

Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna

Alejandro Portes*

Resumen

Este artículo pasa revista a los orígenes y definiciones del capital social en los escritos de Bourdieu, Loury y Coleman, entre otros autores. Distingue cuatro fuentes del capital social y examina su dinámica. Las aplicaciones del concepto en la literatura sociológica hacen hincapié en su papel en el control social, el respaldo familiar y beneficios transmitidos por redes extrafamiliares. Brindo ejemplos de cada una de estas funciones positivas. Las consecuencias negativas de los mismos procesos también merecen señalarse a fin de tener una imagen equilibrada de las fuerzas en juego. Reviso cuatro de esas consecuencias y las ilustro con ejemplos pertinentes. Escritos recientes sobre el capital social ampliaron el concepto, que pasa de ser un activo individual a convertirse en un rasgo de las comunidades y hasta las naciones. La sección final describe esta extensión conceptual y examina sus limitaciones. Sostengo que, como denominación abreviada de las consecuencias positivas de la sociabilidad, el capital social tiene un lugar definido en la teoría sociológica. Sin embargo, ampliaciones excesivas del concepto pueden poner en peligro su valor heurístico.

I. Introducción

En años recientes el concepto de capital social se ha convertido en una de las exportaciones más populares de la teoría sociológica al lenguaje cotidiano. Difundido por una serie de publicaciones de orientación política y revistas de circulación general, ha evolucionado hasta transformarse en algo así como una panacea de las enfermedades que afectan a la sociedad en el país y el exterior. Como en el caso de otros conceptos sociológicos que recorrieron un camino similar, estas aplicaciones cada vez más diversas someten a una severa prueba el significado original del término y su valor heurístico. Como sucedió con aquellos primeros conceptos, estamos acercándonos a un punto en que el capital social llega a aplicarse a tantos hechos y en tantos contextos diferentes que pierde cualquier sentido distintivo que pudiera tener.

* Conferencia pronunciada el 31 de agosto de 1998. El autor agradece la asistencia de Patricia Landolt y Cleonencia Cosentino en la preparación del artículo y los comentarios hechos por John Logan y Robert K. Merton a una versión anterior. La responsabilidad por el contenido es exclusivamente suya.

Pese a su popularidad actual, el término no incorpora ninguna idea realmente nueva para los sociólogos. El que la intervención y la participación en grupos puede tener consecuencias positivas para el individuo y la comunidad es una noción gancho que se remonta al énfasis de Durkheim en la vida grupal como un antídoto a la anomia y la autodestrucción y a la distinción de Marx entre una clase en sí atomizada y una clase para sí movilizadora y eficaz. En este sentido, la expresión capital social simplemente recoge una intuición presente desde los comienzos mismos de la disciplina. Rastrear los antecedentes intelectuales del concepto hasta los tiempos clásicos equivaldría a visitar las principales fuentes decimonónicas de la sociología. Sin embargo, ese ejercicio no revelaría por qué esta idea ha ganado popularidad en épocas recientes ni por qué se acumuló en ella un bagaje poco común de implicaciones políticas.

La novedad y capacidad heurística del capital social procede de dos fuentes. Primero, el concepto concentra la atención en las consecuencias positivas de la sociabilidad a la vez que deja a un lado sus rasgos menos atractivos. Segundo, sitúa esas consecuencias positivas en el marco de una discusión más amplia sobre el capital y llama la atención sobre la manera en que esas formas no monetarias pueden ser fuentes de poder e influencia tan importantes como el volumen de las acciones o la cuenta bancaria. El carácter potencialmente fungible de diversas fuentes de capital disminuye la distancia entre las perspectivas sociológica y económica y simultáneamente despierta la atención de los planificadores de políticas que buscan soluciones no económicas y menos costosas a los problemas sociales.

En esta reseña limito la discusión al resurgimiento contemporáneo de la idea, para evitar una larga digresión sobre sus predecesores clásicos. Para un público de sociólogos, estas fuentes y los paralelos entre las actuales discusiones sobre el capital social y distintos pasajes de la literatura clásica serán obvios. Examinaré, en primer lugar, a los principales autores asociados con el uso contemporáneo del término y sus diferentes enfoques de éste. Luego paso revista a los diversos mecanismos que conducen a la emergencia del capital social y sus principales aplicaciones en la literatura de investigación. A continuación, examino las consecuencias no tan deseables de la sociabilidad que por lo común la literatura contemporánea sobre el tópico deja en las sombras. Esta discusión apunta a aportar algún contrapeso al tono frecuentemente celebratorio con que se rodea el concepto. Ese tono es específicamente observable en los estudios que lo ampliaron desde una propiedad de los individuos y las familias hasta un rasgo de las comunidades, las ciudades e incluso las naciones. La atención suscitada por las aplicaciones del capital social en este nivel más general también requiere cierta discusión, en particular a la luz de los escollos potenciales con que puede encontrarse esa extensión conceptual.

II. Definiciones

El primer análisis sistemático contemporáneo del capital social fue el de Pierre Bourdieu, quien lo definió 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, p. 248).

