

DAVID SOTO OÑATE_(davidsoto@uvigo.es)_Investigador predoctoral del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Vigo, España

El componente estructural del capital social

O compoñente estrutural do capital social

The Structural Component of Social Capital



&Resumen: Numerosos trabajos dedicados al capital social, especialmente los más recientes, se tienden a centrar exclusivamente en su dimensión cultural, destacando valores, creencias y actitudes como sus principales rasgos. Sin embargo, en los orígenes de la formación del concepto sí se hacía constante referencia a su esencia estructural. El presente artículo pone de relieve este componente estructural y la necesidad de tenerlo en consideración para el análisis tanto de su propia constitución como de sus efectos y su reproducción a lo largo del tiempo.

&Palabras clave: capital social, economía política, cultura, estructura social, desarrollo económico, rendimiento 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

En las últimas dos décadas hemos asistido al surgimiento y consolidación del concepto de capital social como variable de interés económico y político. Las aproximaciones más conocidas consisten en indicadores de confianza generalizada, participación en asociaciones, la presencia extendida de determinados valores o normas considerados cívicos y la orientación hacia los asuntos políticos. Se ha estudiado su impacto sobre una amplia variedad de asuntos, como el desarrollo económico (Knack y Keefer, 1997; Zak y Knack, 2001; Beugelsdijk et al., 2004; Beugelsdijk y van Schaik, 2005), tamaño de las organizaciones (La Porta et al., 1997), desarrollo del sistema financiero (Guiso et al., 2004), funcionamiento de las instituciones políticas (Putnam et al., 1993; Mota y Subirats, 2000), rendición de cuentas de las élites políticas (Boix y Posner, 2000; Nannicini et al., 2013), acumulación de capital humano (Coleman, 1988; Goldin y Katz, 1999), nivel de criminalidad (Glaeser et al., 1995; Rosenfeld et al., 2001), difusión de tecnología (Barr, 1996; Conley y Udry, 2010).

El esfuerzo de los investigadores del capital social desde el primer momento ha ido encaminado a clarificar y dar forma a un concepto que todavía hoy sigue siendo confuso. Aunque se han hecho grandes avances desde entonces, Solow (1999), que no dudaba de la importancia del concepto, afirmaría que hasta el momento sólo había visto “ideas vagas y empirismo casual”. Ahn y Ostrom (2002) consideran que el escepticismo de los más críticos con el programa de investigación no es totalmente injustificado, y consideran que un paso clave para hacer el concepto menos confuso será definirlo adecuadamente, distinguirlo de las otras formas de capital, identificar sus propias formas, aclarar el significado de cada una de sus formas, establecer relaciones causales entre ellas y sus consecuencias, desarrollar mejores medidas y diseñar estudios empíricos más sólidos para comprobar las teorías del capital social. Este trabajo está orientado en esta dirección.

La demostración de su importancia había llegado antes que una definición clara y sólida del término. Como referencia fundamental se sitúa el influyente *Making Democracy Work* de Putnam et al. (1993), donde fundamenta en términos de capital social la divergencia en rendimiento político y económico de las regiones del norte y del sur de Italia. Unas regiones que al comienzo del siglo XX partían de condiciones económicas similares. Sostenían en su estudio que las comunidades mejor dotadas en términos de capital social eran más capaces de aprovechar las oportunidades económicas y políticas que se les brindaban. Putnam et al. (1993:236) identificaban el capital social con “determinadas características de la organización social, como la confianza, las normas y las redes, que puedan mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando las acciones coordinadas”. Esta definición es generalmente aceptada aunque sigue siendo objeto de nuevos matices por otros autores. Según Dasgupta (2003), esta definición que Putnam ofrece nos obliga a amalgamar conceptos inconmensurables, como creencias, reglas conductuales, lazos interpersonales, etc. sin ofrecer un indicio de cómo todo ello puede ser conectado. Sostiene además que todo esto no puede ser mezclado y que debemos tratar sus componentes por separado para poder entender qué son y cómo se relacionan.

Alejandro Portes (2006) revisaba los orígenes de la sociología para poner de relieve algunos elementos que siempre estuvieron presentes en esa tradición pero que la ciencia económica estaba pasando por alto en su estudio de las instituciones. Sugería que era preciso, al menos a efectos analíticos, establecer una separación entre la esfera simbólica o cultural y la esfera material o estructura social de una sociedad. Dentro del ámbito cultural se encuentran los “elementos simbólicos esenciales para la interacción humana, la comprensión mutua y el orden [...] es la esfera de los valores, de los marcos cognitivos y del conocimiento

acumulado”. La dimensión material se compone de “personas reales que desempeñan roles ordenados en una escala jerárquica de algún tipo [...] es la esfera de los intereses individuales y colectivos, respaldados por diferentes cantidades de poder”.

