto de capital social con una connotación bastante amplia. Pantoja (1999) incluye en ese concepto la familia, los parientes, las redes sociales, las asociaciones locales, las 'redes de redes', las formas de relación entre el Estado y la sociedad, el marco institucional formal (constitución, leyes, regulación,

políticas), las normas sociales y los valores. Grootaert (1998) identifica el concepto de capital social con el de instituciones, argumentando que esta definición amplia “es preferible para entender mejor la dinámica del desarrollo económico” (1998, 6). En esta perspectiva, el capital social incluye las organizaciones de todo tipo, las redes sociales, las normas, el gobierno, el régimen político y el sistema judicial. Krishna y Uphoff (1999) lo identifican con distintas formas de interacción social que clasifican en estructurales –roles, redes, reglas– y cognitivas –normas, valores, actitudes, creencias– que constituyen capital en cuanto producen un flujo de ‘acción colectiva mutuamente beneficiosa’ (*mutually beneficial collective action*). Collier (1998) lo identifica con ciertas formas de interacción social que hacen posible la operación de mecanismos como la confianza y las normas, que producen externalidades. Ostrom (2000) lo define como un conjunto compartido de conocimientos, normas, reglas y expectativas acerca de los patrones de interacción de los individuos y lo diferencia de otras formas de capital: el capital social no se consume con el uso, desaparece con el desuso, no se puede identificar ni medir fácilmente y es difícil construirlo mediante intervenciones externas; incluso, éstas pueden destruir el capital social existente y generar efectos indeseables. Stiglitz (2000) identifica cuatro formas del capital social: el conocimiento tácito compartido, el conjunto de redes sociales, la agregación de las reputaciones individuales y el ‘capital organizacional’ creado por quienes administran las firmas.

Es tal la variedad de significados que algunos autores han expresado su inquietud por la vaguedad con la que el concepto ha sido adoptado por los economistas. Solow manifestó que “hasta ahora sólo he visto ideas vagas y empirismo casual” (2000, 6). Y Portes señaló que

En los últimos años, el concepto de capital social se ha convertido en una de las exportaciones más populares de la teoría sociológica al lenguaje común [y] ha evolucionado en algo que cura todos los males que afectan a la sociedad en casa y por fuera. [Sin embargo] se está aproximando hasta tal punto que el capital social se aplica a tantos eventos y en tantos contextos que pierde cualquier significado distintivo (1998, 1).

Según Portes (1998, 5), la aplicación indiscriminada del concepto a fenómenos sociales de naturaleza diferente y aun contradictoria proviene de la definición amplia de Coleman. Es paradójico que esta crítica pusiera de presente que la definición más ajustada al uso que ha recibido el concepto –y la que lo ha difundido– sea la de Coleman (1990), según la cual el capital social no es una entidad única sino una variedad de aspectos de la estructura social que facilitan la acción individual y colectiva.

Pero puesto que el término alude a diversos aspectos, más que una definición, es necesaria una teoría que permita identificarlos, incorporarlos al pensamiento económico, relacionarlos, operacionalizarlos y explicarlos. Justamente, el documento que formula la *Iniciativa sobre capital social*⁸ afirma:

Aunque hay un crecimiento rápido y significativo de la literatura sobre el capital social y su impacto, todavía no hay un marco analítico y conceptual integrado y generalmente aceptado (Social Capital Initiative, 1998, 7).

EL CAPITAL SOCIAL: DIFICULTADES TEÓRICAS Y METODOLÓGICAS

Además de la vaguedad del concepto, existen otras dificultades que llevan a pensar que éste genera más confusión que claridad.

UNA AMALGAMA INCONVENIENTE

Como ya se indicó, la literatura sobre el tema ha tendido a amalgamar distintos fenómenos sociales en forma poco clara. Según Portes (1998, 5), hay una confusión entre las fuentes del capital social, los resultados de tener acceso a ellas y el contexto social que las hace posibles. Woolcock pregunta si se confunde la estructura con el contenido: “¿es el capital social la infraestructura o el contenido de las relaciones sociales, el ‘medio’, el ‘mensaje’, o ambos?” (1998, 156). Y Dasgupta señala que el concepto, tal como ha sido definido, tiene una debilidad: “nos incita a combinar objetos inconmensurables, entre ellos las creencias, las reglas de comportamiento y aquellas formas de capital como las redes interpersonales— sin ofrecernos una idea de cómo se deben combinar”, y sugiere estudiarlos de manera separada, para luego entender cómo se conectan (2000, 327).

Cuando se revisan los *Fundamentos de teoría social* de Coleman (1990), es evidente que el autor no pretendía que este concepto fuera la base de la explicación de la organización social; sólo buscaba mostrar que en determinadas circunstancias ciertos aspectos de la estructura social adquieren el carácter de recursos⁹:

⁸ La Iniciativa para la definición, monitoreo y medición del capital social es un programa de investigación desarrollado por el Banco Mundial desde 1998, financiado por el gobierno danés y apoyado por la Universidad de Maryland. Su dirección en Internet es www.inform.edu/iris/.

⁹ Esto es evidente en la tabla de contenido de *Foundations of Social Theory* (Coleman, 1990); sólo uno de los 34 capítulos se dedica al capital social. Otros capítulos analizan los derechos, las normas, las sanciones, la confianza, el comportamiento colectivo, la autoridad y la elección social, entre otros temas.

Este concepto agrupa algunos procesos [sociales] y establece distinciones entre los tipos de relación social, distinciones que son importantes para otros propósitos. [...] Ayuda en [...] la transición de lo micro a lo macro sin especificar los detalles sociales y estructurales que ocurren en la transición [...] Es cierto, claro está, que para otros propósitos es necesario investigar los detalles de estos recursos organizacionales [...] (Coleman, 1990, 305).

A este respecto, Dasgupta señaló que “los conceptos agregados nos pueden ayudar a enfocar asuntos importantes, pero también pueden ser una distracción” (2000, 327).

Por tanto, el término sólo se debe usar para señalar de manera genérica que una institución u organización determinada constituye un recurso para un actor o un grupo o, a la inversa, para indicar que un actor o un grupo cuenta con un conjunto de recursos que están presentes en la organización social. Si se desea analizar con mayor profundidad el fenómeno —elaborar sus detalles ‘socio-estructurales’— es necesario usar conceptos menos agregados, más precisos¹⁰.

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL: ¿UNA FORMA DE CAPITAL?

En general, las instituciones y el sistema institucional tienden a ser estables y duraderos frente a fenómenos y variables económicas más fugaces y cambiantes como las transacciones y los precios. Esto es particularmente cierto en el caso de las instituciones y organizaciones informales, que no están sujetas a la voluntad de una autoridad central sino que evolucionan de manera lenta y fragmentada, al vaivén de la cultura y las ideologías. Tal vez por esto, ha sido atractiva la idea intuitiva de concebirlas como una forma de capital acumulado en el pasado disponible para ser usado en la producción e intercambio de bienes en el futuro.

Sin embargo, la noción de *capital* es una de las más problemáticas y complejas de la economía y no es extraño que no haya consenso acerca de si es o no adecuado y preciso considerar las instituciones y el sistema institucional como formas de capital. Arrow considera por ejemplo que el capital implica un sacrificio deliberado en el presente para obtener un beneficio futuro, y que sólo algunas relaciones sociales se construyen de esa manera, pues la interacción humana tiene recompensas intrínsecas. En sus palabras:

La esencia de las redes sociales es que se construyen por razones distintas al valor económico que les adjudican sus participantes. Incluso esto es lo que les da su valor en el monitoreo. Ciertamente no encuentro consenso [...] para agregar algo llamado ‘capital social’ a las otras formas de capital.

¹⁰ Precisamente, Collier (1998) y Dasgupta (2000) han dado pasos en este sentido.

De allí que sugiera “abandonar la metáfora del capital y el término capital social” (Arrow, 2000, 4).

Solow ha dicho que no tiene mucho sentido hablar de capital, pues ideas como tasa de retorno o depreciación pierden significado en el contexto de las relaciones sociales:

Si digo que la tasa de retorno del capital social ha caído del 10% anual al 6% anual desde 1975, ¿le dará esto algún panorama? [...] Dudo que el ‘capital social’ sea el concepto correcto para discutir lo que sea que estamos discutiendo (2000, 7).

Por tanto, en el marco de la economía (o al menos de su corriente principal), el uso del término capital social puede ser impreciso¹¹, lo que cual no excluye que se pueda usar de manera coloquial o genérica, como hace Coleman.

LA MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

Algunos autores que han elaborado conceptualizaciones económicas del capital social también han intentado operacionalizarlo, con dificultades, por los problemas conceptuales ya señalados. En primer lugar es prácticamente imposible medir el capital social en forma *objetiva* porque no es una entidad única sino que consiste en el carácter de recurso de ciertas formas de organización social en relación con las preferencias e intereses de individuos o grupos determinados. Esto genera dificultades para construir índices comparables, pues cada sociedad y cada economía tienen instituciones diferentes para cumplir determinadas funciones.

