

DAVID SOTO OÑATE\_(davidsoto@uvigo.es)\_Investigador predoutoral do Departamento de Economía Aplicada da Universidade de Vigo, España

# O compoñente estrutural do capital social

El componente estructural del capital social

*The Structural Component of Social Capital*



**&Resumo:** Numerosos traballos adicados ao capital social, especialmente os máis recentes, téndense a centrar exclusivamente na súa dimensión cultural, salientando valores, crenzas e actitudes como os seus principais trazos. Porén, nas orixes da formación do concepto si se facía constante referencia á súa esencia estrutural. O presente artigo pon de relevo este compoñente estrutural e a necesidade de telo en consideración para a análise tanto da súa propia constitución como dos seus efectos e a súa reprodución ao longo do tempo.

**&Palabras clave:** capital social, economía política, cultura, estrutura social, desenvolvemento económico, rendemento institucional.

**&Abstract:** A large number of works devoted to social capital, especially the most recent ones, tend to focus exclusively on its cultural dimension, emphasizing values, beliefs, and attitudes as its main features. However, in the origins of the concept, constant reference was made to its structural essence. The present article highlights this structural component and the need to take it into account for the analysis of its own constitution, its effects, and its reproduction over time.

**&Keywords:** social capital, political economy, culture, social structure, economic development, institutional performance.



## I. INTRODUCCIÓN

Nas últimas dúas décadas asistimos ao xurdimento e consolidación do concepto de capital social como variable de interese económico e político. As aproximacións máis coñecidas consisten en indicadores de confianza xeralizada, participación en asociacións, a presenza estendida de determinados valores ou normas considerados cívicos e a orientación cara os asuntos políticos. Estudouse o seu impacto sobre unha ampla variedade de asuntos, como o desenvolvemento económico (Knack e Keefer, 1997; Zak e Knack, 2001; Beugelsdijk et al., 2004; Beugelsdijk e van Schaik, 2005), tamaño das organizacións (La Porta et al., 1997), desenvolvemento do sistema financeiro (Guiso et al., 2004), funcionamento das institucións políticas (Putnam et al., 1993; Mota e Subirats, 2000), rendición de contas das elites políticas (Boix e Posner, 2000; Nannicini et al., 2013), acumulación de capital humano (Coleman, 1988; Goldin e Katz, 1999), nivel de criminalidade (Glaeser et al., 1995; Rosenfeld et al., 2001), difusión de tecnoloxía (Barr, 1996; Conley e Udry, 2010).

O esforzo dos investigadores do capital social desde o primeiro momento foi encamiñado a clarificar e dar forma a un concepto que aínda hoxe segue a ser confuso. Aínda que se fixeron grandes avances desde entón, Solow (1999), que non dubidaba da importancia do concepto, afirmaría que ata o momento só vira “ideas vagas e empirismo casual”. Ahn e Ostrom (2002) consideran que o escepticismo dos máis críticos co programa de investigación non é totalmente inxustificable, e consideran que un paso clave para facer o concepto menos confuso será definilo axeitadamente, distinguilo das outras formas de capital, identificar as súas propias formas, aclarar o significado de cada unha das súas formas, establecer relacións causais entre elas e as súas consecuencias, desenvolver mellores medidas e deseñar estudos empíricos máis sólidos para comprobar as teorías do capital social. Este traballo está orientado nesta dirección.

A demostración da súa importancia chegara antes que unha definición clara e sólida do termo. Como referencia fundamental sitúase o influínte *Making Democracy Work* de Putnam et al. (1993), onde fundamenta en termos de capital social a diverxencia en rendemento político e económico das rexións do norte e do sur de Italia. Unhas rexións que ao comezo do século XX partían de condicións económicas similares. Sostiñan no seu estudo que as comunidades mellor dotadas en termos de capital social eran máis capaces de aproveitar as oportunidades económicas e políticas que se lles brindaban. Putnam et al. (1993:236) identificaban o capital social con “determinadas características da organización social, como a confianza, as normas e as redes, que podan mellorar a eficiencia da sociedade facilitando as accións coordinadas”. Esta definición é xeralmente aceptada aínda que segue a ser obxecto de novos matices por outros autores. Segundo Dasgupta (2003), esta definición que Putnam ofrece obríganos a amalgamar conceptos inconmensurables, como crenzas, regras condutuais, lazos interpersoais, etc. sen ofrecer un indicio de como todo iso pode ser conectado. Sostén ademais que todo isto non pode ser mesturado e que debemos tratar os seus compoñentes por separado para poder entender que son e como se relacionan.

Alejandro Portes (2006) revisaba as orixes da socioloxía para poñer de relevo algúns elementos que sempre estiveron presentes nesa tradición pero que a ciencia económica estaba pasando por alto no seu estudo das institucións. Suxería que cumpría, polo menos a efectos analíticos, establecer unha separación entre a esfera simbólica ou cultural e a esfera material ou estrutura social dunha sociedade. Dentro do ámbito cultural atópanse os “elementos simbólicos esenciais para a interacción humana, a comprensión mutua e a orde [...] é a esfera dos valores, dos marcos cognitivos e do coñecemento acumulado”. A

dimensión material compoñe de “persoas reais que desempeñan roles ordenados nunha escala xerárquica dalgún tipo [...] é a esfera dos intereses individuais e colectivos, respaldados por diferentes cantidades de poder”.