En el programa de investigación del capital social podemos encontrarnos con definiciones que destacan sólo elementos esencialmente simbólicos. Para Solow (1999) son esas “cosas como la confianza, la disposición y la capacidad de cooperar y coordinarse, y el hábito de contribuir al esfuerzo común, incluso si nadie está mirando”. Guiso et al. (2011) consideran que el capital social es “capital cívico, es decir, aquellos valores y creencias compartidos y persistentes que ayudan a un grupo a superar los problemas del *free rider* a la hora de acometer actividades socialmente valiosas”. Esta perspectiva les llevó a calificar al capital social simplemente como “buena” cultura (Guiso et al., 2008). Tabellini (2010) identifica también el capital social únicamente con rasgos culturales que fomentan la cooperación.

Sin embargo, las primeras definiciones de capital social tendían a reconocer su componente estructural. La primera mención explícita es probablemente la de J. L. Hanifan (1916) que consideraba que el capital social es “eso en la vida que tiende a construir esa substancia tangible con la que cuenta la mayor parte de la vida cotidiana de un pueblo, a saber, la buena voluntad, el compañerismo, la mutua simpatía y las relaciones sociales entre un grupo de individuos y familias que conforman una unidad social”. Ya en un período más reciente Pierre Bourdieu lo definiría como “el agregado de los recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo” (Bourdieu, 1985:248). Para James Coleman (1988), el capital social “no es una simple entidad sino una variedad de diferentes entidades, con dos elementos en común: todas consisten en algún tipo de estructura social y todas facilitan ciertas acciones de los actores —sean personas o corporaciones— dentro de tal estructura”. Nan Lin (1999) define el capital social como recursos incorporados a las redes sociales, accesibles y utilizados por los actores para las acciones recíprocas. En este sentido, Krishna y Uphoff (1999) desglosan el capital social en dos categorías principales:

- Formas cognitivas, que predisponen a los individuos hacia lo que ellos llaman *Mutual Beneficial Collective Action* (MBCA), sobre la base de normas compartidas, valores, actitudes y creencias, “lo que crea y refuerza la interdependencia positiva de funciones de utilidad (altruismo) y apoya el MBCA”.
- Formas estructurales: facilitan la MBCA a través de los roles establecidos y las redes sociales complementadas por reglas, procedimientos y precedentes. Esto reduce los “costes de transacción, coordinación, esfuerzos, creación de expectativas, haciendo ciertos resultados más probables y proveyendo seguridad sobre cómo actuarán los demás”.

Numerosos trabajos dedicados al capital social se centran exclusivamente en su dimensión simbólica, destacando fundamentalmente el papel de creencias, actitudes y valores. Sin menoscabo de la importancia de este componente cultural, este artículo trata de destacar la importancia de no desprenderse de la estructura material en el estudio del capital social.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. En el siguiente apartado se trata el componente estructural del concepto en sí de capital social. Nos interesamos por los efectos de este componente estructural sobre el rendimiento institucional y sobre el desarrollo económico en los apartados 3 y 4, respectivamente. El apartado 5 reflexiona sobre el papel de la estructura social en la reproducción del capital social. El apartado 6 cierra el artículo con algunas consideraciones finales.

II. EL COMPONENTE ESTRUCTURAL DEL CAPITAL SOCIAL

Decía el sociólogo James Coleman (1988) que el concepto de capital social surgía para conciliar dos enfoques bien extendidos del estudio social. El primero de estos enfoques era el que dominaba en la sociología, donde se explicaba el comportamiento de los individuos de una sociedad como altamente determinado por la constricción del hecho social. El otro enfoque es el individualismo metodológico, más propio de economistas, que parte de la base de que “todos los fenómenos sociales (su estructura y su cambio) son en principio explicables sólo en términos de individuos (sus propiedades, sus objetivos y sus creencias)” (Elster, 1982). La intención de Coleman es la de importar el principio de racionalidad del individualismo metodológico economista y extenderlo al análisis de los sistemas sociales sin descartar la influencia de la organización social en el proceso.