En segundo lugar, no es claro qué se debe medir porque el concepto es una amalgama de fenómenos sociales de naturaleza diferente: “el capital social significa ambas relaciones, las redes y las obligaciones de las situaciones sociales y el producto de dichas interacciones. Por esto no es sorprendente la confusión que surge acerca de su medición

¹¹ Paldam y Svendsen (1999) plantean que si el capital social ha de introducirse en las funciones de producción, debe ser como factor que reduce los costos de transacción y no como factor de producción, así:

$$Y = (Q)F_i(K, L, H),$$

donde $\partial Y / \partial Q > 0$; Y es la producción; L, K y H son factores de producción y Q, una proxy del capital social. Una formalización alternativa fue propuesta por Jensen y Meckling (1979, citados por Eggertsson 1990, 126-7):

$$Y = F_R(L, K, M, C_R, T)$$

Donde Y es la producción; L, K y M son factores de producción; C_R es la tecnología organizacional de la firma (las reglas internas), dadas unas reglas externas R; T es la tecnología de producción y F_R es la función de producción correspondiente al conjunto de reglas externas R, que *incluye las normas sociales*.

(Wall AA. vv., 1998, 316). Arrow llega incluso a cuestionar la idea de medir el capital social:

El concepto de medición de la interacción social puede ser una trampa y una desilusión. En vez de pensar en más y menos, sería más fructífero pensar las relaciones sociales existentes como una red previa en donde las nuevas partes de la economía se deben ajustar (2000, 4).

Estos cuestionamientos no implican que el estudio de las instituciones y organizaciones informales sea un campo vedado para la medición y el análisis cuantitativo. Tan sólo indican que los teóricos se deberían interesar menos por desarrollar índices universales y más por examinar (cuantitativa y cualitativamente) la relación entre *las formas de interacción social*, las *externalidades* que generan, los *mecanismos* que las producen, su relación con el sistema institucional y la incidencia de dichas externalidades en la *eficiencia* y la *equidad*¹².

LAS FUNCIONES 'BENIGNAS' Y 'PERVERSAS' DEL CAPITAL SOCIAL

Cuando se dice que el capital social consiste en *una variedad de aspectos de la estructura social que facilitan la acción individual y colectiva* no se establecen criterios normativos que restrinjan el tipo de acciones individuales y colectivas a las que se refiere el concepto; en otras palabras, se trata de un concepto neutral. A este respecto, Coleman dice que “una forma dada de capital social que se valora por facilitar cierto tipo de acciones puede ser inútil o incluso dañina para otras” (1990, 302)¹³.

No obstante existe la tendencia a diferenciar entre formas benignas y perversas de capital social. Las primeras tendrían efectos positivos sobre el bienestar: aumentarían la eficiencia, mejorarían el desempeño económico, harían más eficaz al gobierno y reducirían la pobreza¹⁴. Las segundas reducirían el bienestar de varias maneras: profundizando la desigualdad (Grootaert, 1998), facilitando la acción de los grupos de interés (Collier, 1998), impidiendo la igualdad de oportunidades

¹² Ver Collier (1998).

¹³ Putnam (1993b) planteó algo similar: las inequidades sociales pueden estar incrustadas en el capital social. Las normas y redes que sirven a un grupo pueden obstruir a otros, particularmente si las normas discriminan o las redes sociales segregan. Reconocer la importancia del capital social como sostén de la vida comunitaria no nos exime de la preocupación acerca de cómo se define esta comunidad: quién está adentro y se beneficia del capital social y quién está por fuera sin beneficio. Algunas formas de capital social pueden deteriorar las libertades individuales, como han advertido los comunitaristas.

¹⁴ Ver por ejemplo el proyecto de Plan de Desarrollo de Colombia 1998-2002, Cambio para construir la paz.

en el mercado laboral, restringiendo la libertad individual y la iniciativa empresarial, premiando el fracaso (Portes y Landolt, 1996), facilitando la operación de mafias, guerrillas y organizaciones de delincuentes (Rubio, 1997) y generando asignaciones subóptimas de los recursos¹⁵ (Stiglitz, 2000).

No es difícil identificar formas de capital social benéficas y perversas para la sociedad. Pero para definir un criterio preciso que separe unas de otras, sería necesario contar con una medida agregada del bienestar general y evaluar luego el impacto de distintas instituciones y organizaciones sobre el valor de aquel. A falta de esa medida, se ha aplicado implícitamente el criterio del óptimo de Pareto, es decir, se han juzgado benéficas las formas de capital social que permiten usar más eficientemente los recursos sociales sin desmejorar la situación de un miembro de la sociedad. En otras palabras, se ha restringido el capital social a las formas de organización social *que tienen impactos positivos sobre la eficiencia y neutros sobre la equidad*. Serageldin y Grootaert argumentan que esta visión es la que interesa a los economistas:

El término [capital social] se usa de diferentes formas, dependiendo del campo de estudio [...] A nivel microeconómico, [los economistas] ven el capital social principalmente en términos de su habilidad para mejorar el funcionamiento del mercado. A nivel macroeconómico, consideran cómo las instituciones, el marco legal y el papel del gobierno en la organización de la producción afectan el desempeño macroeconómico (2000, 45).

Este sesgo tiene consecuencias indeseables. Desde el punto de vista positivo, invita a ver las relaciones sociales sólo como instrumentos de la eficiencia y el crecimiento, sin tocar temas como el conflicto, el poder y el papel de los movimientos sociales¹⁶ (Fine, 1999). Y desde el punto de vista normativo, induce a que las políticas de los organismos multilaterales y de los gobiernos se orienten a promover las formas de organización social que aumentan la eficiencia local y global, *sin generar presiones redistributivas*, lo que puede debilitar las organizaciones que buscan legítimamente la equidad social –algunos partidos políticos, sindicatos y federaciones– y llevar a la desaparición de los mecanismos informales de solidaridad que subsisten en la organización social.

Fine (1999) señala que esta visión reducida de las relaciones sociales es conveniente para incorporar selectivamente las relaciones sociales en algunas agendas de política económica:

¹⁵ Por esto es erróneo suponer que el capital social subsana siempre las fallas del mercado (Stiglitz, 2000).

La noción de capital social le ha brindado al Banco Mundial la capacidad analítica para proponer su nueva agenda sin tener que referirse seria y sustantivamente a los términos relacionados con la literatura crítica del viejo consenso [y] le permite que el nuevo consenso seleccione dónde y cómo abordar el papel de los factores no económicos del desempeño económico (1999, 13).

Este sesgo parece ser deliberado y estar ligado a una visión particular de la función de la economía como ciencia social, según la cual su objeto de estudio es la asignación de recursos escasos dadas unas necesidades ilimitadas. De modo que este sesgo no es exclusivo de las publicaciones sobre capital social.

HACIA UNA TEORÍA DEL CAPITAL SOCIAL: APORTES DEL NUEVO INSTITUCIONALISMO

Las dificultades mencionadas en la sección anterior muestran que el uso del capital social como instrumento para analizar los elementos de la organización social es, por decir lo menos, problemático. El concepto fusiona fenómenos diversos y dificulta el análisis de los elementos que lo conforman y de las relaciones entre estos. La idea de que la organización social se puede reducir a una magnitud cuantitativa, objetivamente medible y comparable, conduce a análisis simplistas y a conclusiones ambiguas.

Es necesario construir una teoría del capital social que contenga un conjunto articulado de hipótesis específicas que: a) definan e interpreten cada uno de los aspectos de la organización social que se juzgan relevantes para la investigación económica, b) precisen la forma cómo esos aspectos influyen en los fenómenos económicos, c) organicen esos aspectos, mostrando cómo se relacionan entre sí, d) desarrollen métodos para operacionalizarlos, y e) los expliquen.

Paradójicamente, la construcción de esa teoría se facilitaría si se superara la vaguedad y generalidad del concepto de capital social y se encontraran otros más precisos y específicos.

Aunque la sociología y la antropología usan conceptos de ese tipo, no siempre son compatibles con los principios teóricos y metodológicos de la corriente económica principal. Y en las últimas décadas ha surgido y se ha consolidado un subprograma de investigación que forma parte de esa corriente¹⁷, en cooperación con

¹⁶ Según el Diccionario Penguin de Sociología, un movimiento social es una forma de acción colectiva poco formalizada que busca defender unas reivindicaciones sociales.

¹⁷ En términos de Lakatos (1983), no son compatibles con su núcleo duro y su heurística positiva.

disciplinas como la historia, el derecho y la antropología. Este subprograma se conoce como Nuevo Institucionalismo¹⁸.

Antes de definir el Nuevo Institucionalismo (en adelante NI), cabe señalar que, tradicionalmente, la corriente principal de la economía dio poca atención al tema de las instituciones, es decir, al estudio de las reglas y patrones de comportamiento humano¹⁹. Esta omisión fue blanco de críticas provenientes de otras disciplinas y de vertientes del pensamiento económico como el Viejo Institucionalismo²⁰, que rechazan la concepción racional del comportamiento humano (Hodgson, 2000, 318).