No programa de investigación do capital social podemos atoparnos con definicións que destacan só elementos esencialmente simbólicos. Para Solow (1999) son esas “ cousas como a confianza, a disposición e a capacidade de cooperar e coordinarse, e o hábito de contribuir ao esforzo común, mesmo se ninguén está mirando”. Guiso et al. (2011) consideran que o capital social é “capital cívico, é dicir, aqueles valores e crenzas compartidos e persistentes que axudan a un grupo a superar os problemas do *free rider* á hora de acometer actividades socialmente valiosas”. Esta perspectiva levounos a cualificar o capital social simplemente como “boa” cultura (Guiso et al., 2008). Tabellini (2010) identifica tamén o capital social unicamente con trazos culturais que fomentan a cooperación.

Porén, as primeiras definicións de capital social tendían a recoñecer o seu compoñente estrutural. A primeira mención explícita é probablemente a de J. L. Hanifan (1916) que consideraba que o capital social é “iso na vida que tende a construír esa substancia tanxible coa que conta a maior parte da vida cotiá dun pobo, a saber, a boa vontade, o compañeirismo, a mutua simpatía e as relacións sociais entre un grupo de individuos e familias que conforman unha unidade social”. Xa nun período máis recente Pierre Bourdieu definiríao como “o agregado dos recursos reais ou potenciais que se vinculan coa posesión dunha rede duradeira de relacións máis ou menos institucionalizadas de coñecemento ou recoñecemento mutuo” (Bourdieu, 1985:248). Para James Coleman (1988), o capital social “non é unha simple entidade senón unha variedade de diferentes entidades, con dous elementos en común: todas consisten nalgún tipo de estrutura social e todas facilitan certas accións dos actores —sexan persoas ou corporacións— dentro de tal estrutura”. Nan Lin (1999) define o capital social como recursos incorporados ás redes sociais, accesibles e empregados polos actores para as accións recíprocas. Neste sentido, Krishna e Uphoff (1999) desagregan o capital social en dúas categorías principais:

- Formas cognitivas, que predispoñen aos individuos cara o que eles chaman *Mutual Beneficial Collective Action* (MBCA), sobre a base de normas compartidas, valores, actitudes e crenzas, “o que crea e reforza a interdependencia positiva de funcións de utilidade (altruismo) e apoia o MBCA”.
- Formas estruturais: facilitan a MBCA a través dos roles establecidos e as redes sociais complementadas por regras, procedementos e precedentes. Isto reduce os “custos de transacción, coordinación, esforzos, creación de expectativas, facendo certos resultados máis probables e achegando seguridade sobre como actuarán os demais”.

Numerosos traballos adicados ao capital social céntranse exclusivamente na súa dimensión simbólica, salientando fundamentalmente o papel de crenzas, actitudes e valores. Sen menoscabo da importancia deste compoñente cultural, este artigo trata de salienta a importancia de non desprenderse da estrutura material no estudo do capital social.

O traballo organízase da seguinte maneira. No seguinte apartado trátase o compoñente estrutural do concepto en si de capital social. Interesámonos polos efectos deste compoñente estrutural sobre o rendemento institucional e sobre o desenvolvemento económico nos apartados 3 e 4, respectivamente. O apartado 5 reflexiona sobre o papel da estrutura social na reprodución do capital social. O apartado 6 pecha o artigo con algunhas consideracións finais.

## II. O COMPOÑENTE ESTRUCTURAL DO CAPITAL SOCIAL

Dicía o sociólogo James Coleman (1988) que o concepto de capital social xurdía para conciliar dous enfoques ben estendidos do estudo social. O primeiro destes enfoques era o que dominaba na socioloxía, onde se explicaba o comportamento dos individuos dunha sociedade como altamente determinado pola constrición do feito social<sup>1</sup>. O outro enfoque é o individualismo metodolóxico, máis propio de economistas, que parte da base de que “todos os fenómenos sociais (a súa estrutura e o seu cambio) son en principio explicables só en termos de individuos (as súas propiedades, os seus obxectivos e as súas crenzas)” (Elster, 1982). A intención de Coleman é a de importar o principio de racionalidade do individualismo metodolóxico economista e estendelo á análise dos sistemas sociais sen desbotar a influencia da organización social no proceso.

De maneira similar, Granovetter (1985) desenvolvía o seu concepto de *embeddedness* ou inserción social nun lugar intermedio entre a infrasocialización do individuo económico e a sobresocialización do individuo sociolóxico. Granovetter, sociólogo económico procedente da análise de redes, presenta ao individuo racional como inserido nunha estrutura de redes e institucións que darán forma á estrutura de incentivos. Esta formalización do feito social permite dar conta de cuestións tan fundamentais como o *enforcement* social ou a introdución e acumulación de normas, costumes e solucións a problemas recorrentes, que quedan no acervo da sociedade aínda tras a desaparición dos individuos que as axudaron a crear.

Dasgupta (2003) asegura que os compromisos baseados no que se chama capital social ocorren nalgún lugar da mesoestrutura que se forma entre o individuo e o Estado. Considera que o capital social ha de ser identificado con redes interpersonais e que a súa interacción a nivel mesoestructural tradúcese nun desempeño macroeconómico de maior complexidade que unha simple agregación das operacións microeconómicas.