Este tratamiento inicial apareció en algunas breves "Notas provisionarias" publicadas en *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* en 1980. Como estaba escrito en francés, el artículo no despertó una amplia atención en el mundo angloparlante; tampoco lo hizo, para el caso, la traducción inglesa, escondida en las páginas de un texto sobre la sociología de la educación (Bourdieu, 1985).

Esta falta de visibilidad es lamentable, porque el análisis de Bourdieu posiblemente sea en el plano teórico el más elaborado entre los que introdujeron la expresión en el discurso sociológico contemporáneo. Su tratamiento del concepto es instrumental y se concentra en los beneficios que reciben los individuos en virtud de su participación en grupos, y en la construcción deliberada de la sociabilidad con el objetivo de crear ese recurso. En la versión original Bourdieu llega a afirmar que "las ganancias obtenidas debido a la pertenencia a un grupo son la base de la solidaridad que las hace posibles" (Bourdieu, 1985, p. 249). Las redes sociales no son un dato natural y deben construirse mediante estrategias de inversión orientadas hacia la institucionalización de relaciones grupales, utilizables como una fuente confiable de otros beneficios. La definición de Bourdieu aclara que el capital social puede descomponerse en dos elementos: primero, la relación social misma que permite a los individuos reclamar acceso a los recursos poseídos por sus asociados, y segundo, el monto y la calidad de esos recursos.

En términos generales, Bourdieu hace hincapié en el carácter fungible de diferentes formas de capital y en la reducción última de todas ellas al capital económico, definido como trabajo humano acumulado. De allí que, a través del capital social, los actores puedan obtener acceso directo a recursos económicos (préstamos subsidiados, información sobre inversiones, mercados protegidos); pueden incrementar su capital cultural gracias a los contactos con expertos o individuos refinados (esto es, capital cultural encarnado), o, de manera alternativa, asociarse a instituciones que otorgan credenciales valoradas (esto es, capital cultural institucionalizado).

Por otro lado, la adquisición de capital social requiere la inversión deliberada de recursos tanto económicos como culturales. Aunque Bourdieu insiste en que los resultados de la posesión de capital social o cultural son reductibles al capital económico, los procesos que dan origen a estas formas alternativas no lo son. Cada uno de ellos tiene su propia dinámica y, en relación con el intercambio económico, se caracterizan por una menor transparencia y una mayor incertidumbre. Por ejemplo, las transacciones que implican capital social tienden a caracterizarse por la presencia de obligaciones no especificadas, horizontes temporales inciertos y la posible violación de las expectativas de reciprocidad. Empero, por su falta misma de claridad, pueden ayudar a disfrazar lo que de otro modo serían intercambios mercantiles lisos y llanos (Bourdieu, 1979, 1980).

Una segunda fuente contemporánea es la obra del economista Glen Loury (1977, 1981). Éste dio con el término en el contexto de su crítica de las teorías neoclásicas sobre la desigualdad racial de los ingresos y sus implicaciones políticas. Loury sostenía que las teorías económicas ortodoxas eran demasiado individualistas, ya que se concentraban exclusivamente en el capital humano individual y la creación de un campo nivelado para la competencia sobre la base de esas aptitudes. Por sí mismas, las prohibiciones legales contra las preferencias raciales de los empleadores y la implementación de programas de igualdad de oportunidades no reducirían las desi-

gualdades raciales. En opinión de Loury, éstas podrían mantenerse eternamente por dos razones: primero, la pobreza heredada de padres negros que se transmitiría a sus hijos en la forma de menores recursos materiales y oportunidades educativas. Segundo, las conexiones más precarias de los trabajadores negros jóvenes con el mercado laboral y su falta de información sobre las oportunidades existentes.

La noción meritocrática de que, en una sociedad libre, cada individuo se elevará hasta el nivel justificado por su competencia está en conflicto con la observación de que nadie recorre ese camino completamente solo. El contexto social dentro del que se produce la maduración individual condiciona fuertemente lo que pueden lograr individuos que en otros aspectos son igualmente competentes. Esto implica que la igualdad absoluta de oportunidades [...] es un ideal inalcanzable. (Loury, 1977, p. 176)

Loury citaba con aprobación la literatura sociológica sobre la movilidad intergeneracional y la herencia de la raza como ilustrativa de su argumento antiindividualista. Sin embargo, no siguió adelante hasta elaborar en detalle el concepto de capital social. Parece haberse topado con la idea en el contexto de su polémica contra la economía laboral ortodoxa, pero sólo la menciona una vez en su artículo original y a la sazón en términos bastante tentativos (Loury, 1977). El concepto captaba las diferencias de acceso a las oportunidades a través de las conexiones sociales para los jóvenes pertenecientes a sectores minoritarios y no minoritarios, pero no encontramos aquí ningún tratamiento sistemático de sus relaciones con otras formas de capital.