El surgimiento del NI abrió de nuevo la ventana para analizar las instituciones desde la perspectiva de la corriente principal²¹. Según Eggertsson, “desde finales de la década de los 60, un buen número de economistas neoclásicos comenzó a interesarse por la estructura de la organización económica” y estableció una línea de investigación que busca generalizar la teoría neoclásica modificando “el cinturón protector [que consiste en] la incorporación de los costos de información y de transacción y de las restricciones de los derechos de propiedad” (1990, 17). Este *subprograma* aspira a introducir los costos de transacción, los derechos de propiedad, los problemas de acción colectiva, las formas de organización, los acuerdos contractuales y las reglas políticas y sociales al cuerpo teórico de la corriente principal²², primero de manera exógena, pero buscando endogeneizarlos, es decir, explicando su origen y evolución²³ (ibíd., 11). De acuerdo con Eggertsson

¹⁸ A juicio de Dasgupta, las bases de una teoría del capital social se deben buscar en la teoría de las instituciones: “En lugar de interpretar los compromisos cooperativos en términos del capital social que los envuelve, nosotros continuaremos mejor con el estudio de las instituciones, entendiendo su carácter e identificando medidas que puedan mejorarlas y mezclarlas” (2000, 327).

¹⁹ Según Granovetter, “En la economía clásica y neoclásica, el hecho de que los actores tengan relaciones sociales ha sido tratado, si es que ha sido, como un impedimento friccional del mercado competitivo” (1985, 484). Lorenz dice que “La teoría económica estándar ha dado poca importancia al papel de lazos sociales como la confianza, la amistad o la lealtad en el intercambio económico” (1999, 301).

²⁰ Pese a su nombre, el Viejo Institucionalismo persiste. Una de sus principales tribunas es el *Journal of Economic Issues*. Rutherford (1996) explica y discute en detalle las diferencias entre el Viejo y el Nuevo Institucionalismo.

²¹ El artículo de Ronald Coase (1937), *The Nature of the Firm*, es reconocido como el punto de partida del Nuevo Institucionalismo. El término Nuevo Institucionalismo fue acuñado por Oliver Williamson (Coase, 1998, 72).

²² Es decir, al *cinturón protector* del programa de investigación neowalrasiano.

²³ Eggertsson distingue tres niveles de análisis. El primero estudia la influencia de los arreglos institucionales en el desempeño económico, considerando exógenas las instituciones y las organizaciones. El segundo busca explicar cómo determina el marco institucional las organizaciones y los contratos. El tercero intenta explicar

La nueva ciencia del bienestar difiere de la economía universitaria de las décadas recientes por su preocupación explícita y su énfasis en las reglas políticas y sociales; por esto requiere que los economistas irrumpen en nuevos territorios. Otra característica de la nueva aproximación es su preocupación por los problemas de conocimiento e información. No obstante, la ciencia social del bienestar no rechaza la economía neoclásica. La economía neoclásica es la madre venerable, a veces arrogante y ambiciosa, de la nueva ciencia. [...] Sin embargo] para ciertos propósitos la aproximación neoclásica se debe modificar, no marginal sino fundamentalmente (1996a, 60-1).

En lo que resta de esta sección, se examinan algunos conceptos y aportes del NI que son importantes para ahondar en el estudio del capital social y construir una teoría como la descrita. En particular se revisan avances relacionados con las instituciones y organizaciones informales, tema en el que hay progresos recientes (durante la última década) y que es muy atractivo para quienes se aproximan al estudio del capital social.

Para definir las instituciones y organizaciones informales se deben hacer dos distinciones. La primera se refiere a los conceptos de *institución* y *organización*: si bien la *organización* se puede concebir como un conjunto complejo de reglas (instituciones) que rigen el comportamiento de un grupo específico de actores, las *organizaciones* son actores sujetos a una estructura institucional más amplia. Por esto es conveniente mencionarlas en forma separada, diferenciando entre *instituciones* y *organizaciones* (Rutherford, 1996, 182).

La segunda distinción se refiere a la formalidad: ciertas instituciones y organizaciones son establecidas, diseñadas y modificadas de manera explícita, mediante una serie de procedimientos, por una autoridad central, que por lo general se encarga de que sean acatadas y de sancionar a los infractores. También existen instituciones y organizaciones con características implícitas, que surgen y evolucionan de manera descentralizada. Sobre esta distinción, Lin y Nugent precisan que

el marco institucional e irrumpe en los dominios de la ciencia política, la antropología, la sociología, el derecho y la historia (1990, 11 y 1996b, 10-11). Eggertsson también distingue dos corrientes del subprograma (1990, 18): el *Neoinstitucionalismo*, que se apega estrictamente a los principios de la corriente principal (es decir, del programa neowalrasiano), y la *Nueva Economía Institucional*, “que rechaza ciertos elementos del núcleo duro de la economía neoclásica”, propone replantear la noción de racionalidad y acepta el desarrollo de teorías sin acudir siempre a la formalización. Sin embargo, los ajustes que propone la *Nueva Economía Institucional* no representan un regreso al carácter crítico del Viejo Institucionalismo sino un intento de reformar el programa neowalrasiano y aumentar su poder explicativo. A pesar de estas corrientes, Eggertsson ve “más convergencia que divergencia” (1996a, 60) dentro del NI.

Las instituciones consisten en entidades formales como leyes, constituciones, contratos escritos, intercambios y organizaciones legales de mercado, e informales como valores compartidos, normas, costumbres, ética e ideología (1995, 2307).

La tabla 1 ilustra las diferencias que acabamos de señalar.

Tabla 1
Instituciones y organizaciones, formales e informales

	Instituciones	Organizaciones
Formales	Constituciones, leyes, códigos, contratos, reglamentos internos	Burocracias públicas y privadas, ONG, sindicatos
Informales	Normas, costumbres, moral ²⁴	Redes sociales ²⁵ (profesionales, étnicas, políticas, religiosas, etc.), pandillas, mafias

AVANCES RELACIONADOS CON LAS INSTITUCIONES INFORMALES

El estudio de las instituciones informales está comprendido en gran medida en el análisis de los derechos de propiedad, pues éstos incluyen algunos derechos de carácter informal:

el nivel de ruido, el tipo de ropa que nos ponemos, la intromisión en la vida privada de otras personas son cosas delimitadas no sólo por leyes respaldadas por la fuerza policial sino por la aceptación social, la reciprocidad y el ostracismo social voluntario (Alchian, citado por Eggertsson 1990, 42).

Para Denzau y North, las instituciones informales se derivan de *modelos mentales compartidos* por las comunidades y las sociedades. Dichos modelos comprenden creencias positivas (no necesariamente científicas) sobre el mundo físico y social, y creencias normativas o valores²⁶ (Denzau y North, 1994; Eggertsson, 1996a, 71). Según

²⁴ Eggertsson identifica las instituciones informales con el capital cultural, que “consiste en los valores compartidos y las creencias de una comunidad o de un grupo social que influye en el comportamiento de los actores” (1996a, 65).

²⁵ Eggertsson identifica las organizaciones informales con las redes sociales o redes de relaciones que suelen tener funciones económicas o políticas (ibíd, 65).

²⁶ Las primeras influyen en la eficiencia de una economía de varias maneras: inciden en las decisiones individuales (según la calidad de los modelos del mundo), promueven (o frenan) el cambio técnico y la innovación y mejoran los sistemas de monitoreo y supervisión. Las segundas pueden aumentar la eficiencia reduciendo los costos de transacción e influir en la equidad promoviendo el altruismo intergeneracional o sirviendo de base para crear instituciones redistributivas (Casson, 1993).

North, las creencias normativas son fundamentales para el funcionamiento de las economías: “los fuertes códigos morales y éticos de una sociedad son el cemento de la estabilidad social que hace viable al sistema económico” (1981, 47).

La finalidad de los modelos mentales y de las instituciones es reducir la incertidumbre. Los primeros, ofreciendo interpretaciones del entorno; las segundas, estructurándolo y ordenándolo. De allí que guarden una íntima relación.

La trayectoria dependiente del proceso de desarrollo institucional se puede derivar de la forma en que evolucionan el conocimiento y las instituciones en la sociedad. La evolución de ambos suele ser incremental, pero las últimas, las instituciones, son evidentemente el reflejo de la evolución de los modelos mentales (Denzau y North, 1994, 22).

AVANCES RELACIONADOS CON LAS ORGANIZACIONES INFORMALES

Si bien este tema es más propio de la sociología, también ha sido explorado desde la economía. Por ejemplo, Landa (1996) estudió el éxito de los comerciantes de cierto origen étnico en diversos mercados y encontró que sus culturas respectivas contienen normas y prevén sanciones que evitan el comportamiento oportunista mediante sistemas informales de comunicación y sanción. Estos sistemas son menos costosos que los formales y pueden operar cruzando las fronteras, pues no dependen de una autoridad central.

Otros autores han encontrado que la estructura de una organización informal condiciona las posibilidades de que sus miembros puedan emprender una acción colectiva. El número de miembros del grupo, su origen y proximidad física y social facilitan o dificultan la comunicación y, eventualmente, generan un compromiso altruista mutuo implícito. Esto puede ocurrir gracias a la interacción repetida, la formación de reputaciones y la existencia de instituciones informales como el prestigio o el honor, que premian o castigan ciertos comportamientos (Olson, 1965; Lin y Nugent, 1995, 2328).