Neste apartado afóndase sobre algúns aspectos da topografía da estrutura social — como a extensión das redes sociais, a existencia de clubs pechados, a verticalidade ou horizontalidade da estrutura ou a distribución de poder— que foron considerados parte do concepto de capital social e ofrécense algúns exemplos recollidos na literatura.

### A. Redes sociais

As redes sociais poden definirse como un conxunto ben delimitado de actores — individuos, grupos, organizacións, comunidades, sociedades globais, etc. vinculados uns a outros a través dunha relación ou un conxunto de relacións sociais (Lozares, 1996). Gran parte dos autores da literatura do capital social fan referencia explícita ás redes sociais como compoñentes esenciais do concepto.

A teoría de redes ten un extenso campo fértil no ámbito do capital social. Wellman (1983) afirma que as relacións sociais estruturadas son unha fonte máis poderosa de explicación sociolóxica que os atributos persoais dos membros dun sistema. A idea central consiste en que a análise non se constrúe tanto a través das categorías sociais ou atributos individuais como a través dos lazos ou vínculos entre actores.

Segundo Dasgupta (2003), o capital social é máis útil se se ve como un sistema de redes interpersoais e engade á contabilidade do capital social non só as redes sociais creadas senón a capacidade de crear novos lazos, e o alcance e a fortaleza cos que se crean. Putnam et al. (1993) conceden un considerable peso ás redes de compromiso cívico dentro do capital social. Sosteen que a existencia destas redes aumentan os custos do oportunismo, fomentan normas robustas de reciprocidade e facilitan o fluxo de información.

Pero non só a extensión das redes ha de ser tida en conta, tamén outras características estruturais como a existencia de subgrupos ou clubs, a concentración-dispersión de recursos que conceden poder e a verticalidade-horizontalidade da estrutura social son dimensións de importancia fundamental.

## B. Clubs e redes segregadas

Durlauf e Fafchamps (2005) recorren ao concepto de clubs para explicar a relación entre as redes e o capital social. Redes e clubs son conceptos diferentes que teñen que ver coa estrutura dos lazos entre os axentes. Unha rede “describe as situacións máis complexas nas cales os axentes individuais están relacionados soamente a outros axentes, non todos”. Porén un *club* considérase un “grupo pechado e finito”, onde existe unha vinculación de identidade e confianza do axente individual cos membros no seu conxunto. Segundo Durlauf e Fafchamps, a perfecta confianza xeralizada dentro dunha sociedade “correspondería ao caso no que todos os axentes pertencen a un único club (ou unha red completa de relacións interpersoais) e confíase en todos os membros”. Con respecto a isto, Putnam (2000) distingue entre dous tipos de capital social: *bonding* —que une-, dentro dun club, e *bridging* —que tende pontes-, que afecta ou crea lazos que se establecen con xente que é considerada doutro *club*.

Segundo Boix e Posner (2000), habería que facer distinción entre as comunidades con *redes segregadas* e con *redes non segregadas*. Nas comunidades con redes segregadas —é dicir, onde as redes non se superpoñen— a creación de capital social pode aumentar a cooperación no seo destas redes pero obstaculízala no conxunto da comunidade. Este tipo de estrutura pode crear problemas serios de convivencia. Un tema recorrente cando se trata o capital social é o de se sempre os seus efectos son benignos sobre a sociedade e cítanse exemplos como o Klu Klux Klan ou a Mafia. Estas organizacións son estruturas esencialmente xerárquicas, baseadas en relacións de dependencia e están unidos por un sentimento de identificación —un capital social tipo *bonding*, como diría Putnam— pero nunha actitude segregadora. A dimensión identidade/alteridade e cuestións derivadas da distancia xeralmente percibida entre *nós* e os *outros* nunha sociedade tería que ser unha variable máis presente á hora de estudar o capital social. Pérez-Díaz (2000) chamouno capital social *incivil*, é dicir, aquel sentimento forte de club que impida colaboración áxil con outros membros da comunidade e que ademais pode xerar externalidades negativas (Fukuyama, 2000).

Platteau (2000) distinguía entre moralidade limitada e moralidade xeralizada. A moralidade limitada ocorre cando a honestidade, a confiabilidade e os códigos de boa conduta se aplican unicamente dentro do club, permitíndose o oportunismo fóra de tal grupo. Un estudo empírico de referencia é o de Banfield (1967), que identifica a presenza estendida do chamado familiarismo amoral en certa rexión do sur de Italia, á cal considera responsable do atraso que sofre a comunidade. Esta distinción entre moralidade limitada e moralidade xeralizada é só entendible introducindo o concepto de identidade, que é o que xera estes clubs dentro dunha comunidade máis ampla.

## III. O COMPOÑENTE ESTRUCTURAL DO CAPITAL SOCIAL E O RENDIMENTO INSTITUCIONAL

A vocación de Putnam et al. (1993) era fundamentalmente o estudo do rendemento institucional. O traballo localízase abertamente dentro da perspectiva da Cultura Política asociada ao traballo de Almond e Verba (1963). Esta literatura interesábase polo tipo de

contexto social que faría render as institucións políticas democráticas e faríaaas sostibles no tempo. Putnam et al. (1993) descubren un poderoso vínculo entre o rendemento institucional e a comunidade cívica: “algúns gobernos rexionais acadaron sistematicamente máis éxito que outros, foron máis eficaces no seu funcionamento interno, máis creativos nas súas iniciativas políticas, máis efectivos na implementación das devanditas iniciativas [...] [e estas diferenzas foron] amplamente recoñecidas polos electores dos gobernos rexionais, tanto polos cidadáns correntes como polos líderes comunitarios [...] Algúns lugares están mellor gobernados que outros, mesmo cando os gobernos en cuestión contan con estruturas [formais] idénticas e recursos legais e financeiros equivalentes” (Putnam et al., 1993:126).