La obra de Loury, no obstante, allanó el camino para el más refinado análisis de Coleman sobre el mismo proceso, a saber, el papel del capital social en la creación de capital humano. En su análisis inicial del concepto, Coleman reconoce la contribución de aquél, así como la del economista Ben-Porath y los sociólogos Nan Lin y Mark Granovetter. Curiosamente, no menciona a Bourdieu, aunque su análisis de los usos posibles del capital social para la obtención de credenciales educativas tiene un estrecho paralelo con el propuesto con carácter pionero por el sociólogo francés.¹ Coleman define el capital social por su función como "una diversidad de entidades con dos elementos en común: todas consisten en algún aspecto de estructuras sociales y facilitan cierta acción de los actores —ya se trate de personas o actores corporativos— dentro de la estructura" (Coleman, 1988a, S98; 1990, p. 302).

Esta definición más bien vaga abrió el camino al nuevo bautismo como capital social de una serie de procesos diferentes y hasta contradictorios. El propio Coleman inició esa proliferación al incluir en la expresión algunos de los mecanismos que generaban capital social (como las expectativas de reciprocidad y la imposición grupal de normas), las consecuencias de su posesión (como el acceso privilegiado a la información) y la organización social *apropiable* que suministraba el contexto para la materialización de las fuentes y los efectos. Desde el punto de vista del receptor, los recursos obtenidos a través del capital social tienen el carácter de un don. Así, es importante distinguir los recursos mismos de la aptitud para conseguirlos.

¹ En el análisis de Bourdieu el equivalente más cercano al capital humano es el capital cultural encarnado, que se define como el *habitus* de prácticas, conocimientos y conductas culturales aprendidos mediante la exposición a modelos de roles en la familia y otros ámbitos (Bourdieu, 1979).

gracias a la pertenencia a diferentes estructuras sociales, una distinción explícita en Bourdieu pero oscurecida en Coleman. Equiparar el capital social con los recursos adquiridos a través de él puede conducir fácilmente a enunciados tautológicos.²

Igualmente importante es la distinción entre las motivaciones de los receptores y los dadores en intercambios mediados por el capital social. El deseo de los primeros de tener acceso a activos valiosos es fácil de entender. Más complejas son las motivaciones de los segundos, a quienes se pide que entreguen esos bienes sin una compensación inmediata. Dichas motivaciones son múltiples y merecedoras de análisis porque son los procesos centrales que procura englobar el concepto de capital social. Así, un tratamiento sistemático de este concepto debe distinguir entre: (a) los poseedores de capital social (quienes hacen reclamos); (b) las fuentes de capital social (quienes aceptan esas demandas); (c) los recursos mismos. A menudo, estos tres elementos se mezclan en las discusiones del concepto según Coleman, con lo que preparan el escenario para la confusión en los usos y alcances del término.

Pese a estas limitaciones, el ensayo de Coleman tiene el mérito innegable de introducir y dar visibilidad al concepto en la sociología norteamericana, destacando su importancia para la adquisición de capital humano e identificando algunos de los mecanismos a través de los cuales se genera. En este último aspecto, es particularmente ilustrativo su análisis de la clausura. Ésta implica la existencia de lazos suficientes entre cierta cantidad de personas para garantizar el respeto de las normas. Por ejemplo, la posibilidad de fechorías dentro de la estrechamente unida comunidad de comerciantes judíos de diamantes de Nueva York queda minimizada por los apretados lazos entre sus miembros y la inmediata amenaza de ostracismo contra sus violadores. La existencia de una norma tan fuerte es apropiable entonces por todos los integrantes de la comunidad, lo que facilita las transacciones sin recurrir a engorrosos contratos legales (Coleman, 1988a, S99).

Luego de Bourdieu, Loury y Coleman, se han publicado varios análisis del capital social. En 1990 W. E. Baker definió el concepto como "un recurso que los actores deducen de estructuras sociales específicas y luego usan en la búsqueda de sus intereses; se genera debido a cambios en la relación entre los actores" (Baker, 1990, p. 619). En términos más generales, M. Schiff lo define como "el conjunto de elementos de la estructura social que afectan las relaciones entre las personas y son insumos o argumentos de la producción y/o la función de utilidad" (Schiff, 1992, p. 161). Burt lo ve como "amigos, colegas y contactos más generales a través de los cuales uno tiene oportunidades de usar su capital financiero y humano" (Burt, 1992, p. 9). En tanto Coleman y Loury habían hecho hincapié en la densidad de las redes como condición para el surgimiento del capital social, Burt destaca la situación opuesta. En su opinión, es la relativa ausencia de lazos, etiquetada como "huecos

² Decir, por ejemplo, que el estudiante A cuenta con capital social porque tuvo acceso a un amplio préstamo para la enseñanza de sus parientes y que la estudiante B no dispone de aquél porque no gozó de la misma facilidad pasa por alto la posibilidad de que la red familiar de B esté igualmente o más motivada para acudir en su ayuda pero carezca simplemente de los medios de hacerlo. Definir el capital social como equivalente de los recursos así obtenidos es lo mismo que decir que los exitosos tuvieron éxito. Esta circularidad es más evidente en las aplicaciones del capital social que lo definen como una propiedad de colectividades, que se analizan más adelante.

estructurales", lo que facilita la movilidad individual. Esto se debe a que las redes densas tienden a transmitir información redundante, en tanto los vínculos más débiles pueden ser fuentes de nuevos conocimientos y recursos.