AVANCES RELACIONADOS CON LAS ORGANIZACIONES E INSTITUCIONES INFORMALES Y EL SISTEMA INSTITUCIONAL

La relación entre las instituciones y organizaciones informales y las demás instituciones se entiende mejor a partir del concepto de sistema institucional o conjunto de instituciones o arreglos institucionales de una economía, incluidas sus organizaciones, leyes, costumbres e ideologías. Los elementos del sistema son interdependientes y, por

ello, la eficacia y eficiencia de cada uno dependen de las de los demás (Lin y Nugent, 1995, 2307 y ss.)²⁷. Por ejemplo, los costos de transacción derivados de la aplicación de la ley (formal) pueden reducirse si las normas sociales, la ideología y la cultura prevalecientes favorecen el respeto de la ley. En una organización jerárquica, los costos de supervisar a los trabajadores se reducen si éstos practican una ideología o hacen parte de una cultura que valora positivamente el 'trabajo duro' o la función social de la organización (North, 1981, 45 y ss.). Del mismo modo, la eficacia y la eficiencia de un Estado pueden verse seriamente afectadas por la simbiosis con organizaciones informales clientelistas, dedicadas a la búsqueda de rentas.

Por tanto, el impacto económico de una institución dada no sólo depende de ella misma sino de la estructura en la que se inscribe, incluidas las instituciones informales. Como dice North:

Es la mezcla de las reglas formales, las normas informales y las características de cumplimiento lo que regula el desempeño económico. [...] Y las economías que adopten las reglas formales de otra economía tendrán características de desempeño bien distintas a la primera debido a las diferentes normas informales y a los mecanismos de cumplimiento (1996, 353).

AVANCES RELACIONADOS CON LAS ORGANIZACIONES E INSTITUCIONES INFORMALES Y EL CAMBIO INSTITUCIONAL

La interdependencia de las instituciones tiene importantes consecuencias para el análisis del cambio institucional²⁸: el cambio de unas instituciones puede provocar cambios en otras o influir en su eficiencia y eficacia. Un país puede modificar sus reglas constitucionales pero las normas y valores sociales existentes, así como la acción de grupos de interés pueden frustrar la operación exitosa de las nuevas reglas. Igualmente, el contacto entre distintos grupos humanos puede desencadenar cambios culturales o ideológicos o hacer posible el conocimiento de nuevos arreglos institucionales que alteran el equilibrio institucional existente (Lin y Nugent, 1995, 2314-5; Eggertsson, 1990, 274).

²⁷ Estos autores no hablan de *sistema institucional* sino de estructura institucional; sin embargo, el primer término es preferible porque pone de presente la relación de interdependencia entre las instituciones que hacen parte de un sistema.

²⁸ Según el NI, el *cambio institucional* se debe a variaciones en la abundancia relativa de ciertos bienes, al cambio técnico, al conocimiento de las opciones institucionales existentes y al cambio en otras instituciones (Lin y Nugent 1995, 2319 y ss.).

AVANCES EN EL ESTUDIO DE LA CONFIANZA

Este tema es central en el análisis de las instituciones y organizaciones informales y muy relevante para la discusión de este artículo. Williamson (1993) distingue tres formas de confianza: calculada, institucionalizada y personal. La tercera es ‘casi irracional’ y se limita a las relaciones entre familiares, amigos y parejas; la primera no merece el nombre de confianza y resulta del cálculo racional que los actores realizan antes de una transacción. La que más interesa aquí es la segunda, que también surge del cálculo racional pero está condicionada por diversos aspectos de la cultura y la estructura institucional en que están inscritos los actores: la cultura social y corporativa, la política, las regulaciones, la profesionalización y las redes. Cuando un agente debe decidir si confía en otro o si abusa de la confianza que otro deposita en él o si rompe un compromiso, evalúa racionalmente los costos y beneficios de la decisión tomando en consideración las normas y sanciones sociales, las normas internalizadas²⁹, la regulación formal existente, la pertenencia de ambos a una red o a una liga profesional, entre otros elementos.

CONCLUSIÓN

El uso del concepto de capital social para analizar la función de los elementos de la organización social en relación con los fenómenos de interés para la economía es, por decir lo menos, problemático. Debido a que el término alude a una *variedad de aspectos*, más que una definición, es necesaria una teoría que permita identificarlos, incorporarlos al pensamiento económico, relacionarlos, operacionalizarlos y explicarlos. Para construir dicha teoría es necesario trascender este concepto vago y general, para pasar a otros más precisos y específicos.

La corriente principal de la economía ha dado pasos importantes mediante la cooperación con el derecho, la historia y la antropología, y ha desarrollado un subprograma de investigación conocido como Nuevo Institucionalismo. Este subprograma ofrece conceptos y teorías que permiten estudiar con mayor precisión los fenómenos sociales de interés para la economía.

²⁹ “Los individuos [deben] sentir remordimiento cuando se comportan de manera oportunista” (Williamson, 1993, 477). Ver también Coleman (1990, 292 y ss.).

APÉNDICE 1. EL CONCEPTO DE CAPITAL SOCIAL EN LA LITERATURA ECONÓMICA

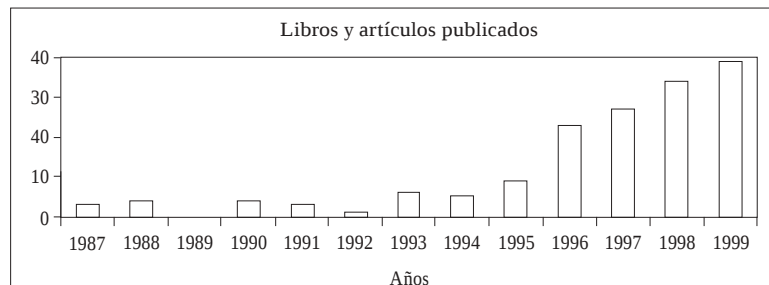
Este apéndice presenta algunos datos estadísticos sobre el uso del concepto de capital social en la literatura económica durante las últimas décadas y una lista de publicaciones organizada por temas. La preparación de este apéndice fue uno de los primeros pasos para realizar la tesis: sirvió de base para identificar los temas en que se ha aplicado el concepto de capital social, sus distintas connotaciones y los autores más influyentes.

USO CRECIENTE DEL CONCEPTO DE CAPITAL SOCIAL

Para explorar el uso del concepto de capital social en la literatura económica, se consultó la base de datos EconLit, que incluye información de libros, documentos de trabajo y artículos de las principales publicaciones científicas del mundo. Esta base es administrada por la American Economics Association.

Actualizada hasta diciembre de 1999, ésta poseía 203 registros que contenían el término 'capital social' en el título, en el resumen o como descriptor. Luego de revisar los títulos y resúmenes, se descartaron 47 registros que correspondían a usos del concepto no relacionados con el tema de este artículo (como los señalados en la primera sección) o en los que el término no aparecía explícitamente en el título o el resumen. Los 156 textos restantes corresponden a libros y artículos publicados en revistas de economía y otras ciencias sociales. En menor medida, a artículos aparecidos en libros, documentos de trabajo, revisiones de libros y disertaciones. Como se aprecia en la gráfica 1, la mayor parte de esas publicaciones es posterior a 1994 y el uso del término ha crecido de manera sostenida.

Gráfica 1
Publicaciones sobre capital social 1987-1999



Fuente: EconLit y recuento del autor.

USO DEL CONCEPTO POR ÁREAS DE LA ECONOMÍA

EconLit clasifica las publicaciones por categorías temáticas, lo que permite saber en qué áreas específicas de la economía se está utilizando el concepto de capital social. Para este ejercicio se excluyeron diez registros de publicaciones previas a 1991, pues las categorías temáticas se modificaron a partir de ese año. La tabla 2 incluye los 146 documentos restantes.

Tabla 2
Áreas temáticas en las que se ha aplicado el concepto de capital social, 1991-1999

	Áreas temáticas (EconLit)	Publicaciones*
A	Economía en general y su enseñanza	15
B	Metodología e historia del pensamiento económico	0
C	Métodos matemáticos y cuantitativos	1
D	Microeconomía	27
E	Macroeconomía y moneda	2
F	Economía internacional	4
G	Economía financiera	5
H	Economía pública	9
I	Salud, educación, gasto social y pobreza	29
J	Trabajo y demografía	27
K	Derecho y economía	3
L	Organización industrial	12
M	Administración de negocios	2
N	Historia económica	4
O	Desarrollo económico, cambio técnico y crecimiento	51
P	Sistemas económicos	13
Q	Economía agrícola y recursos naturales	3
R	Economía urbana, rural y regional	22
Z	Otros tópicos	11

* Las publicaciones pueden estar incluidas en más de una categoría.
Fuente: EconLit y análisis del autor.

Es claro que el concepto se utiliza en diversas áreas de la economía: prácticamente en todas las categorías de EconLit hay publicaciones sobre capital social.

Para identificar con mayor precisión los temas, se revisaron los resúmenes de los 146 documentos de la tabla y se identificaron seis temas económicos y otros no económicos. A continuación se presentan

resúmenes breves de algunas publicaciones según el tema. Esta revisión no pretende ser exhaustiva ni ofrecer una exégesis de los textos citados, sino presentar un panorama del uso del concepto.