Parte deste éxito débese a cuestións esencialmente estruturais. Sosteñen, que “a igualdade é unha característica esencial da comunidade cívica” e que “a efectividade do goberno rexional está estreitamente relacionada co grao en que a autoridade e o intercambio social na vida da rexión están organizados horizontal ou xerarquicamente” (Putnam et al., 1993:154). Recoñecen que aínda que atopan unha alta correlación positiva da igualdade de renda co rendemento institucional (0,81), ao controlar pola súa variable de civismo desaparece a significatividade, pois “a multicolinealidade ensombrece os resultados”.

En canto a como esa capacidade cívica se traduce en gobernos máis eficientes, creativos e eficaces, Boix e Posner (2000), propoñen catro modelos onde se mesturan factores simbólicos e materiais:

- Votantes racionais e elites competitivas. Democracia perfectamente competitiva, onde os votantes, que están ben informados e se mobilizan rapidamente, castigan a aqueles representantes políticos que son incompetentes. Por exemplo, nun estudo empírico, Nannicini et al. (2013) demostran a alta relación entre o nivel de capital social e o nivel de rendición de contas —*accountability*— das elites políticas.
- Eficiencia burocrática. O capital social incrementa a eficacia e a eficiencia institucional dado o alto nivel de capacidade para traballar xuntos burocracia e cidadáns. Se o capital social facilita o compromiso e a cooperación, unha burocracia cívica producirá un mellor funcionamento gobernamental.
- Virtude cívica. Supón que o capital social afecta á propia natureza —*ética*— das demandas articuladas polos cidadáns.
- Capital social e cooperación entre elites. O grao en que as elites políticas poden buscar ou ben obxectivos particularistas ou, pola contra, chegar a pactos consociais pode estar en función do grao de capital social que teñen tanto eles como as comunidades que representan.

Por outro lado, é de sobra recoñecido o papel da distribución de poder para o cambio institucional (Knight, 1992; Portes, 2006; Acemoglu et al. 2005). Porén, tamén é crucial para que os axentes poidan forzar o cumprimento por parte dun actor e previr o *free-riding*. Esta función do capital social foi cualificada por Portes (1998) como *control comunitario*. Ostrom (1995) ofrece exemplos de como sistemas cooperativos eficaces colapsan tras a intervención externa, xeralmente o Estado, ao desestabilizar a distribución de poder. O cumprimento de normas pode estar dependendo en boa medida non só da boa vontade dos actores senón da capacidade de reacción da rede, que vai en función do seu poder para penalizar o *free-rider*. Deste modo, a estrutura social condiciona a produción de normas axeitadas, lexítimas e autosostibles.

## IV. O COMPOÑENTE ESTRUCTURAL DO CAPITAL SOCIAL E O RENDIMIENTO ECONÓMICO

Hoff e Stiglitz aseguraban que xa non se concibe o “desenvolvemento como un proceso de acumulación de capital, senón máis ben como un proceso de cambio organizacional” (Hoff e Stiglitz, 2001:390). Eles ven a “sociedade como unha organización, na cal o intercambio e a produción están mediados non soamente polos mercados senón por unha serie de arranxos formais e informais”. No apartado 2 introducíase o concepto de *embeddedness*, popularizado por Granovetter (1985), que ve os actores económicos e políticos como inseridos e obrigados dentro dunha estrutura de relacións sociais. O capital social emerxe como concepto fundamental para o estudo do desenvolvemento económico na medida na que todos os seus compoñentes fan referencia á organización social.

Na literatura téndese a salientar o clásico efecto positivo dos factores simbólicos do capital social —crenzas, valores, confiabilidade e confianza xeralizada— sobre o desenvolvemento económico por medio da redución dos custos de transacción e axencia e dunha maior facilidade para a cooperación. Porén, hai outros efectos recoñecidos que parten directamente de factores estruturais. Neste apartado centrámonos en como elementos da dimensión material poden afectar ao desempeño económico.

Redes e clubs no funcionamento de mercados deficientes e difusión tecnolóxica

As redes sociais e os clubs facilitan a procura de relacións de tipo social, económico ou político. Durlauf e Fafchamps (2005) contan que isto é especialmente evidente en ausencia dun mercado eficiente, ilustrándoo cunha comparación entre o mercado de valores e o mercado de traballo nos Estados Unidos. Mentres no mercado de valores, un vendedor e un comprador poden poñerse axilmente de acordo para o intercambio, no caso do mercado laboral non existe tal institución eficaz na que circule información tan precisa e actualizada sobre os traballos ofertados e demandados. En ausencia dun mercado laboral tan eficiente, as relacións interpersoais desempeñan un papel importante na canalización da información, sendo unha gran proporción a de contratos que se materializan a raíz dunha recomendación persoal ou o boca-a-boca (Granovetter, 1975).