Pese a estas diferencias, hay en la literatura un creciente consenso en cuanto a que el capital social representa la aptitud de los actores para asegurarse beneficios en virtud de la pertenencia a redes u otras estructuras sociales. Éste es el sentido en que se lo aplicó más corrientemente en la literatura empírica; empero, como veremos, los usos potenciales que se le dan varían grandemente.

III. Fuentes del capital social

Tanto Bourdieu como Coleman insisten en el carácter intangible del capital social, en comparación con otras formas. Mientras que el capital económico está en las cuentas bancarias de la gente y el capital humano en sus cabezas, el capital social es inherente a la estructura de sus relaciones. Para poseerlo, una persona debe relacionarse con otros, y el verdadero origen de su beneficio son éstos y no ella. Como antes se mencionó, la motivación de otros para hacer accesibles los recursos en términos de concesión no es uniforme. En el nivel más general, cabe distinguir entre motivaciones consumatorias versus motivaciones instrumentales.

Como ejemplo de las primeras, las personas pueden pagar sus deudas a tiempo, dar limosnas para las instituciones de beneficencia y obedecer las reglas de tránsito, porque sienten que es su obligación comportarse de esta forma. Las normas internalizadas que hacen posibles dichas conductas son luego apropiables por otros como recurso. En este caso, los tenedores de capital social son otros integrantes de la comunidad que pueden hacer préstamos sin temor a la falta de pago, beneficiarse con la caridad privada o dejar que sus chicos jueguen en la calle sin preocuparse. Coleman (1988a, S104) se refiere a esta fuente en su análisis de las normas y sanciones: "Las normas efectivas que inhiben el delito hacen posible caminar libremente de noche por una ciudad y permiten que los ancianos dejen sus casas sin temor por su seguridad". Como es bien sabido, un énfasis excesivo en este proceso de internalización de normas condujo a la concepción exageradamente socializada de la acción humana en sociología, criticada de manera tan cáustica por Wrong (1961).

Un enfoque más cercano a la visión subsocializada de la naturaleza humana en la ciencia económica moderna considera el capital social, primordialmente, como la acumulación de obligaciones de otros de acuerdo con la norma de reciprocidad. En esta versión los dadores brindan acceso privilegiado a los recursos con la expectativa de que serán plenamente recompensados en el futuro. Esta acumulación de vales sociales difiere en dos aspectos del intercambio puramente económico. Primero, la moneda con que se pagan las obligaciones puede ser diferente de la utilizada en un principio al incurrir en ellas, y tan intangible como la manifestación de aprobación o lealtad. Segundo, no se establece el momento del reembolso. En efecto, si existe un cronograma de pagos, es más adecuado definir la transacción como un intercambio mercantil y no como uno mediado por el capital social. Este tratamiento instrumental del término es muy conocido en sociología y se remonta al análisis clásico de Simmel ([1902a] 1964) sobre el intercambio social, los más recientes de Homans (1961) y

Blau (1964) y el extenso trabajo sobre las fuentes y la dinámica de la reciprocidad elaborado por autores de la escuela de la acción racional (Schiff, 1992; Coleman, 1994).

Existen otras dos fuentes del capital social que se ajustan a la dicotomía consummatorio versus instrumental, pero de una manera diferente. La primera tiene sus puntales teóricos en el análisis de Marx de la conciencia de clase emergente en el proletariado industrial. Al verse arrojados a una situación común, los trabajadores aprenden a identificarse mutuamente y cada uno apoya las iniciativas de los otros. Esta solidaridad no es el resultado de una introyección de normas durante la infancia, sino un producto emergente de un destino común (Marx [1894] 1967, Marx y Engels [1848] 1947). Por esta razón, en estas situaciones las disposiciones altruistas de los actores no son universales, sino circunscriptas a los límites de su comunidad. Otros miembros de ésta pueden apropiarse, como fuente de su capital social, de esas disposiciones y las acciones que se desprenden de ellas.

Solidaridad circunscripta es la expresión usada en la literatura reciente para referirse a este mecanismo. Se trata de la fuente del capital social que lleva a los miembros adinerados de una iglesia a hacer donaciones anónimas a las escuelas y hospitales de ésta; a los integrantes de una nacionalidad oprimida a incorporarse voluntariamente, en su defensa, a actividades militares peligrosas para la vida, y a los proletarios industriales a participar en marchas de protesta o huelgas solidarias en apoyo de sus compañeros. La identificación con el propio grupo, secta o comunidad puede ser una poderosa fuerza motivacional. Coleman habla de "celo" al referirse a formas extremas de este mecanismo, y las define como un antídoto eficaz contra la actividad independiente y egoísta de otros en los movimientos colectivos (Coleman, 1990, pp. 273-282; Portes y Sensenbrenner, 1993).