Crecimiento económico

Knack (1999) hizo una revisión exhaustiva de la literatura en este campo, centrándose en las relaciones entre capital social, crecimiento e inversión. Según él, varios autores plantean que el capital social influye positivamente en las tasas de crecimiento e inversión de varias maneras: las instituciones económicas y políticas estables reducen la incertidumbre y favorecen la inversión; la confianza general entre las personas disminuye los costos de transacción; la homogeneidad étnica y social reduce la posibilidad de conflictos políticos y sociales. Así mismo, cabe mencionar a Putnam (1993a, 1993b), cuyas ideas se expusieron en la primera sección, y a Fukuyama (1995), para quien los valores propios de ciertas culturas favorecen la cooperación y la confianza general, lo que influye en la organización empresarial y la estructura industrial de los países.

Para probar estas hipótesis se han buscado relaciones cuantitativas entre las tasas de crecimiento e inversión y variables como las libertades civiles y políticas, como *proxies* de las libertades económicas (Kormendi y Meguire 1985, citados por Knack, 1999); la violencia política, por sus efectos adversos potenciales sobre los derechos de propiedad (Barro 1999, citado por Knack, 1999); la independencia del poder judicial (Scully, 1988, citado por Knack, 1999), la eficiencia de la burocracia, la corrupción, la estabilidad política (Mauro, 1995, citado por Knack, 1999), la confianza (Knack y Keefer, 1997), el número de organizaciones cívicas que operan en la sociedad (Helliwell y Putnam, 1995). Para operacionalizar estos conceptos, los investigadores han usado índices elaborados por organizaciones académicas, *think tanks* que monitorean las libertades políticas (como Heritage Foundation y Freedom House) y firmas internacionales de consultoría que elaboran sus propios índices (ICRG, BI, BERI³⁰) para asesorar a sus clientes sobre el riesgo de invertir en un país determinado.

En la mayoría de los estudios citados en la revisión de Knack (1999) *no se usó explícitamente el término capital social*³¹, pero los incluyó

³⁰ ICRG es la sigla de International Country Risk Guide; BERI, de Business Environmental Risk Intelligence; BI, de Business International. Una caracterización de estos índices se encuentra en Knack (1999).

³¹ De los aquí citados se exceptúan Putnam (1993a, 1993b), Fukuyama (1995) y Knack y Keefer (1997), que usan el término de manera explícita.

basándose en una definición amplia del capital social (Collier, 1998 y Grootaert, 1998) que incluye relaciones y estructuras formales como la ley, el sistema judicial, el régimen político y el gobierno.

Algunos de los temas que se mencionan a continuación hacen parte de la investigación sobre desarrollo económico, pero se han separado por ser más específicos.

Pobreza

La deficiencia de capital social ha sido considerada un determinante de la pobreza. En Tanzania, Narayan y Pritchett (1999) encontraron que la participación campesina en grupos y organizaciones locales horizontales, democráticas, heterogéneas y activas aumenta los ingresos de los hogares campesinos y de los hogares ubicados en los asentamientos en donde operan estos grupos. Según ellos, la participación en estos grupos genera varios efectos positivos: incrementa el interés de los padres en la calidad de la educación que reciben sus hijos, hace posible la producción colectiva de ciertos bienes y favorece la difusión de nuevas técnicas agrícolas.

Moser (1998) estudió la pobreza en cinco ciudades de sendos países en desarrollo y encontró que los hogares más pobres se apoyan mutuamente mediante mecanismos informales para afrontar el endurecimiento de las condiciones económicas: crean mecanismos informales de crédito, cooperan en el cuidado de sus hijos, participan en proyectos comunitarios para proveerse de servicios y se 'fusionan' con otros hogares de la familia extendida para reducir gastos.

A nivel agregado, Knack (1999) encontró que la pobreza se relaciona inversamente con un índice de riesgo de inversión (como *proxy* de capital social) en una muestra de 35 países. A escala individual, Rose (1999) realizó encuestas en Rusia y encontró que la pertenencia a ciertas organizaciones y redes sociales influye positivamente en el bienestar individual.

Collier (1998) planteó que el capital social puede actuar como sustituto del capital físico y financiero del que carecen los pobres, pero también señaló que ciertas formas de interacción social pueden empeorar la situación: las redes de confianza son excluyentes y, en las organizaciones comunitarias, los líderes suelen tener más ingresos.

Comportamiento de las firmas y los mercados

El concepto de capital social ayuda a explicar algunos fenómenos microeconómicos que no se ajustan totalmente a los postulados

neoclásicos. Meyerson (1993) encontró que las firmas responden de manera distinta ante las crisis y que en sus respuestas inciden las redes sociales a las que pertenecen sus directivos. Rauch (1996) mostró que el comercio internacional de productos diferenciados no ocurre en un mercado perfecto sino que los compradores y vendedores buscan información sobre las características de sus mercancías mediante redes étnicas y familiares. Burt (1997) estudió dos grandes empresas norteamericanas y encontró que los empleados sénior con mayor capital social recibían bonos por valores más altos y se promovían más rápidamente. Fafchamps y Minten (1999) encontraron que el éxito de los comerciantes agrícolas de Madagascar depende en gran medida de la reputación y los lazos de confianza que establecen con sus clientes y pares. Lyon (2000) hizo un trabajo similar en Ghana, en donde estudió la importancia de las redes sociales formales e informales en la generación de confianza y concluyó que son un requisito para conformar un sector microempresarial agrícola vigoroso.

Economías en transición

La transformación de las economías socialistas en economías de mercado es un enorme reto político, económico e institucional y ha sido objeto de un número creciente de investigaciones; algunas de ellas aluden al concepto de capital social. Wallace, Bedzir y Chmouliar (1997) exploraron el funcionamiento del comercio regional en Polonia, Hungría, Eslovaquia y la República Checa y los mecanismos informales de regulación que surgen cuando no operan o no existen instituciones formales. Uhler (1998) y Van Zon (1998) encontraron que la reactivación económica en dos regiones del este de Europa (una en la República Checa y otra en Ucrania) ha estado mediada por redes sociales y barreras institucionales. Rose (2000) planteó que las redes sociales construidas en Rusia durante el régimen soviético han servido a muchos habitantes para sortear la crisis económica en medio de la transición y han impedido la formación de organizaciones públicas y privadas impersonales y burocráticas, en el sentido de Weber, lo que dificulta la modernización.

Acción colectiva

La literatura sobre capital social y acción colectiva se puede dividir en tres grupos, según el contexto: local urbano, local rural y microfinanzas.

Acción colectiva en el contexto local urbano. En 1998, la revista *Housing Policy Debate* dedicó un volumen al papel del capital social en la

provisión de vivienda urbana para población de bajos ingresos en países desarrollados. En esa edición, Lang y Hornburg (1998) plantean que el fortalecimiento del capital social es clave para mejorar la calidad de vida en los barrios pobres. Saegert y Winkel (1998) encontraron una relación positiva entre la calidad de vida en casi 500 edificios que hacían parte de un programa de vivienda social en Brooklyn y el nivel del capital social, medido mediante encuestas a los residentes sobre temas de liderazgo, participación y cumplimiento de normas. Bothwell, Gindroz y Lang (1998) mostraron que el diseño urbano influye en el compromiso cívico (en el sentido de Putnam) de una comunidad y propusieron estructurar el espacio de manera que maximice la interacción social.

Por otra parte, DiPasquale y Glaeser (1998) encontraron que en Estados Unidos y Alemania, los propietarios de vivienda participan más en organizaciones cívicas no profesionales y se interesan más por la política local. Pargal, Huq y Gilligan (1999) estudiaron los determinantes de la formación de asociaciones vecinales para la recolección de basura en Dhaka, capital de Bangladesh, en donde el servicio es muy deficiente, y encontraron que los vecindarios con mayor confianza, reciprocidad y solidaridad mutuas eran más propensos a conformar y operar exitosamente este tipo de asociaciones.

Acción colectiva en el contexto local rural. El problema de la acción colectiva local en el contexto rural fue explorado por Ostrom en su libro clásico *Governing the commons* (1990), en el que menciona la confianza y la reciprocidad como formas de capital social útiles para construir arreglos institucionales efectivos en el manejo de recursos comunes (1990, 184, 190, 211).

Molinas (1998) estudió los determinantes del desempeño de 104 cooperativas campesinas paraguayas y encontró que uno de ellos es el nivel de interacción informal entre sus miembros. Isham y Kähkönen (1999) revisaron la literatura referente a la provisión de agua para irrigación y consumo humano en zonas rurales mediante sistemas comunitarios de administración y encontraron que su desempeño depende, al menos en parte, de la existencia de confianza, hábitos de cooperación, redes sociales y asociaciones, así no se relacionen directamente con la provisión del agua. Estos mecanismos facilitan la acción colectiva y contrarrestan los incentivos para actuar de manera oportunista, pero su formación está condicionada por la homogeneidad social y económica de la población. Pantoja (1999) exploró diversas formas de capital social en varias aldeas de Orissa, India, para entender su papel en el desarrollo comunitario y sugerir principios orientadores para promoverlas. Krishna y Uphoff (1999)

construyeron un índice de capital social en 64 aldeas de Rajashtán, India, que mostró una correlación positiva con el desempeño de sendos proyectos de conservación de nacimientos de agua; también encontraron que las comunidades con mayor capital social tienen mayor inclinación a participar y cooperar en proyectos colectivos.