De manera similar, Granovetter (1985) desarrollaba su concepto de *embeddedness* o inserción social en un lugar intermedio entre la infrasocialización del individuo económico y la sobresocialización del individuo sociológico. Granovetter, sociólogo económico procedente del análisis de redes, presenta al individuo racional como inserto en una estructura de redes e instituciones que darán forma a la estructura de incentivos. Esta formalización del hecho social permite dar cuenta de cuestiones tan fundamentales como el *enforcement* social o la introducción y acumulación de normas, costumbres y soluciones a problemas recurrentes, que quedan en el acervo de la sociedad aun tras la desaparición de los individuos que las ayudaron a crear.

Dasgupta (2003) asegura que los compromisos basados en lo que se llama capital social ocurren en algún lugar de la mesoestructura que se forma entre el individuo y el Estado. Considera que el capital social ha de ser identificado con redes interpersonales y que su interacción a nivel mesoestructural se traduce en un desempeño macroeconómico de mayor complejidad que una simple agregación de las operaciones microeconómicas.

En este apartado se profundiza sobre algunos aspectos de la topografía de la estructura social—como la extensión de las redes sociales, la existencia de clubs cerrados, la verticalidad u horizontalidad de la estructura o la distribución de poder— que han sido considerados parte del concepto de capital social y se ofrecen algunos ejemplos recogidos en la literatura.

A. Redes sociales

Las redes sociales pueden definirse como un conjunto bien delimitado de actores —individuos, grupos, organizaciones, comunidades, sociedades globales, etc. vinculados unos a otros a través de una relación o un conjunto de relaciones sociales (Lozares, 1996). Gran parte de los autores de la literatura del capital social hacen referencia explícita a las redes sociales como componentes esenciales del concepto.

La teoría de redes tiene un extenso campo fértil en el ámbito del capital social. Wellman (1983) afirma que las relaciones sociales estructuradas son una fuente más poderosa de explicación sociológica que los atributos personales de los miembros de un sistema. La idea central consiste en que el análisis no se construye tanto a través de las categorías sociales o atributos individuales como a través de los lazos o vínculos entre actores.

Según Dasgupta (2003), el capital social es más útil si se ve como un sistema de redes interpersonales y añade a la contabilidad del capital social no sólo las redes sociales creadas sino la capacidad de crear nuevos lazos, y el alcance y la fortaleza con los que se crean. Putnam et al. (1993) conceden un considerable peso a las redes de compromiso cívico dentro del capital social. Sostienen que la existencia de estas redes aumentan los costes del oportunismo, fomentan normas robustas de reciprocidad y facilitan el flujo de información.

Pero no sólo la extensión de las redes ha de ser tenida en cuenta, también otras características estructurales como la existencia de subgrupos o clubs, la concentración-dispersión de recursos que conceden poder y la verticalidad-horizontalidad de la estructura social son dimensiones de importancia fundamental.

B. Clubs y redes segregadas

Durlauf y Fafchamps (2005) recurren al concepto de clubs para explicar la relación entre las redes y el capital social. Redes y clubs son conceptos diferentes que tienen que ver con la estructura de los lazos entre los agentes. Una red “describe las situaciones más complejas en las cuales los agentes individuales están relacionados solamente a otros agentes, no todos”. Sin embargo un *club* se considera un “grupo cerrado y finito”, donde existe una vinculación de identidad y confianza del agente individual con los miembros en su conjunto. Según Durlauf y Fafchamps, la perfecta confianza generalizada dentro de una sociedad “correspondería al caso en el que todos los agentes pertenecen a un único club (o una red completa de relaciones interpersonales) y se confía en todos los miembros”. Con respecto a esto, Putnam (2000) distingue entre dos tipos de capital social: *bonding* —que une-, dentro de un club, y *bridging* —que tiende puentes-, que afecta o crea lazos que se establecen con gente que es considerada de otro *club*.

Según Boix y Posner (2000), habría que hacer distinción entre las comunidades con *redes segregadas* y con *redes no segregadas*. En las comunidades con *redes segregadas* —es decir, donde las redes no se superponen— la creación de capital social puede aumentar la cooperación en el seno de estas redes pero obstaculizarla en el conjunto de la comunidad. Este tipo de estructura puede crear problemas serios de convivencia. Un tema recurrente cuando se trata el capital social es el de si siempre sus efectos son benignos sobre la sociedad y se citan ejemplos como el Klu Klux Klan o la Mafia. Estas organizaciones son estructuras esencialmente jerárquicas, basadas en relaciones de dependencia y están unidos por un sentimiento de identificación —un capital social tipo *bonding*, como diría Putnam— pero en una actitud segregadora. La dimensión identidad/alteridad y cuestiones derivadas de la distancia generalmente percibida entre *nosotros* y los *otros* en una sociedad habría de ser una variable más presente a la hora de estudiar el capital social. Pérez-Díaz (2000) lo ha llamado capital social *incivil*, es decir, aquel sentimiento fuerte de club que impide la colaboración ágil con otros miembros de la comunidad y que además puede generar externalidades negativas (Fukuyama, 2000).