La fuente final del capital social encuentra su raíz clásica en la teoría de la integración social de Durkheim ([1893] 1984) y la capacidad de sanción de los rituales grupales. Como en el caso de los intercambios de reciprocidad, la motivación de los dadores de dones socialmente mediados es instrumental, pero en este caso la expectativa de retribución no se basa en el conocimiento del receptor, sino en la inserción de ambos actores en una estructura social común. El imbricamiento de una transacción en dicha estructura tiene dos consecuencias. Primero, las recompensas para el dador pueden no proceder directamente del receptor sino de la colectividad en su conjunto en la forma de estatus, honor o aprobación. Segundo, la colectividad misma actúa como garante de que cualquier deuda en que se incurra será reembolsada.

Como ejemplo de la primera consecuencia, un miembro de un grupo étnico puede donar una beca para jóvenes estudiantes de su misma etnia, y con ello no esperar un reembolso por parte de los receptores sino más bien aprobación y estatus en la colectividad. El capital social de los estudiantes no es contingente del conocimiento directo de su benefactor, sino de la pertenencia al mismo grupo. Como ejemplo del segundo efecto, un banquero puede extender un préstamo sin garantía subsidiaria a un miembro de la misma comunidad religiosa con plena seguridad de que se lo reintegrará debido a la amenaza de sanciones comunitarias y ostracismo. En otras palabras, en esta situación hay confianza precisamente porque las obligaciones son ejecutables, no mediante el recurso a la ley o la violencia, sino a través del poder de la comunidad.

En la práctica, por lo común estos dos efectos de confianza exigible están mezclados, como ocurre cuando alguien hace un favor a un miembro del mismo grupo con la expectativa tanto de una retribución garantizada como de aprobación grupal. Como fuente de capital social, tanto donantes como receptores pueden apropiarse de la confianza exigible; en el caso de los receptores, ésta facilita naturalmente el acceso a los recursos; en el de los donantes, redundante en aprobación y acelera las transacciones porque es una seguridad contra la malversación. En las negociaciones comerciales aseguradas por esta fuente de capital social no se necesita la intervención de ningún abogado. El lado izquierdo de la figura 1 sintetiza la discusión de esta sección. Tener presentes estas distinciones es importante para evitar confundir las motivaciones consumatorias e instrumentales o mezclar simples intercambios duales con los insertados en estructuras sociales más grandes que garantizan su predictibilidad y su curso.

IV. Efectos del capital social: investigaciones recientes

Así como las fuentes del capital social son plurales, también lo son sus consecuencias. La literatura empírica incluye aplicaciones del concepto como predictor, entre otras cosas, del desgaste escolar y el rendimiento académico, el desarrollo intelectual de los niños, las fuentes de empleo y los logros ocupacionales, la delincuencia juvenil y su prevención y la capacidad de empresa de inmigrantes y grupos étnicos.³ La diversidad de los efectos va más allá del amplio conjunto de variables dependientes específicas al que se ha aplicado el capital social, para abarcar además el carácter y el significado de las consecuencias esperadas. Una revisión de la literatura hace posible distinguir tres funciones básicas del capital social, aplicables en una variedad de contextos: (a) como fuente de control social; (b) como fuente de apoyo familiar; (c) como fuente de beneficios a través de las redes extrafamiliares.

Como ejemplos de la primera función encontramos una serie de estudios que se concentran en la imposición de reglas. El capital social creado por las redes comunitarias compactas es útil para padres, docentes y autoridades policiales, en la medida en que procuran mantener la disciplina y promover la lealtad entre quienes están a su cargo. Fuentes de este tipo de capital social se encuentran por lo común en la solidaridad circunscripta y la confianza exigible, y su principal resultado es hacer innecesarios los controles formales o abiertos. El estudio de Zhou y Bankston sobre la apretadamente unida comunidad vietnamita de Nueva Orleans ejemplifica el proceso: "Ambos padres y los hijos son constantemente observados como si estuvieran bajo un 'microscopio vietnamita'. Si uno de los hijos deja los estudios o abandona la escuela, un varón entra en una banda o una chica queda embarazada sin casarse, la vergüenza cae no sólo sobre ellos sino también sobre la familia" (Zhou y Bankston, 1996, p. 207).

³ La siguiente reseña no apunta a una cobertura exhaustiva de la literatura empírica. La aparición de las búsquedas tópicas computarizadas ha hecho obsoleta esa tarea. Mi intención, en cambio, es documentar los principales tipos de aplicación del concepto en la literatura y poner de relieve sus interrelaciones.