Acción colectiva y microfinanzas. Las microfinanzas –mecanismos de ahorro y crédito orientado a microempresarios pobres– son una herramienta relativamente poco usada en la lucha contra la pobreza, que se ha empleado en diversos países con resultados heterogéneos y cuya eficacia depende en gran medida del arreglo institucional. Bhatt y Tang (1998) estudiaron tres arreglos institucionales diferentes, los costos de transacción propios de cada uno y la forma en que el capital social puede reducirlos. Servon (1998) documentó la manera como dos ONG norteamericanas dedicadas al crédito a microempresarios crearon relaciones sociales provechosas para sus miembros y con otros deudores, bancos y organizaciones de mayor magnitud. Van Bastelaer (1999) revisó la literatura sobre mecanismos microfinancieros en países en desarrollo y encontró que, dependiendo del arreglo institucional, su eficacia está determinada por la existencia de vínculos sociales entre los deudores, y entre estos y los ahorradores, pues estas relaciones facilitan la selección de beneficiarios y el control del cumplimiento de las obligaciones.

Desempeño económico de inmigrantes

La adaptación de los inmigrantes a la estructura económica y social del país huésped es un campo fértil para explorar la influencia de las relaciones sociales y la cultura en el desempeño económico de los individuos y los hogares. Portes y Sensenbrenner (1993) identificaron dos fuentes de capital social y exploraron su funcionamiento mediante el análisis de literatura sobre inmigración. Waldinger (1995) estudió la formación de carteles de obreros de la construcción que influyen en la contratación de nuevos obreros, dependiendo de factores raciales. Sanders y Nee (1996) encontraron que la composición de los hogares de inmigrantes determina la posibilidad de crear negocios familiares. Zhou y Bankston (1996) estudiaron el grado de adaptación social y económica de una colonia de refugiados vietnamitas residentes en Nueva Orleans.

Temas no económicos

El concepto también se ha empleado en el análisis de fenómenos no estrictamente económicos, como el funcionamiento del sistema educativo, el logro escolar y la salud pública.

Sistema educativo y logro escolar. La educación es una de las primeras áreas en las que se empleó el concepto de capital social. Loury (1977, citado por Coleman, 1990, 300), uno de los pioneros en el uso del término, lo aplicó a la familia y a la comunidad como recursos en el desarrollo del capital humano de niños y adolescentes. La idea general es que aunque el nivel educativo de los padres determina parcialmente el logro escolar de sus hijos, esta relación está mediada por el tiempo que dedican a ayudarlos en sus tareas y por su relación con otros miembros de la comunidad educativa: maestros, otros padres y compañeros de sus hijos. Coleman también estudió el tema y encontró que el nivel de capital social –intra y extrafamiliar– con que cuentan los jóvenes norteamericanos reduce la posibilidad de deserción escolar (1988).

En la misma línea, Jonsson y Galer (1997) y O'Brien y Jones (1999) estudiaron la influencia de la ocupación de los padres y el divorcio en el logro escolar; Valenzuela y Dornbusch (1994) y White y Kaufman (1997), estudiaron las causas de las diferencias en el desempeño académico de estudiantes nativos e inmigrantes en los Estados Unidos.

Otros autores han estudiado los efectos de la educación en la participación política (Youniss, McLellan y Yates, 1997; McNeal, 1999 y Helliwell y Putnam, 1999).

Salud pública. Algunos autores sostienen que la salud pública y el capital social están asociados. Por ejemplo, en los Estados Unidos, la confianza y la participación en asociaciones cívicas se correlacionan positivamente con la expectativa de vida y negativamente con las tasas de mortalidad (Kawachi, 1997). También se ha planteado que la desigualdad erosiona la confianza y la cohesión social y, por esta vía, influye negativamente en la salud pública (Kawachi, 1997; Kawachi AA. vv., 1997). En Rusia, las tasas de mortalidad de distintas regiones mostraron una correlación con varias medidas de capital social como la confianza en el gobierno, la calidad de las relaciones laborales y la participación política (Kennedy, Kawachi y Brainerd, 1998). Szreter (1997) argumentó que crecimiento económico y salud no siempre van de la mano, que la relación es más compleja y está mediada por el capital social.

Otros temas. El concepto también se ha aplicado al análisis del divorcio (Hoem, 1997), el crimen (DiIulio, 1996; Rubio 1997 y Lederman, Loayza y Menéndez, 1999), la decisión de tener hijos (Schoen AA. vv., 1997) y la iniciación de la vida sexual (Djamba, 1997).

APÉNDICE 2. EL CAPITAL SOCIAL EN COLOMBIA

En este apéndice se resumen un ensayo y dos investigaciones relacionadas con el capital social en nuestro país, realizadas por Mauricio Rubio, John Sudarsky y María Mercedes Cuéllar.

CAPITAL SOCIAL PERVERSO EN COLOMBIA

Para Rubio (1997), el argumento de que la delincuencia juvenil se debe a deficiencias de capital social en los entornos en donde crecen los jóvenes no es válido para el caso colombiano. Su análisis se centra en el departamento de Antioquia y muestra cómo a pesar de la existencia de una moral que valora el trabajo, el esfuerzo y el ahorro ('capital social productivo'), es precisamente allí en donde la delincuencia juvenil y el crimen organizado han alcanzado una gran magnitud. Según él, esto no se debe a deficiencias de capital social sino a la existencia de un 'capital social *perverso*' —redes, contactos, relaciones de poder, sistema legal, reglas informales de comportamiento, actividades políticas— que valora y recompensa las actividades ilegales y la búsqueda de rentas más que el trabajo legal y la innovación tecnológica. Rubio considera que ambas formas de capital social coexisten en la sociedad antioqueña y son el resultado de procesos históricos que se remontan al siglo xix; sin embargo, la forma perversa ha ganado espacio paulatinamente, sobre todo en las últimas décadas del siglo xx. Rubio comparte con Portes y Landolt (1996) la visión dual del capital social y usa una definición amplia del capital social, similar a la de Pantoja (1999).

EL BARÓMETRO DEL CAPITAL SOCIAL

Sudarsky (1999) diseñó y aplicó una encuesta para medir el capital social en Colombia. Su marco teórico proviene de la ciencia política y la sociología, y su exploración empírica se basa en los estudios de Putnam (1993a, 1993b, 1996) y, ante todo, en la World Value Survey³². El autor concluye que el capital social de Colombia es precario: la

³² La World Value Survey es un proyecto desarrollado por una red internacional de investigadores interesados en estudiar el cambio político y sociocultural. La encuesta se aplicó por primera vez en 1981, en diez países europeos; luego se replicó allí y en otras partes del mundo. Las mediciones cubren 65 países. Ronald Inglehart ha dirigido el proyecto en varios países y ha analizado los resultados de las encuestas en varias publicaciones; sus hallazgos también han influido notablemente en el trabajo de Sudarsky (1999). Para más información sobre la wvs, ver www.isr.umich.edu.

sociedad está atomizada y fracturada, la participación en organizaciones voluntarias es escasa y corresponde mayoritariamente a organizaciones religiosas, el sistema representativo está 'deseslabonado' y la participación democrática es exigua.

COLOMBIA: UN PROYECTO INCONCLUSO

Este es el título de la obra en que Cuéllar (2000) estudia el comportamiento y las percepciones de los colombianos frente a la organización social, el sistema político y económico y los principales problemas del país; el capítulo final trata del capital social en Colombia. Luego de una breve revisión teórica del tema, la autora hace una extensa exploración empírica inspirada en los estudios de Putnam (1993), en la que se examina la validez de las hipótesis de ese autor en el caso colombiano. Cuéllar elige la participación en organizaciones voluntarias como instrumento para medir el capital social y lo operacionaliza mediante un 'índice de actividad asociativa', que calcula para cada departamento colombiano. Para probar las hipótesis, examina la correlación lineal entre este índice y diversas variables.

Los resultados contradicen lo que sería de esperar desde el punto de vista teórico: quienes más participan en actividades asociativas confían menos en los demás, se sienten más inseguros acerca del futuro, no se interesan por la política, no votan, participan en paros pero prefieren el statu quo, apoyan la democracia pero preferirían un régimen caudillista o tecnocrático, están menos dispuestos a respetar las normas y amenazan a otros para resolver los conflictos. Todo esto la lleva a concluir que el capital social en Colombia es perverso o antimoderno³³.

Estas tres publicaciones constituyen un importante avance en la caracterización de las percepciones de los colombianos sobre las

³³ Aunque las conclusiones son sugerentes, algunos problemas estadísticos y metodológicos arrojan dudas sobre su validez: no se aclara si la muestra es representativa en cada departamento, en la mayoría de los casos no se reporta la significancia estadística de los coeficientes de correlación (algunos son cercanos a cero, pero no hay forma de saber si son significativos; en otros casos se reporta que la correlación es 'débil', 'no es sólida' o 'no es significativa' y, aun así, se usa para sacar conclusiones) y en las comparaciones entre grupos (p. ej., entre cívicos y no cívicos) tampoco se examina si las diferencias son estadísticamente significativas. Desde el punto de vista metodológico, las correlaciones se interpretaron como relaciones de causalidad y algunas conclusiones contradicen la evidencia o van más allá de lo que dicen los datos. Además no se examina la posibilidad de que la variable escogida para medir el capital social haya sido inadecuada.

instituciones y la organización social. Sin embargo reflejan las dificultades conceptuales señaladas en la segunda sección: adoptan concepciones distintas del capital social y por ello llegan a conclusiones un poco diferentes. Sudarsky (1999) no identifica el capital social perverso de Rubio (1997) y Cuéllar (2000) sino que encuentra *vacíos* de capital social. Y, mientras que para esta última las organizaciones voluntarias en Colombia están asociadas a comportamientos no cívicos, para Sudarsky “la sociedad civil es el ámbito de mayor impacto en la generación de capital social y la posibilidad de su desarrollo a través de organizaciones voluntarias no religiosas es un camino claro para hacerlo” (1999).