O capital social resultou un concepto clave para o estudo do desenvolvemento económico de países do Terceiro Mundo, sendo as estruturas e asociacións locais un ingrediente fundamental nas estratexias de desenvolvemento rural. Segundo Grootaert e Bastelaer (2002), o capital social afecta ao desenvolvemento económico nos países en desenvolvemento fundamentalmente a través de facilitar transaccións entre individuos, fogares e grupos por tres razóns: primeiro, porque a participación por parte dos individuos nas redes incrementa a dispoñibilidade de información e reduce os seus custos; segundo, porque a participación nas redes sociais e actitudes de confianza mutua fan máis doado para calquera grupo acadar decisións colectivas; e terceiro, porque estas redes e actitudes reducen o comportamento oportunista dos membros da comunidade.

Grootaert (2001) demostra a virtude que ten o capital social para o alivio da pobreza, pois esa maior interacción social produce unha maior capacidade para o apoio mutuo, a cooperación en provisión de crédito, en xestión de recursos forestais ou na implementación de programas de servizos de saúde. A maneira en que o asociacionismo local desempeña a súa función útil baséase, asegura, en tres mecanismos: o intercambio de información entre os seus membros, a redución do comportamento oportunista e a facilidade para a toma de decisións colectiva.



Barr (1996) analizou a diversidade das fontes de información usadas polas redes de produtores de manufacturas de Ghana e atopou que canto máis diversa era a rede social, maior era a produtividade das empresas. As minorías étnicas, normalmente estranxeiras, tiñan redes moito máis diversas que as que tiñan as empresas posuídas por individuos de raza negra. Tiñan unha maior produtividade, e iso explicábase completamente pola maior diversidade das súas redes. Conley e Udry (2010), tamén en Ghana, demostraron que a rendibilidade da produción de piñas dun granxeiro dependía da rede local de información, e que esta diferenza entre redes determinaba unha diverxencia tecnolóxica entre áreas con similares condicións —propiedades do solo, clima, topografía, etc.

## B. Redes e clubs no *enforcement* social

Dasgupta (2003) recoñece catro tipos de situacións polas que as partes dun acordo poderían agardar que a outra manteña o previsto:

1. *Mutual affection*. No grupo coidan uns doutros e impórtalles o seu benestar.
2. *Pro-social disposition*. As partes son honorables e é coñecido por todos tal honorabilidade. A súa integridade lévao a cumprir *motu proprio* aínda en ausencia de afecto.
3. *Mutual Enforcement*. O acordo é reforzado mutuamente a través dun sistema de sancións ante comportamentos desviados.
4. *External Enforcement*. Existe unha terceira parte externa que se encarga de reforzar o acordo.

Ten sentido pensar que a menor presenza de capital social obriga a recorrer a estruturas último tipo. Porén, en presenza de altos niveis de capital social existe unha maior integridade e un maior respecto ás normas comúns e increméntanse os custos potenciais para un infractor debido ao control comunitario. Durlauf e Fafchamps (2005) entendían a *identidade de grupo* como un factor transcendente para o cumprimento das institucións, pois as sancións sociais e a culpabilidade derivadas de violar un pacto ou unha norma ou non cumprir coas expectativas da xente coa que un se identifica teñen un alcance máis fondo.

O xogo do ultimato, é especialmente útil para explicar como se produce este *enforcement* social. No xogo do ultimato hai dous xogadores; o xogador 1 recibe unha cantidade e pídeselle que a reparta á súa conveniencia entre ambos os dous. Se o outro xogador acepta o reparto, os xogadores lévanse o que o xogador 1 decidiu distribuir; se non o acepta, os dous perden as súas cantidades. Este xogo non se repite, polo que non hai posibilidade de represalia por parte do xogador 2. O resultado agardado pola lóxica máis simple do principio de racionalidade neoclásico sería que o individuo 2 aceptará calquera cantidade maior que 0, polo que o xogador 1 —que é racional e considera que o outro tamén o é— tenderá a distribuir a maior cantidade posible para si mesmo que deixe ao xogador 2 cunha cantidade positiva para que acepte. O resultado experimental demostra que un entendemento tan simple do principio de racionalidade non se corresponde coa natureza social do ser humano. Na práctica, o xogador 1 tende a distribuir cantidades equitativas *motu proprio* e o xogador 2 tende a vetar as que non sexan así (Güth, Schmittberger e Schwarze, 1982). É consecuente con outros experimentos onde castigar aos *free-riders* costa mesmo máis que o beneficio de provocar unha conduta íntegra (Fehr e Gächter, 2000). A violación de normas ás que todos están suxeitos —normas tácitas de reciprocidade, neste caso— non quedan impunes, pero non só con motivo de corrixir o comportamento futuro de *free-riders* potenciais —pois o xogo non se repite— senón como unha penalización visceral a condutas socialmente indeseables.

### C. Verticalidade-horizontalidade da estrutura social

A verticalidade-horizontalidade nas estruturas sociais pode ter enormes implicacións para o resultado económico sectorial ou rexional. Putnam et al. (1993:246) afirman que as redes de compromiso cívico representan unha intensa interacción horizontal e que canto máis densas sexan estas redes, máis probable será que os cidadáns sexan capaces de cooperar en beneficio mutuo. Engaden que unha rede esencialmente vertical, por moi densa e importante que sexa para os seus participantes, non pode soste a confianza e a cooperación social. Os fluxos de información serán menos fiables e no caso de impoñer unhas normas de reciprocidade é menos probable que sexan coherentes, aceptadas ou interiorizadas e, polo tanto, eficientes (Putnam et al., 1993:248). No apartado 5 afondarase máis sobre o papel de factores estruturais na reprodución do capital social.