La misma función es notoria en el análisis de Hagan *et al.* (1995) sobre el extremismo de derecha entre los jóvenes de Alemania Oriental. Estos autores, que consideran el extremismo derechista como una tradición subterránea en la sociedad alemana, procuran explicar el ascenso de esa ideología, por lo común acompañada por aspiraciones anómicas de riqueza entre los adolescentes de ese país. Estas tendencias son particularmente fuertes en quienes proceden de los estados orientales ex comunistas, y se explican como el resultado conjunto de la eliminación de los controles sociales (bajo capital social) y las prolongadas privaciones sufridas por los alemanes del este. La incorporación a Occidente dio origen a nuevas incertidumbres y el aflojamiento de la integración social, lo que permitió el resurgimiento de las tradiciones culturales subterráneas.

El control social es también el punto central de atención de varios ensayos de Coleman, quien lamenta la desaparición de las estructuras familiares y comunitarias informales que producían este tipo de capital social y exhorta a la creación de instituciones formales que ocupen su lugar. Ése fue el motor de su alocución como presidente de la American Sociological Association en 1992, en la que describió la declinación de instituciones *primordiales* basadas en la familia y su reemplazo por organizaciones deliberadamente construidas. A su juicio, la tarea de la sociología moderna es guiar el proceso de ingeniería social que sustituirá formas obsoletas de control basadas en lazos primordiales por incentivos materiales y de estatus racionalmente ideados (Coleman, 1988b, 1993). La función del capital social para el control social también es evidente cada vez que el concepto se discute en conjunción con el derecho (Smart, 1993; Weede, 1992). Es asimismo el foco central cuando se lo define como una propiedad de colectividades como las ciudades o las naciones. Este último enfoque, asociado principalmente con los escritos de científicos políticos, se analiza en la sección siguiente.

La influencia de los escritos de Coleman también es clara en la segunda función del capital social, a saber, como fuente de apoyo parental y familiar. Las familias intactas y aquellas en que uno de los padres tiene la tarea primaria de criar a los hijos poseen más de esta forma de capital social que las familias monoparentales o en las que ambos padres trabajan. Los principales beneficiarios de este recurso son, desde luego, los niños, cuya educación y desarrollo de la personalidad se enriquecen consecuentemente. Así, Coleman (1988a, S110) cita con aprobación la práctica de las madres inmigrantes asiáticas que no sólo se quedan en la casa sino que a menudo compran dos ejemplares de los textos escolares para ayudar a su prole con los deberes.

Un segundo ejemplo de esta función es la monografía *Growing up with a Single Parent*, de McLanahan y Sandefur (1994), que examina las consecuencias de la monoparentalidad en el rendimiento y el desgaste escolares, los embarazos y otros efectos en los adolescentes. El capital social tiende a ser menor para los hijos de las familias monoparentales, porque carecen del beneficio de un segundo padre en la casa y suelen cambiar con más frecuencia de vivienda, lo que hace que tengan menos lazos con otros adultos de la comunidad. Este déficit no es el único factor causal, pero con seguridad cumple un papel importante en la generación de resultados educacionales y de personalidad menos deseables en los hijos con un solo padre. En la misma línea, Parcel y Menaghan (1994a, b) realizaron extensos análisis cuantitativos de encuestas

nacionales, para examinar el efecto del trabajo de los padres en el desarrollo cognitivo y social de los hijos. Concluyen que los recursos parentales intelectuales y de otro tipo contribuyen a generar las formas de capital familiar útiles para facilitar resultados positivos en los niños, pero que las creencias corrientes acerca de un efecto negativo del trabajo materno en la primera infancia se han generalizado en exceso.

Un tercer ejemplo es el análisis de Hao (1994) sobre el respaldo de los parientes y la maternidad fuera del matrimonio. Como el capital financiero, el capital social influye en las transferencias hechas por los padres a las hijas y en resultados conductuales como el embarazo adolescente, el rendimiento educativo y la participación laboral. El capital social es mayor en las familias con dos padres, las que tienen menos hijos y aquellas en que los padres tienen elevadas aspiraciones para éstos. Estas condiciones propician una mayor atención parental, más horas pasadas con los niños y el surgimiento de una actitud orientada hacia los logros en los adolescentes.

Dos interesantes ejemplos finales ponen de relieve el papel del apoyo familiar como un contrapeso de la pérdida de los lazos comunitarios. En su estudio longitudinal de adolescentes de Toronto, Hagan *et al.* (1996) confirman el descubrimiento de Coleman sobre el efecto deletéreo de las múltiples mudanzas de la familia en el ajuste emocional y los logros educativos de los hijos. El hecho de dejar una comunidad tiende a destruir los vínculos establecidos y con ello priva a la familia y los niños de una gran fuente de capital social. Sin embargo, estos autores encuentran un efecto de interacción conducente a una exacerbación de la pérdida entre los niños cuyos padres les brindan escaso apoyo, y a una neutralización parcial entre quienes están en la situación opuesta. El respaldo parental lleva a un mayor rendimiento educativo, tanto directa como indirectamente, al compensar la pérdida de la comunidad entre quienes emigran.