Platteau (2000) distinguía entre moralidad limitada y moralidad generalizada. La moralidad limitada ocurre cuando la honestidad, la confiabilidad y los códigos de buena conducta se aplican únicamente dentro del club, permitiéndose el oportunismo fuera de tal grupo. Un estudio empírico de referencia es el de Banfield (1967), que identifica la presencia extendida del llamado familiarismo amoral en cierta región del sur de Italia, a la cual considera responsable del retraso que sufre la comunidad. Esta distinción entre moralidad limitada y moralidad generalizada es sólo entendible introduciendo el concepto de identidad, que es el que genera estos clubs dentro de una comunidad más amplia.

III. EL COMPONENTE ESTRUCTURAL DEL CAPITAL SOCIAL Y EL RENDIMIENTO INSTITUCIONAL

La vocación de Putnam et al. (1993) era fundamentalmente el estudio del rendimiento institucional. El trabajo se localiza abiertamente dentro de la perspectiva de la Cultura Política

asociada al trabajo de Almond y Verba (1963). Esta literatura se interesaba por el tipo de contexto social que haría rendir las instituciones políticas democráticas y las haría sostenibles en el tiempo. Putnam et al. (1993) descubren un poderoso vínculo entre el rendimiento institucional y la comunidad cívica: “algunos gobiernos regionales han alcanzado sistemáticamente más éxito que otros, han sido más eficaces en su funcionamiento interno, más creativos en sus iniciativas políticas, más efectivos en la implementación de dichas iniciativas [...] [y estas diferencias han sido] ampliamente reconocidas por los electores de los gobiernos regionales, tanto por los ciudadanos corrientes como por los líderes comunitarios [...] Algunos lugares están mejor gobernados que otros, incluso cuando los gobiernos en cuestión cuentan con estructuras [formales] idénticas y recursos legales y financieros equivalentes” (Putnam et al., 1993:126).

Parte de este éxito se debe a cuestiones esencialmente estructurales. Sostienen, que “la igualdad es una característica esencial de la comunidad cívica” y que “la efectividad del gobierno regional está estrechamente relacionada con el grado en que la autoridad y el intercambio social en la vida de la región están organizados horizontal o jerárquicamente” (Putnam et al., 1993:154). Reconocen que aunque encuentran una alta correlación positiva de la igualdad de renta con el rendimiento institucional (0,81), al controlar por su variable de civismo desaparece la significatividad, pues “la multicolinealidad ensombrece los resultados”.

En cuanto a cómo esa capacidad cívica se traduce en gobiernos más eficientes, creativos y eficaces, Boix y Posner (2000), proponen cuatro modelos donde se entremezclan factores simbólicos y materiales:

- Votantes racionales y élites competitivas. Democracia perfectamente competitiva, donde los votantes, que están bien informados y se movilizan rápidamente, castigan a aquellos representantes políticos que son incompetentes. Por ejemplo, en un estudio empírico, Nannicini et al. (2013) demuestran la alta relación entre el nivel de capital social y el nivel de rendición de cuentas —*accountability*— de las élites políticas.
- Eficiencia burocrática. El capital social incrementa la eficacia y la eficiencia institucional dado el alto nivel de capacidad para trabajar juntos burocracia y ciudadanos. Si el capital social facilita el compromiso y la cooperación, una burocracia cívica producirá un mejor funcionamiento gubernamental.
- Virtud cívica. Supone que el capital social afecta a la propia naturaleza —ética— de las demandas articuladas por los ciudadanos.
- Capital social y cooperación entre élites. El grado en que las élites políticas pueden buscar o bien objetivos particularistas o, por el contrario, llegar a pactos consociales puede estar en función del grado de capital social que tienen tanto ellos como las comunidades que representan.

Por otro lado, es de sobra reconocido el papel de la distribución de poder para el cambio institucional (Knight, 1992; Portes, 2006; Acemoglu et al. 2005). Sin embargo, también es crucial para que los agentes puedan forzar el cumplimiento por parte de un actor y prevenir el *free-riding*. Esta función del capital social fue calificada por Portes (1998) como *control comunitario*. Ostrom (1995) ofrece ejemplos de cómo sistemas cooperativos eficaces colapsan tras la intervención externa, generalmente el Estado, al desestabilizar la distribución de poder. El cumplimiento de normas puede estar dependiendo en buena medida no sólo de la buena voluntad de los actores sino de la capacidad de reacción de la red, que va en función de su poder para penalizar al *free-rider*. De este modo, la estructura social condiciona la producción de normas apropiadas, legítimas y autosostenibles.