Estos apuntes críticos no pretenden que estos estudios sean equivocados o inútiles. Tan sólo buscan señalar que su planteamiento metodológico y la interpretación de los resultados se habrían enriquecido si se contara con una teoría más potente, capaz de diferenciar los distintos elementos y relaciones que se esconden en la idea de capital social.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arrow, Kenneth. 2000. “Observations on social capital”, Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail, editores, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, The World Bank.
- Aspromourgos, Tony. 1987. “Neoclassical”, *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Londres, The MacMillan Press.
- Backhouse, Roger. 1991. “The Neo-Walrasian Research Program in Macroeconomics”, de Marchi, Neil y Blaug, Mark, editores, *Appraising economic theories – Studies in the Methodology of Research Programs*, Aldershot, Inglaterra, Edward Elgar.
- Backhouse, Roger. 1996. “The Lakatosian Legacy in Economic Methodology”, Backhouse, Roger, editor, *New Directions in Economic Methodology*, Londres, Routledge.
- Bhatt, Nitin y ShuiYan, Tang. 1998. “The problem of transaction costs in group-based microlending: An institutional perspective”, *World Development* 26, 4, abril, 623-37.
- Blaug, Mark. 1980. *The methodology of economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Bothwell, Stephanie; Gindroz, Raymond y Lang, Robert. 1998. “Restoring community through traditional neighborhood design: A case study of Diggs Town Public Housing”, *Housing Policy Debate* 9, 1, 89-114.
- Bourdieu, Pierre. 1986. “The forms of capital”, Richardson, John, editor, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York, Greenwood Press.
- Burt, Ronald. 1997. “The contingent value of social capital”, *Administrative Science Quarterly* 42, 2, junio, 337-65.
- Casson, Mark. 1993. “Cultural Determinants of Economic Performance”, *Journal of Comparative Economics* 17, 18-42. Reimpreso en Casson,

- Mark. 1997. *Culture, social norms, and economics*, Cheltenham, Edward Elgar, Tomo 2.
- Coase, Ronald. 1998. "The New Institutional Economics", *American Economic Review* 88, 2, mayo, 72-74.
- Coleman, James. 1990. *Foundations of social theory*, Cambridge, Belknap Press.
- Coleman, James. 1988. "Social Capital and the Creation of Human Capital", *American Journal of sociology* 94.
- Collier, Paul. 1998. "Social Capital and Poverty", *Social Capital Initiative Working Paper* 4.
- Cuéllar, Mercedes. 2000. *Colombia: un proyecto inconcluso*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, tomo II.
- Dasgupta, Partha. 2000. "Economic Progress and the Idea of Social Capital", Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail, editores, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, The World Bank.
- De Marchi, Neil. 1991. "Introduction: Rethinking Lakatos", de Marchi, Neil y Blaug, Mark, editores, *Appraising economic theories – Studies in the Methodology of Research Programs*, Aldershot, Inglaterra, Edward Elgar.
- Denzau, Arthur y North, Douglass. 1994. "Shared Mental Models: Ideologies and Institutions", *Kyklos* 47, 1, 3-31.
- DiIulio, John. 1996. "Help wanted: Economists, crime and public policy", *Journal of Economic Perspectives* 10, 1, 3-24.
- DiPasquale, Denise y Glaeser, Edward. 1998. "Incentives and Social Capital: Are Homeowners Better Citizens?", *NBER Working Paper* 6363.
- Djamba, Yanyi. 1997. "Financial Capital and Premarital Sexual Activity in Africa: The Case of Zambia", *Population Research and Policy Review* 16, 3, junio, 243-57.
- Edwards, Bob y Foley, Michael. 1998. "Civil Society and Social Capital Beyond Putnam", *The American Behavioral Scientist* 42, 1, septiembre, 124-139.
- Edwards, Bob y Foley, Michael. 1997. "Social Capital and the Political Economy of Our Discontent", *The American Behavioral Scientist* 40, 5, marzo, 669-678.
- Eggertsson, Thráinn. 1990. *El comportamiento económico y las instituciones*, Madrid, Alianza.
- Eggertsson, Thráinn. 1996a. "The Social Science of Wealth", Medema, Steven y Samuels, Warren, editores, *Foundations of Research in Economics: How Do Economists Do Economics?*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Eggertsson, Thráinn. 1996b. "A Note on the Economics of Institutions", Alston, Lee; Eggertsson, Thráinn y North, Douglass, editores, *Empirical studies in institutional change*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Fafchamps, Marcel y Minten, Bart. 1999. "Social Capital and the Firm: Evidence from Agricultural Trade", *Social Capital Initiative Working Paper* 17.
- Fine, Ben. 1999. "The Developmental State is Dead –Long Live Social Capital?", *Development and Change* 30, 1, enero, 1-19.
- Fisher, Robert. 1986. *The Logic of Economic Discovery*, Sussex, England,

- Wheatsheaf Books.
- Fukuyama, Francis. 1995. "Social Capital and the Global Economy", *Foreign Affairs* 74, 5, septiembre, 89-103.
- Gelsing, Lars. 1992. "Innovation and the Development of Industrial Networks", Lundvall, Bengt-Åke, editor, *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Londres, Pinter.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology* 91, 3, noviembre, 481-510.
- Grootaert, Christiaan. 1998. "Social Capital: The Missing Link?", *Social Capital Initiative Working Paper* 3.
- Hanifan, Judy. 1920. *The Community Center*, Boston, Silver, Burdette and Co.
- Hausman, Daniel. 1994. "Kuhn, Lakatos and the Character of Economics", Backhouse, Roger, editor, *New Directions in Economic Methodology*, Londres, Routledge.
- Helliwell, John. 1996. "Economic Growth and Social Capital in Asia", *NBER Working Paper* 5470.
- Helliwell, John y Putnam, Robert. 1995. "Economic growth and social capital in Italy", *Eastern Economic Journal* 21, 3, 295-307. Reimpreso en Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, The World Bank.
- Helliwell, John y Putnam, Robert. 1999. "Education and Social Capital", *NBER Working Paper* 7121.
- Hodgson, Geoffrey. 1996. "Towards a Whorthwhile Economics", Medema, Steven y Samuels, Warren, editores, *Foundations of Research in Economics: How Do Economists Do Economics?*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Hodgson, Geoffrey. 2000. "What is the Essence of Institutional Economics?", *Journal of Economic Issues* 34, 2, junio, 317-29.
- Hoem, Jan. 1997. "Educational gradients in divorce risks in Sweden in recent decades", *Population Studies* 51, 1, marzo, 19-27.
- Isham, Jonathan y Satu Kähkönen. 1999. "What Determines the Effectiveness of Community-Based Water Projects? Evidence from Central Java, Indonesia on Demand Responsiveness, Service Rules, and Social Capital, Social Capital Initiative", *Working Paper* 14.
- Jacobs, Jane. 1961. *The Life and Death of Great American Cities*, Nueva York, Random House.
- Jonsson, Jan y Gahler, Michael. 1997. "Family dissolution, family reconstitution, and children's educational careers: recent evidence for Sweden", *Demography* 34, 2, mayo, 277-93.
- Kawachi, Ichiro. 1997. "Long live community: Social capital as public health", *The American Prospect* 35, noviembre, 56-59.
- Kawachi, Ichiro; Kennedy, Bruce; Lochner, Kimberly y Prothrow, Deborah. 1997. "Social capital, income inequality and mortality", *American Journal of Public Health* 87, 9, septiembre, 1491-8.
- Kennedy, Bruce; Kawachi, Ichiro y Brainerd, Elizabeth. 1998. "The role of social capital in the Russian mortality crisis", *World Development* 26, 11, noviembre, 2029-43.
- Knack, Stephen. 1999. "Social Capital, Growth and Poverty: A Survey