En la misma línea Gold (1995) destaca el cambio de los roles parentales entre las familias israelíes que emigran a los Estados Unidos. En Israel los estrechos lazos comunitarios facilitan la supervisión y la crianza de los niños porque otros adultos los conocen y asumen responsabilidad por su bienestar. En el medio norteamericano, más anómico, se asigna a las madres la tarea de compensar la falta de vínculos comunitarios con la dedicación exclusiva a sus hijos. Así, la participación laboral femenina es mucho más grande en Israel que entre los israelíes de los Estados Unidos, dado que las madres se empeñan en preservar un adecuado medio ambiente cultural para sus hijos. Adviértase que en estos dos ejemplos la reducción del capital social en su primera forma —lazos sociales y control comunitario— se compensa parcialmente mediante un incremento de su segunda forma, la del apoyo familiar.

Sin embargo, la función más común atribuida al capital social es con mucho la de fuente de beneficios mediados por una red más allá de la familia inmediata. Esta definición es la que más se acerca a la de Bourdieu (1979, 1980), para quien el respaldo de los padres al desarrollo de los hijos es una fuente de capital cultural, en tanto el capital social se refiere a los bienes ganados gracias a la pertenencia a redes. Esta tercera función es ilustrada por Anheier *et al.* (1995) con el uso de técnicas de modelización en bloques para cartografiar los lazos sociales entre artistas e intelectuales en la ciudad alemana de Colonia. Los resultados de su análisis muestran redes muy fuertes entre los miembros centrales de la elite intelectual de la ciudad, junto con un acceso más restringido a ellas para quienes tienen actividades periféricas y comer-

ciales. Desde un punto de vista metodológico, este artículo es una de las más elaboradas aplicaciones de las ideas de Bourdieu a la sociología de la cultura.

No obstante, el uso más común de esta tercera forma de capital social se da en el campo de la estratificación. En él, se la invoca con frecuencia como una explicación del acceso al empleo, la movilidad a través de los escalafones ocupacionales y el éxito empresarial. La idea de que las conexiones son instrumentales en la promoción de la movilidad individual es, como lo vimos antes, central en el análisis de Loury, y también se encuentra en una serie de autores que no la conceptualizan explícitamente como capital social. Granovetter (1974), por ejemplo, acuñó la expresión *fortaleza de los lazos débiles* para referirse a la capacidad de las influencias indirectas exteriores al círculo inmediato de la familia y los amigos íntimos para servir como un sistema informal de referencia de empleos. La idea era original porque se contraponía a la noción de sentido común de que las redes densas, como las existentes en los círculos familiares, serían más eficaces en la búsqueda de trabajo. Casi dos décadas después Burt (1992) se basó en la intuición de Granovetter para desarrollar el concepto de *huecos estructurales*. Como ya vimos, Burt sí empleó la expresión capital social y, como en Bourdieu, su definición es instrumental. En su caso, sin embargo, el capital social se basa en la escasez relativa de los vínculos de las redes más que en su densidad.

Otro esfuerzo temprano digno de nota fue el de Nan Lin, Walter Ensel y John C. Vaughn (1981), *Social Resources and Strength of Ties*, que apunta precisamente en la dirección opuesta. Aunque Lin y sus colegas no usaron la expresión capital social, Coleman (1988a) cita su obra con aprobación a causa de que comparten la insistencia en las redes densas como recurso. Esta postura alternativa que, en contraste con la de Granovetter y Burt, puede etiquetarse como *la fortaleza de los lazos fuertes*, también es evidente en otras áreas de la literatura sobre las redes y la movilidad social. Uno de los ejemplos más valiosos es el estudio del empresariado inmigrante y étnico, en el que las redes y el capital social que fluye a través de ellas se identifican consistentemente como el recurso clave para la creación de pequeñas empresas. Light, por ejemplo, hizo hincapié en la importancia de las asociaciones de crédito rotativo (ACR) para la capitalización de compañías de inmigrantes asiáticos en los Estados Unidos. Las ACR son grupos informales que se reúnen periódicamente y en los que todos los miembros contribuyen con un monto fijo a un fondo común que es recibido por turno por cada uno de ellos. En este caso el capital social proviene de la confianza que cada participante tiene en la continuidad de la contribución de los otros, aun después de que reciban los fondos acumulados. Sin esa confianza, nadie contribuiría y todos se verían privados de este medio eficaz de acceso al financiamiento (Light, 1984; Light y Bonacich, 1988).

El papel de las redes sociales es igualmente importante en los estudios de enclaves empresarios y nichos étnicos. Los enclaves son densas concentraciones de firmas de inmigrantes o grupos étnicos que emplean una proporción significativa de sus pares como fuerza de trabajo y desarrollan una presencia física distintiva en el espacio urbano. Estudios sobre el barrio chino de Nueva York (Zhou, 1992), la pequeña Habana de Miami (Portes, 1987; Portes y Stepick, 1993; Pérez, 1992) y el barrio coreano de Los Angeles (Light y Bonacich, 1988; Nee *et al.*, 1994) ponen de relieve de manera consecuente el papel de las redes comunitarias como una fuente de

recursos vitales para estas empresas étnicas. Dichos recursos incluyen el capital inicial pero no se limitan a él; entre otros, se cuentan los soplos sobre oportunidades comerciales, el acceso a mercados y una mano de obra dócil y disciplinada.