IV. EL COMPONENTE ESTRUCTURAL DEL CAPITAL SOCIAL Y EL RENDIMIENTO ECONÓMICO

Hoff y Stiglitz aseguraban que ya no se concibe el “desarrollo como un proceso de acumulación de capital, sino más bien como un proceso de cambio organizacional” (Hoff y Stiglitz, 2001:390). Ellos ven la “sociedad como una organización, en la cual el intercambio y la producción están mediados no solamente por los mercados sino por una serie de arreglos formales e informales”. En el apartado 2 se introducía el concepto de *embeddedness*, popularizado por Granovetter (1985), que ve los actores económicos y políticos como insertados y constreñidos dentro de una estructura de relaciones sociales. El capital social emerge como concepto fundamental para el estudio del desarrollo económico en la medida en la que todos sus componentes hacen referencia a la organización social.

En la literatura se tiende a destacar el clásico efecto positivo de los factores simbólicos del capital social —creencias, valores, confiabilidad y confianza generalizada— sobre el desarrollo económico por medio de la reducción de los costes de transacción y agencia y de una mayor facilidad para la cooperación. Sin embargo, hay otros efectos reconocidos que parten directamente de factores estructurales. En este apartado nos centramos en cómo elementos de la dimensión material pueden afectar al desempeño económico.

Redes y clubs en el funcionamiento de mercados deficientes y difusión tecnológica

Las redes sociales y los clubs facilitan la búsqueda de relaciones de tipo social, económico o político. Durlauf y Fafchamps (2005) cuentan que esto es especialmente evidente en ausencia de un mercado eficiente, ilustrándolo con una comparación entre el mercado de valores y el mercado de trabajo en Estados Unidos. Mientras en el mercado de valores, un vendedor y un comprador pueden ponerse ágilmente de acuerdo para el intercambio, en el caso del mercado laboral no existe tal institución eficaz en la que circule información tan precisa y actualizada sobre los trabajos ofertados y demandados. En ausencia de un mercado laboral tan eficiente, las relaciones interpersonales desempeñan un papel importante en la canalización de la información, siendo una gran proporción la de contratos que se materializan a raíz de una recomendación personal o el boca-a-boca (Granovetter, 1975).

El capital social ha resultado un concepto clave para el estudio del desarrollo económico de países del Tercer Mundo, siendo las estructuras y asociaciones locales un ingrediente fundamental en las estrategias de desarrollo rural. Según Grootaert y Bastelaer (2002), el capital social afecta al desarrollo económico en los países en desarrollo fundamentalmente a través de facilitar transacciones entre individuos, hogares y grupos por tres razones: primero, porque la participación por parte de los individuos en las redes incrementa la disponibilidad de información y reduce sus costes; segundo, porque la participación en las redes sociales y actitudes de confianza mutua hacen más fácil para cualquier grupo alcanzar decisiones colectivas; y tercero, porque estas redes y actitudes reducen el comportamiento oportunista de los miembros de la comunidad.

Grootaert (2001) demuestra la virtud que tiene el capital social para el alivio de la pobreza, pues esa mayor interacción social produce una mayor capacidad para el apoyo mutuo, la cooperación en provisión de crédito, en gestión de recursos forestales o en la implementación de programas de servicios de salud. La manera en que el asociacionismo local desempeña su función útil se basa, asegura, en tres mecanismos: el intercambio de información entre sus miembros, la reducción del comportamiento oportunista y la facilidad para la toma de decisiones colectiva.

Barr (1996) analizó la diversidad de las fuentes de información usadas por las redes de productores de manufacturas de Ghana y encontró que cuanto más diversa era la red social, mayor era la productividad de las empresas. Las minorías étnicas, normalmente extranjeras, tenían redes mucho más diversas que las que tenían las empresas poseídas por individuos de raza negra. Tenían una mayor productividad, y ello se explicaba completamente por la mayor diversidad de sus redes. Conley y Udry (2010), también en Ghana, demostraron que la rentabilidad de la producción de piñas de un granjero dependía de la red local de información, y que esta diferencia entre redes determinaba una divergencia tecnológica entre áreas con similares condiciones —propiedades del suelo, clima, topografía, etc.