Granovetter (2002) revisa algúns estudos comparados de socioloxía económica que se centran en como o modo no que están estruturadas as relacións nunha sociedade ten un grande impacto na economía. Saxenian (1994) presenta como causa principal do rápido progreso tecnolóxico de Silicon Valley en comparación coa Ruta 128 —coñecidas rexións industriais de alta tecnoloxía nos Estados Unidos— a apertura das súas redes sociais e unha estrutura máis horizontalmente organizada, atravesando as tradicionais fronteiras empresariais. O relato comparativo de Saxenian pon de manifesto o carácter central tanto das redes sociais como de particularidades culturais na diferenza de resultados económicos entre ambas as dúas rexións industriais.

Por outra banda, Locke (1995) analiza o resultado da reestruturación de persoal nas décadas dos setenta e oitenta dos dous maiores fabricantes italianos de automóviles, Fiat e Alfa-Romeo, que daquela teñan as súas sedes en Turín e Milán, respectivamente. O proceso de reestruturación de Alfa-Romeo, aínda que foi máis longo, tivo un desenlace moito máis beneficioso tanto para as partes como para a comunidade en xeral. Locke expón como a forma na que se configuraban as asociacións nas rexións de Milán e de Turín, e, en concreto, os axentes económicos e políticos involucrados, determinaron o proceso e o resultado da operación. A relativa horizontalidade da estrutura e a leve concentración dos poderes de Milán contrastaban coa polaridade estrutural de Turín, onde se organizaron dous poderosos bloques enfrontados e sen vínculos mediadores de suficiente solidez e independencia.

## V. ESTRUCTURA NA REPRODUCCIÓN DO CAPITAL SOCIAL

Unha cuestión de fundamental importancia é a forma na que o capital social se reproduce ou se contrae ao longo do tempo. Os factores estruturais de novo parecen desempeñar un rol clave para explicalo. Neste apartado veremos algúns exemplos sobre a relación da configuración estrutural dunha comunidade e a reprodución do capital social.

### A. Redes sociais

Brehm e Rahn (1997), nun estudo empírico atopan evidencias para soste que, aínda que existe unha relación retrocausal, a participación cívica é máis capaz de estender a confianza que a confianza de estender a participación cívica. É por isto que Putnam et al. (1993) lle dan tanta importancia ás asociacións civís, pois inculcan nos seus membros os hábitos de cooperación, solidariedade, espírito público e, como sinala Tocqueville, provoca que “os sentimentos e as ideas se renoven, o corazón se ensanche, e a comprensión se desenvolva só pola recíproca acción dos homes entre si” (Tocqueville, 1840). O que implica que a participación en asociacións de compromiso cívico inflúe na reprodución do capital social a

través de estender as redes sociais, fomentar a integridade e incrementar o stock de normas de reciprocidade e convencións.

### B. Clubs e redes segregadas

Xa apuntabamos anteriormente que as comunidades con redes segregadas e moralidade limitada poden obstaculizar a reprodución do capital social no conxunto da comunidade. Non obstante, segundo Durlauf e Fafchamps (2005), as redes segregadas e os clubs tamén teñen a miúdo consecuencias distributivas dado o seu carácter discriminador. Se os beneficios económicos se acumulan dentro dunha rede social ou club, aqueles que quedan excluídos dela vense excluídos tamén de tales beneficios. Os clubs representan grandes obstáculos á equidade cando restrinxen as súas actividades ao seu grupo específico ou cando non se aceptan novos membros. Se, como aseguran Putnam et al. (1993), a igualdade é unha característica fundamental da comunidade cívica, a segregación da rede podería estar afectando tamén deste modo á reprodución.

### C. Verticalidade-horizontalidade da estrutura social

Tamén se argumentou que a dimensión verticalidade-horizontalidade da organización xoga un papel fundamental na reprodución do capital social. Boix e Posner (2000) aseguran que as organizacións verticais se basean en relacións de dependencia e autoridade, non de mutualidade —non entre iguais—, polo que teñen unha capacidade moi limitada de xerar normas de reciprocidade e confianza social. Son as organizacións horizontais as que afectan positivamente ao capital social, creando esa confianza que *lubrica* as conexións das redes sociais para que flúa a cooperación.

Pero a verticalidade parece que non só non axuda a producir confianza xeralizada, senón que tamén a dificulta. Boix e Posner (2000), falando dunha sociedade polarizada, sosteñen que “entre axentes desiguais a cooperación é particularmente problemática porque sempre haberá incentivos por unha das partes para abandonar calquera sistema baseado en pautas cooperativas”. Putnam et al. (1993) aseguran que “a igualdade é unha característica esencial da comunidade cívica” e que “a diferenza das máis igualitarias e cooperativas comunidades cívicas, a vida nunha comunidade verticalmente estruturada, e horizontalmente fracturada, produce xustificacións diarias para os sentimentos de explotación, dependencia e frustración, especialmente nos chanzos máis baixos da escala social, pero tamén en niveis algo máis altos”. Knack e Keefer (1997), ademais de considerar que existen evidentes razóns teóricas para agardar unha consistente relación negativa entre a desigualdade e os niveis de capital social, demostran empiricamente unha forte influencia deste tipo.