- of Cross-Country Evidence, Social Capital Initiative”, *Working Paper* 7.
- Knack, Stephen y Keefer, Philip. 1997. “Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation”, *Quarterly Journal of Economics* 112, 4, noviembre, 1251-88.
- Kreps, David. 1995. *Curso de Teoría Microeconómica*, Madrid, McGraw-Hill.
- Krishna, Anirudh y Uphoff, Norman. 1999. “Mapping and Measuring Social Capital: A Conceptual and Empirical Study of Collective Action for Conserving and Developing Watersheds in Rajashtan, India”, *Social Capital Initiative Working Paper* 13.
- Lakatos, Imre. 1983. *La metodología de los programas de investigación científica*, Madrid, Alianza.
- Landa, Janet. 1996. “Doing the economics of trust and informal institutions”, Medema, Steven y Warren, Samuels, editores, *Foundations of research in economics: how do economists do economics?*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Lang, Robert y Hornburg, Steven. 1998. “What is social capital and why is it important to public policy?”, *Housing Policy Debate* 9, 1, 1-16.
- Lazear, Edward. 1999. “Economic Imperialism”, *NBER Working Paper* 7300.
- Lederman, Daniel; Loayza, Norman y Menéndez, Ana María. 1999. *Violent Crime: Does Social Capital Matter?*, mimeo.
- Levi, Margaret. 1996. “Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work”, *Politics and Society* 24, 1, marzo, 45-55.
- Lin, Justin y Nugent, Jeffrey. 1995. “Institutions and economic development”, Behrman, J. y Srinivasan, T., editores, *Handbook of Development Economics*, Tomo III, Amsterdam, Elsevier.
- Lorenz, Edward. 1999. “Trust, contract and economic cooperation”, *Cambridge Journal of Economics* 23.
- Lyon, Fergus. 2000. “Trust, Networks and Norms: The Creation of Social Capital in Agricultural Economies in Ghana”, *World Development* 28, 4, 663-681.
- McNeal, Ralph. 1999. “Participation in high school extracurricular activities: Investigating school effects”, *Social Science Quarterly* 80, 2, junio, 291-309.
- Meyerson, Eva. 1993. “The impact of financial and social capital on firm performance”, *Middle East Technical University Studies in Development* 20, 4, 503-28.
- Molinas, Jose. 1998. “The impact of inequality, gender, external assistance and social capital on local-level cooperation”, *World Development* 26, 3, marzo, 413-31.
- Moser, Caroline. 1998. “The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies”, *World Development* 26, 1, enero, 1-19.
- Narayan, Deepa y Pritchett, Lant. 1999. “Cents and sociability: Household income and social capital in rural Tanzania”, *Economic Development and Cultural Change* 47, 4, julio, 871-97.
- North, Douglass. 1981. *Structure and change in economic history*, Nueva

- York, W.W. Norton.
- North, Douglass. 1992. "Institutions and Economic Theory", *The American Economist* 36, 1, 3-6.
- North, Douglass. 1996. "Economic Performance Through Time [Nobel Lecture 1993]", Alston, Lee, Eggertsson, Thráinn y North, Douglass, editores, *Empirical studies in institutional change*, Cambridge, Cambridge University Press.
- O'Brien, Margaret y Jones, Deborah. 1999. "Children, Parental Employment and Educational Attainment: An English Case Study", *Cambridge Journal of Economics* 23, 5, septiembre, 599-621.
- Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Harvard University Press.
- Ostrom, Elinor. 1990. "Governing the commons", Cambridge, Cambridge University Press.
- Ostrom, Elinor. 2000. "Social Capital: A Fad or a Fundamental Concept?", Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail, editores, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, The World Bank.
- Paldam, Martin y Tinggaard Svendsen, Gert. 1999. "Is Social Capital an Effective Smoke Condenser? An Essay on a Concept Linking the Social Sciences", *Social Capital Initiative Working Paper* 11.
- Pantoja, Enrique. 1999. "Exploring the Concept of Social Capital and its Relevance for Community-Based Development: The Case of Coal Mining Areas in Orissa, India", *Social Capital Initiative Working Paper* 18.
- Pargal, Sheoli; Huq, Mainul y Gilligan, Daniel. 1999. "Social Capital in Solid Waste Management: Evidence from Dhaka, Bangladesh", *Social Capital Initiative Working Paper* 16.
- Portes, Alejandro. 1998. "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", *Annual Review of Sociology* 24, 1-24.
- Portes, Alejandro y Sensenbrenner, Julia. 1993. "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *American Journal of Sociology* 98, 6, mayo, 1320-50.
- Portes, Alejandro y Landolt, Patricia. 1996. "The Downside of Social capital", *The American Prospect* 26, mayo, 18-21, 94.
- Putnam, Robert. 1993a. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Putnam, Robert. 1993b. "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life", *The American Prospect* 13.
- Putnam, Robert. 1996. "The Strange Dissappearance of Civic America", *The American Prospect* 24.
- Rauch, James. 1996. "Trade and Search: Social capital, Sogo Shosha, and Spillovers", *NBER Working Paper* 5618.
- Remenyi, Joseph. 1979. "Core demi-core interaction: toward a general theory of disciplinary and subdisciplinary growth", *History of Political Economy* 11, 1.
- República de Colombia, DNP. 1998. *Cambio para construir la paz*, Bogotá, DNP.
- Rose, Richard. 1999. "What Does Social Capital Add to Individual Welfare? An Empirical Analysis of Russia", *Social Capital Initiative Working Paper* 15.
- Rubio, Mauricio. 1997. "Perverse Social capital -Some Evidence from

- Colombia", *Journal of Economic Issues* 31, 3, 805-16.
- Rutherford, Malcolm. 1996. *Institutions in economics: The old and the new institutionalism*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Saegert, Susan y Winkel, Gary. 1998. "Social capital and the Revitalization of New York City's Distressed Inner-City Housing", *Housing Policy Debate* 9, 1, 17-60.
- Sanders, Jimmy y Nee, Victor. 1996. "Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and the Value of Social Capital", *American Sociological Review* 61, 231-49.
- Schoen, Robert AA. vv. 1997. "Why Do Americans Want Children?", *Population and Development Review* 23, 2, junio, 333-58.
- Serageldin, Ismael y Grootaert, Christian. 2000. "Defining Social Capital: An Integrating View", Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismael, editores, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, World Bank.
- Servon, Lisa. 1998. "Credit and Social Capital: The Community Development Potential of U.S. Microenterprise Programs", *Housing Policy Debate* 9, 1, 115-49.
- Social Capital Initiative. 1998. "The Initiative on Defining, Monitoring and Measuring Social Capital: Overview and Program Description", *Social Capital Initiative Working Paper* 1.
- Solow, Robert. 2000. "Notes on Social Capital and Economic Performance", Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismael, editores, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, The World Bank.
- Stiglitz, Joseph. 2000. "Formal and Informal Institutions", Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismael, editores, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, The World Bank.
- Sudarsky, John. 1999. "El capital social en Colombia: la medición nacional con el BARCAS", *Archivos de Macroeconomía* 122 - 126, Bogotá, Departamento Nacional de Planeación.
- Szreter, Simon. 1997. "Economic Growth, Disruption, Deprivation, Disease, and Death: On the Importance of the Politics of Public Health for Development", *Population and Development Review* 23, 4, diciembre, 693-728.
- Uhlir, David. 1998. "Internationalization, and Institutional and Regional Change: Restructuring Post-Communist Networks in the Region of Lanskrout, Czech Republic", *Regional Studies* 32, 7, octubre, 673-685.
- Valenzuela, Angela y Dornbusch, Sanford. 1994. "Familism and Social capital in the Academic Achievement of Mexican Origin and Anglo Adolescents", *Social Science Quarterly* 75, 1, marzo, 18-36.
- van Bastelaer, Thierry. 1999. "Does Social Capital Facilitate the Poor's Access to Credit? A Review of the Microeconomic Literature", *Social Capital Initiative Working Paper* 8.
- van Zon, Hans. 1998. "The Mismanaged Integration of Zaporizhzhya with the World Economy: Implications for Regional Development in Peripheral Regions", *Regional Studies* 32, 7, octubre, 607-18.
- Waldinger, Roger. 1995. "The 'other side' of embeddedness: a case-study of the interplay of economy and ethnicity", *Ethnic and Racial Studies* 18, 3, julio, 555-80.
- Wall, Ellen; Ferrazzi, Gabriele y Schryer, Frank. 1998. "Getting the Goods on Social Capital", *Rural Sociology* 63, 2, junio, 300-22.

- Wallace, Claire; Bedzir, Vasil y Chmouliar, Oksana. 1997. "Spending, Saving or Investing Social capital: the Case of Shuttle Traders in Post-Communist Central Europe", Institute for Advanced Studies, *East European Series* 43, junio.
- Weintraub, Roy. 1985. *General equilibrium theory: Studies in appraisal*, Cambridge, Cambridge University Press.
- White, Michael y Kaufman, Gayle. 1997. "Language Usage, Social capital, and School Completion among Immigrants and Native-Born Ethnic Groups", *Social Science Quarterly* 78, 2, junio, 385-98.
- Williamson, Oliver. 1993. "Calculativeness, Trust and Economic Organization", *Journal of Law and Economics* 36, abril, 453-86.
- Williamson, Oliver. 1985. "Reflections on the New Institutional Economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 141, 1, 187-95.
- Woolcock, Michael. 1998. "Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework", *Theory and Society* 27, 151-208.
- Youniss, James; McLellan, Jeffrey y Yates, Miranda. 1997. "What We Know About Engendering Civic Identity", *American Behavioral Scientist* 40, 5, marzo, 620-31.
- Zhou, Min y Bankston III, Carl. 1996. "Social capital and the Adaptation of the Second Generation: The Case of Vietnamese Youth in New Orleans", Portes, Alejandro, editor, *The new second generation*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 197-220.