B. Redes y clubs en el *enforcement* social

Dasgupta (2003) reconoce cuatro tipos de situaciones por las que las partes de un acuerdo podrían esperar que la otra mantenga lo previsto:

1. *Mutual affection*. En el grupo cuidan unos de otros y les importa su bienestar.
2. *Pro-social disposition*. Las partes son honorables y es conocido por todos tal honorabilidad. Su integridad le lleva a cumplir *motu proprio* aún en ausencia de afecto.
3. *Mutual Enforcement*. El acuerdo es reforzado mutuamente a través de un sistema de sanciones ante comportamientos desviados.
4. *External Enforcement*. Existe una tercera parte externa que se encarga de reforzar el acuerdo.

Tiene sentido pensar que la menor presencia de capital social obliga a recurrir a estructuras último tipo. Sin embargo, en presencia de altos niveles de capital social existe una mayor integridad y un mayor respeto a las normas comunes y se incrementan los costes potenciales para un infractor debido al control comunitario. Durlauf y Fafchamps (2005) entendían la *identidad de grupo* como un factor trascendente para el cumplimiento de las instituciones, pues las sanciones sociales y la culpabilidad derivadas de violar un pacto o una norma o no cumplir con las expectativas de la gente con la que uno se identifica tienen un alcance más profundo.

El juego del ultimátum, es especialmente útil para explicar cómo se produce este *enforcement* social. En el juego del ultimátum hay dos jugadores; el jugador 1 recibe una cantidad y se le pide que la reparta a su conveniencia entre ambos. Si el otro jugador acepta el reparto, los jugadores se llevan lo que el jugador 1 ha decidido distribuir; si no lo acepta, los dos pierden sus cantidades. Este juego no se repite, por lo que no hay posibilidad de represalia por parte del jugador 2. El resultado esperado por la lógica más simple del principio de racionalidad neoclásico sería que el individuo 2 aceptará cualquier cantidad mayor que 0, por lo que el jugador 1 —que es racional y considera que el otro también lo es— tenderá a distribuir la mayor cantidad posible para sí mismo que deje al jugador 2 con una cantidad positiva para que acepte. El resultado experimental demuestra que un entendimiento tan simple del principio de racionalidad no se corresponde con la naturaleza social del ser humano. En la práctica, el jugador 1 tiende a distribuir cantidades equitativas *motu proprio* y el jugador 2 tiende a vetar las que no sean así (Güth, Schmittberger y Schwarze, 1982). Es consecuente con otros experimentos donde castigar a los *free-riders* cuesta incluso más que el beneficio de provocar una conducta íntegra (Fehr y Gächter, 2000). La violación de normas a las que todos están sujetos —normas tácitas de reciprocidad, en este caso— no quedan impunes, pero no sólo con motivo de corregir el comportamiento futuro de

free-riders potenciales —pues el juego no se repite— sino como una penalización visceral a conductas socialmente indeseables.

C. Verticalidad-horizontalidad de la estructura social

La verticalidad-horizontalidad en las estructuras sociales puede tener enormes implicaciones para el resultado económico sectorial o regional. Putnam et al. (1993:246) afirman que las redes de compromiso cívico representan una intensa interacción horizontal y que cuanto más densas sean estas redes, más probable será que los ciudadanos sean capaces de cooperar en beneficio mutuo. Añaden que una red esencialmente vertical, por muy densa e importante que sea para sus participantes, no puede sostener la confianza y la cooperación social. Los flujos de información serán menos fiables y en caso de imponer unas normas de reciprocidad es menos probable que sean coherentes, aceptadas o interiorizadas y, por lo tanto, eficientes (Putnam et al., 1993:248). En el apartado 5 se profundizará más sobre el papel de factores estructurales en la reproducción del capital social.

Granovetter (2002) revisa algunos estudios comparados de sociología económica que se centran en cómo el modo en el que están estructuradas las relaciones en una sociedad tiene un gran impacto en la economía. Saxenian (1994) presenta como causa principal del rápido progreso tecnológico de Silicon Valley en comparación con la Ruta 128 —conocidas regiones industriales de alta tecnología en Estados Unidos— la apertura de sus redes sociales y una estructura más horizontalmente organizada, atravesando las tradicionales fronteras empresariales. El relato comparativo de Saxenian pone de manifiesto el carácter central tanto de las redes sociales como de particularidades culturales en la diferencia de resultados económicos entre ambas regiones industriales.