Portes (2006) salientaba a relación da distribución de poder coa creación de valores. É frecuente o caso no que unha elite que concentra suficiente poder, úsao para promover certo tipo de valores dentro da comunidade. Nas súas propias palabras, “as elites que controlan os recursos que confiren poder tratan de estabilizar e perpetuar a súa posición moldeando os valores de modo que a masa da poboación sexa persuadida da ‘xustiza’ da orde existente”. De aí que a persistencia en baixos niveis de participación cívica poida estar dependendo en boa medida dunha distribución de poder concentrada, que se resiste con todos os seus medios a abandonar a súa posición privilexiada. Neste sentido, Tabellini (2010), indagando sobre as orixes históricas de certos trazos culturais relacionados co capital social, argumenta que “un réxime autocrático e corrupto que sobrevive grazas a unha forte xerarquía de privilexios e que subxuga á poboación co uso arbitrario da forza [...] promoverá a desconfianza cara

os descoñecidos, [...] un sentimento de impotencia e resignación”; sendo o caso contrario un lugar “onde os emprendedores produtivos ou comerciantes participan abertamente na organización política da sociedade, o imperio da lei é respectado e a autoridade suprema é restrinxida por controis e contrapesos”.

## VI. CONCLUSIÓN

Este traballo ofreceu argumentos para a recuperación do compoñente estrutural no estudo do capital social. A extensión das redes sociais, a segregación da comunidade en grupos pechados e excluíntes, a distribución de poder e a verticalidade ou horizontalidade da estrutura social preséntanse como elementos de peso e non desligables dos compoñentes simbólicos do capital social.

Repasáronse algunhas das referencias fundamentais da literatura, que orixinalmente salientaban o papel central da estrutura social á hora de definir o capital social. Tamén se puxeron de relevo as transcendentais implicacións dos factores estruturais sobre o rendemento institucional e o desempeño económico, que a miúdo quedan eclipsadas por definicións baseadas case por enteiro na confianza xeralizada. Finalmente, salientouse a necesidade de recorrer aos compoñentes estruturais para a comprensión da reprodución do capital social.

Os estudos empíricos sobre a orixe histórica do capital social botan luz sobre o modo en que se acumulan de maneira sostida estes recursos de tipo simbólico, se estenden as redes de compromiso cívico e se transforma a topografía da estrutura. Putnam et al. (1993) e outros autores (Guiso et al., 2008; Tabellini, 2010) centráronse en factores históricos de tipo político para explicar as traxectorias comparativas de capital social entre rexións ou países europeos. Aínda que a miúdo se empreguen institucións formais clave como *proxies* de toda a organización da sociedade nun momento histórico, estas características son dificilmente desvinculables da esfera material. É tamén probable que xunto cos elementos culturais estea persistindo tamén ou evolucionando de maneira *path-dependent* a estrutura social. De modo que dentro diso que se veu chamar legado cultural das institucións políticas formais debamos considerar tamén elementos da esfera material. Próximos estudos poderían ir encamiñados a dilucidar o papel da estrutura social como factor de persistencia das diferenzas en capital social e os seus efectos políticos e económicos.

## VII. BIBLIOGRAFÍA

- ACEMOGLU, D. et al. 2005 «Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth», en P. Aghion y S. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: North-Holland.
- AHN, T.K. e Ostrom, E. 2002 «Social capital and the second generation theories of collective action: an analytical approach to the forms of social capital», *Annual Meeting of the American Science Association*.
- ALMOND, G.A. e Verba, S. [1963] 1970. *Cultura cívica: estudio sobre la participación política democrática en cinco naciones*. Madrid: Euramérica.
- BARR, A. 1996. *Entrepreneurial Networks and Economic Growth* (Disertación doutoral). Oxford: Oxford University.
- BEUGELSDIJK, S. et al. 2004 «Trust and economic growth: a robustness analysis», *Oxford Economic Papers*, 56:118-134.
- BEUGELSDIJK, S. e van Schaik, T. 2005 «Social capital and growth in European regions: An empirical test», *European Journal of Political Economy*, 2: 301-324.
- BOIX, C. e Posner, D. 2000 «Capital social y democracia», en *Revista Española de Ciencia Política*, 1(2): 159-185.
- BOURDIEU, P. 1985 «The forms of capital», en J.G. Richardson (comp.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Nova York: Greenwood.
- COLEMAN, J.S. 1988 «Social Capital in the Creation of Human Capital», *American Journal of Sociology*, 94: 95-121.
- CONLEY, T.G. e Udry, C.R. 2010 «Learning about a New Technology: Pineapple in Ghana», *American Economic Review*,

100(1): 35-69.

- DASGUPTA, P. 2003 «Social Capital and Economic Performance: Analytics», en E. Ostrom e T.K. Ahn (eds.), *Foundations of Social Capital*. Cheltenham: Edward Elgar.
- DURLAUF, S.N. e Fafchamps, M. 2005 «Social Capital», en P. Aghion e S.N. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: North-Holland.
- ELSTER, J. 1982 «Marxism, Functionalism, and Game Theory: The Case for Methodological Individualism», *Theory and Society*, 11: 453-482.
- FEHR, E. e Simon G. 2000 «Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments», *American Economic Review*, 90: 341-369.
- FUKUYAMA, F. 2000 «Social Capital and Civil Society», *IMF Working Papers*, No. 74.
- GLAESER, E.L. et al. 1995 «Crime and Social Interactions», *The Quarterly Journal of Economics*, 111(2): 507-548.
- GOLDIN, C. e Katz, L. 1999 «Human Capital and Social Capital: The Rise of Secondary Schooling in America, 1910—1940», *Journal of Interdisciplinary History*, 29: 683-723.
- GRANOVETTER, M. 1975. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press.
- GRANOVETTER, M. 1985 «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness», *American Journal of Sociology*, 91(3): 481-510.
- GRANOVETTER, M. 2002 «A theoretical Agenda for Economic Sociology», en M. Guillén, R. Collins, P. England e M. Meyer (eds.), *The New Economic Sociology: Developments in an emerging Field*. New York: The Russell Sage Foundation.
- GROOTAERT, C. 2001 «Does Social Capital Help the Poor? A Synthesis of Findings from the Local Level Institutions Studies in Bolivia, Burkina Faso, and Indonesia», *Local Level Institutions Working Paper N° 10*, World Bank.
- GROOTAERT, C. e van Bastelaer, T. 2002. *Understanding and Measuring Social Capital: A Multi-Disciplinary Tool for Practitioners*. Washington: World Bank.
- GUIISO, L. et al. 2004 «The role of Social Capital in Financial Development», *American Economic Review*, 94(3): 526-556.
- GUIISO, L. et al. 2008 «Social Capital as Good Culture», *Journal of the European Economic Association*, 6(2-3): 295-320.
- GUIISO, L. et al. 2011 «Civic Capital as the Missing Link», en J. Benhabib, M.O. Jackson e A. Bisin (eds.), *Handbook of Social Economics* (Volume 1A). Amsterdam: North-Holland.
- GÜTH, W. et al. 1982 «An experimental analysis of ultimatum bargaining», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3(4): 367-388.
- HANIFAN, L.J. 1916 «The Rural School Community Centre». *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 67: 130-138.
- HOFF, K. e Stiglitz, J.E. 2001 «La teoría económica moderna y el desarrollo», en G.M. Meier e J.E. Stiglitz (eds.), *Fronteras de la economía del desarrollo: el futuro en perspectiva*. Washington, D.C.: Banco Mundial e Alfaomega.
- KNACK, S. e Keefer, P. 1997 «Does Social Capital Have an Economic Payoff? A cross-country Investigation», *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4): 1251-1288.
- KNIGHT, J. 1992. *Institutions and Social Conflict*. New York: Cambridge University Press.
- KRISHNA, A. e Uphoff, N. 1999. *Mapping and Measuring Social Capital: A Conceptual and Empirical Study of Collective Action for Conserving and Developing Watersheds in Rajasthan, India*. Washington, D.C.: World Bank.
- LA PORTA, R. et al. 1997 «Trust in Large Organizations», *American Economic Review*, 87(2): 333-338.
- LIN, N. 1999 «Building a network theory of social capital», *Connections*, 22(1): 28-51.
- LOCKE, R.M. 1995. *Remaking the Italian Economy*. Ithaca: Cornell University Press.
- MOTA, F. e Subirats, J. 2000 «El quinto elemento: el capital social de las comunidades autónomas. Su impacto sobre el funcionamiento del sistema político autonómico», *Revista Española de Ciencia Política*, 1(2): 123-158.
- NANNICINI, T. et al. 2013 «Social Capital and Political Accountability», *American Economic Journal*, 5(2): 222-50.
- PORTES, A. 1998 «Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology», *Annual Review of Sociology*, 24:1-24.
- PORTES, A. 2006 «Instituciones y desarrollo: una revisión conceptual», *Cuadernos de Economía*, 25(45): 13-52.
- PUTNAM, R.D. et al. [1993] 2011. *Para que la democracia funcione: las tradiciones cívicas en la Italia moderna*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- PUTNAM, R.D. 2000. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- ROSENFELD, R. 2001. «Social Capital and Homicide», *Social Forces*, 80(1): 283-310.

- SAXENIAN, A.L. 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University Press.
- SOLOW, R. 1999. «Notes on Social Capital and Economic Performance», en P. Dasgupta e I. Serageldin (eds.), *Social Capital: A Multifaceted perspective*. Washington, D.C.: The World Bank.
- TABELLINI, G. 2010 «Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe», *Journal of the European Economic Association*, 8(4): 677-716.
- TOCQUEVILLE, A. ([1840] 2000): *Democracy in America*. Chicago: University of Chicago Press.
- WELLMAN, B. 1983 «Network Analysis: Some Basic Principles», en R. Collins (ed.), *Sociological Theory*. San Francisco: Jossey-Bass.
- ZAK, P.J. e Knack, S. 2001 «Trust and Growth», *Economic Journal, Royal Economic Society*, 111(470): 295-321.

## NOTAS

---

1. Para Emile Durkheim, o feito social é o conxunto de “formas de obrar, pensar e sentir, exteriores ao individuo e [que] están dotadas dun poder de coacción en virtude do cal se lle imponen” (Durkheim, 1895).