Por otra parte, Locke (1995) analiza el resultado de la reestructuración de plantilla en las décadas de los setenta y ochenta de los dos mayores fabricantes italianos de automóviles, Fiat y Alfa-Romeo, que por aquel entonces tenían sus sedes en Turín y Milán, respectivamente. El proceso de reestructuración de Alfa-Romeo, aunque fue más largo, tuvo un desenlace mucho más beneficioso tanto para las partes como para la comunidad en general. Locke expone cómo la forma en la que se configuraban las asociaciones en las regiones de Milán y de Turín, y, en concreto, los agentes económicos y políticos involucrados, determinaron el proceso y el resultado de la operación. La relativa horizontalidad de la estructura y la leve concentración de los poderes de Milán contrastaban con la polaridad estructural de Turín, donde se organizaron dos poderosos bloques enfrentados y sin vínculos mediadores de suficiente solidez e independencia.

V. ESTRUCTURA EN LA REPRODUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

Una cuestión de fundamental importancia es la forma en la que el capital social se reproduce o se contrae a lo largo del tiempo. Los factores estructurales de nuevo parecen desempeñar un rol clave para explicarlo. En este apartado veremos algunos ejemplos sobre la relación de la configuración estructural de una comunidad y la reproducción del capital social.

A. Redes sociales

Brehm y Rahn (1997), en un estudio empírico encuentran evidencias para sostener que, aunque existe una relación retrocausal, la participación cívica es más capaz de extender la confianza que la confianza de extender la participación cívica. Es por esto que Putnam et al.

(1993) le dan tanta importancia a las asociaciones civiles, pues inculcan en sus miembros los hábitos de cooperación, solidaridad, espíritu público y, como señala Tocqueville, provoca que “los sentimientos y las ideas se renueven, el corazón se ensanche, y la comprensión se desarrolle sólo por la recíproca acción de los hombres entre sí” (Tocqueville, 1840). Lo que implica que la participación en asociaciones de compromiso cívico influye en la reproducción del capital social a través de extender las redes sociales, fomentar la integridad e incrementar el stock de normas de reciprocidad y convenciones.

B. Clubs y redes segregadas

Ya apuntábamos anteriormente que las comunidades con redes segregadas y moralidad limitada pueden obstaculizar la reproducción del capital social en el conjunto de la comunidad. No obstante, según Durlauf y Fafchamps (2005), las redes segregadas y los clubs también tienen a menudo consecuencias distributivas dado su carácter discriminador. Si los beneficios económicos se acumulan dentro de una red social o club, aquellos que quedan excluidos de ella se ven excluidos también de tales beneficios. Los clubs representan grandes obstáculos a la equidad cuando restringen sus actividades a su grupo específico o cuando no se aceptan nuevos miembros. Si, como aseguran Putnam et al. (1993), la igualdad es una característica fundamental de la comunidad cívica, la segregación de la red podría estar afectando también de este modo a la reproducción.

C. Verticalidad-horizontalidad de la estructura social

También se ha argumentado que la dimensión verticalidad-horizontalidad de la organización juega un papel fundamental en la reproducción del capital social. Boix y Posner (2000) aseguran que las organizaciones verticales se basan en relaciones de dependencia y autoridad, no de mutualidad —no entre iguales—, por lo que tienen una capacidad muy limitada de generar normas de reciprocidad y confianza social. Son las organizaciones horizontales las que afectan positivamente al capital social, creando esa confianza que *lubrica* las conexiones de las redes sociales para que fluya la cooperación.

Pero la verticalidad parece que no sólo no ayuda a producir confianza generalizada, sino que también la dificulta. Boix y Posner (2000), hablando de una sociedad polarizada, sostienen que “entre agentes desiguales la cooperación es particularmente problemática porque siempre habrá incentivos por una de las partes para abandonar cualquier sistema basado en pautas cooperativas”. Putnam et al. (1993) aseguran que “la igualdad es una característica esencial de la comunidad cívica” y que “a diferencia de las más igualitarias y cooperativas comunidades cívicas, la vida en una comunidad verticalmente estructurada, y horizontalmente fracturada, produce justificaciones diarias para los sentimientos de explotación, dependencia y frustración, especialmente en los peldaños más bajos del escalafón social, pero también en niveles algo más altos”. Knack y Keefer (1997), además de considerar que existen evidentes razones teóricas para esperar una consistente relación negativa entre la desigualdad y los niveles de capital social, demuestran empíricamente una fuerte influencia de este tipo.

Portes (2006) destacaba la relación de la distribución de poder con la creación de valores. Es frecuente el caso en el que una élite que concentra suficiente poder, lo usa para promover cierto tipo de valores dentro de la comunidad. En sus propias palabras, “las élites que controlan los recursos que confieren poder tratan de estabilizar y perpetuar su posición moldeando los valores de modo que la masa de la población sea persuadida de la ‘justicia’

del orden existente". De ahí que la persistencia en bajos niveles de participación cívica pueda estar dependiendo en buena medida de una distribución de poder concentrada, que se resiste con todos sus medios a abandonar su posición privilegiada. En este sentido, Tabellini (2010), indagando sobre los orígenes históricos de ciertos rasgos culturales relacionados con el capital social, argumenta que "un régimen autocrático y corrupto que sobrevive gracias a una fuerte jerarquía de privilegios y que subyuga a la población con el uso arbitrario de la fuerza [...] promoverá la desconfianza hacia los desconocidos, [...] un sentimiento de impotencia y resignación"; siendo el caso contrario un lugar "donde los emprendedores productivos o comerciantes participan abiertamente en la organización política de la sociedad, el imperio de la ley es respetado y la autoridad suprema es restringida por controles y contrapesos".

VI. CONCLUSIÓN

Este trabajo ha ofrecido argumentos para la recuperación del componente estructural en el estudio del capital social. La extensión de las redes sociales, la segregación de la comunidad en grupos cerrados y excluyentes, la distribución de poder y la verticalidad u horizontalidad de la estructura social se presentan como elementos de peso y no desligables de los componentes simbólicos del capital social.

Se han repasado algunas de las referencias fundamentales de la literatura, que originalmente destacaban el papel central de la estructura social a la hora de definir el capital social. También se han puesto de relieve las trascendentales implicaciones de los factores estructurales sobre el rendimiento institucional y el desempeño económico, que a menudo quedan eclipsadas por definiciones basadas casi por entero en la confianza generalizada. Finalmente, se destacó la necesidad de recurrir a los componentes estructurales para la comprensión de la reproducción del capital social.

Los estudios empíricos sobre el origen histórico del capital social arrojan luz sobre el modo en que se acumulan de manera sostenida estos recursos de tipo simbólico, se extienden las redes de compromiso cívico y se transforma la topografía de la estructura. Putnam et al. (1993) y otros autores (Guiso et al., 2008; Tabellini, 2010) se han centrado en factores históricos de tipo político para explicar las trayectorias comparativas de capital social entre regiones o países europeos. Aunque a menudo se utilicen instituciones formales clave como *proxies* de toda la organización de la sociedad en un momento histórico, estas características son difícilmente desvinculables de la esfera material. Es también probable que junto con los elementos culturales esté persistiendo también o evolucionando de manera *path-dependent* la estructura social. De modo que dentro de eso que se ha venido a llamar legado cultural de las instituciones políticas formales debemos considerar también elementos de la esfera material. Próximos estudios podrían ir encaminados a dilucidar el papel de la estructura social como factor de persistencia de las diferencias en capital social y sus efectos políticos y 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. y 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. y 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 doctoral). Oxford: Oxford University.
- BEUGELSDIJK, S. et al. 2004 «Trust and economic growth: a robustness analysis», *Oxford Economic Papers*, 56:118-134.

- BEUGELSDIJK, S. y van Schaik, T. 2005 «Social capital and growth in European regions: An empirical test», *European Journal of Political Economy*, 2: 301-324.
- BOIX, C. y 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*. Nueva York: Greenwood.
- COLEMAN, J.S. 1988 «Social Capital in the Creation of Human Capital», *American Journal of Sociology*, 94: 95-121.
- CONLEY, T.G. y 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 y T.K. Ahn (eds.), *Foundations of Social Capital*. Cheltenham: Edward Elgar.
- DURLAUF, S.N. y Fafchamps, M. 2005 «Social Capital», en P. Aghion y 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. y 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. y 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 y 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. y 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 y 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. y Stiglitz, J.E. 2001 «La teoría económica moderna y el desarrollo», en G.M. Meier y J.E. Stiglitz (eds.), *Fronteras de la economía del desarrollo: el futuro en perspectiva*. Washington, D.C.: Banco Mundial y Alfaomega.
- KNACK, S. y 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. y 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. y 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. y KNACK, S. 2001 «Trust and Growth», *Economic Journal, Royal Economic Society*, 111(470): 295-321.

NOTAS

1. Para Emile Durkheim, el hecho social es el conjunto de “formas de obrar, pensar y sentir, exteriores al individuo y [que] están dotadas de un poder de coacción en virtud del cual se le imponen” (Durkheim, 1895).