Los nichos étnicos surgen cuando un grupo puede colonizar un sector ocupacional determinado de manera tal que sus miembros tienen un acceso privilegiado a nuevas vacantes, a la vez que restringen el de las personas ajenas a ellos. Los ejemplos documentados en la literatura van desde puestos en restaurantes y fábricas de ropa hasta los departamentos de policía y bomberos y ciertos sectores de la administración pública de Nueva York y Miami (Waters, 1994; Doeringer y Moss, 1986; Bailey y Waldinger, 1991; Waldinger, 1996; Stepick, 1989). Como en el caso de los enclaves, las oportunidades de movilidad a través de los nichos son motorizadas en su totalidad por las redes. Sus miembros encuentran empleos para otros, les enseñan las aptitudes necesarias y supervisan su desempeño. El poder de las cadenas reticulares es tal que las vacantes en el nivel de ingreso se cubren a menudo con parientes y amigos de remotos lugares extranjeros en vez de acudir a otros trabajadores locales disponibles (Sassen, 1995).

Lo opuesto de esta situación es la escasez de conexiones sociales en ciertas comunidades empobrecidas, o su carácter trunco. Desde la publicación de *All Our Kin*, de Carol Stack (1974), los sociólogos saben que la supervivencia cotidiana en las comunidades urbanas pobres depende con frecuencia de la estrecha interacción con parientes y amigos en situaciones similares. El problema es que dichos lazos rara vez superan los límites del centro de la ciudad [*inner city*], lo que priva a sus habitantes de fuentes de información sobre oportunidades laborales en otros lugares y los medios de aprovecharlas. Wacquant y Wilson (1989) y Wilson (1987, 1996) también ponen de relieve la forma en que la deserción tanto de los empleos industriales como de las familias de clase media de las áreas céntricas predominantemente negras despoja de capital social a la población restante, una situación que conduce a sus niveles extremadamente altos de desocupación y dependencia del bienestar social.

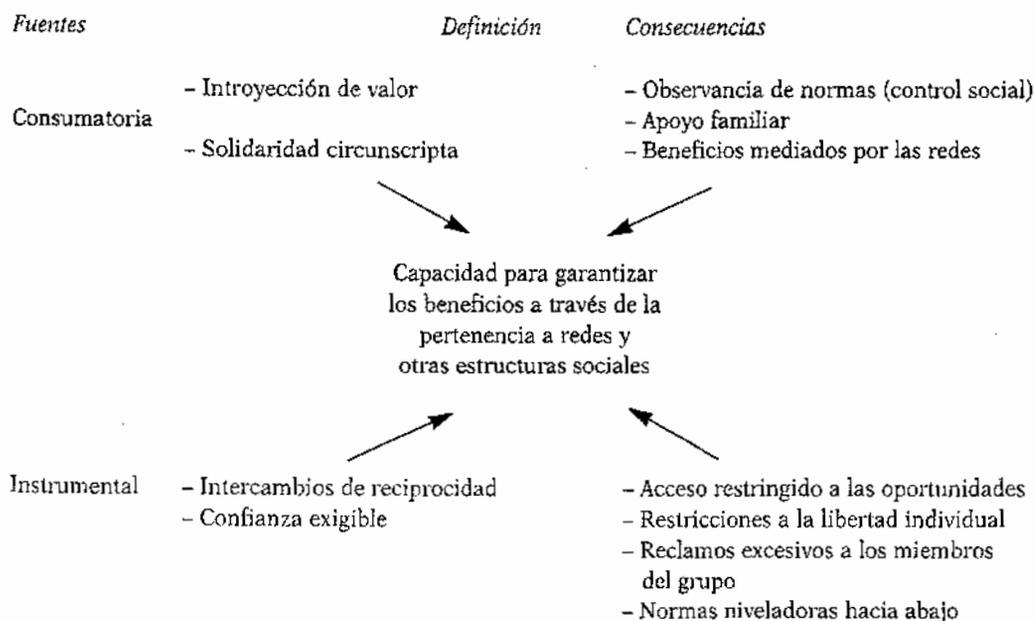
El mismo punto es central para las etnografías comparativas de Mercer Sullivan (1989) entre jóvenes portorriqueños, negros y blancos de clase obrera en tres comunidades neoyorquinas. Sullivan pone en tela de juicio las afirmaciones genéricas acerca de las subculturas juveniles como determinantes del comportamiento desviado, y muestra que tanto el acceso a trabajos regulares como la participación en actividades desviadas se concretan con la mediación de las redes. Como Granovetter (1974) lo había señalado anteriormente, los adolescentes rara vez encuentran trabajo; lo que sucede, en cambio, es que éste llega a ellos por medio de los padres y otros adultos de su comunidad inmediata. Sullivan demuestra que esas redes son mucho más débiles en el caso de los jóvenes negros debido a que en la generación adulta son muy pocos quienes ocupan posiciones influyentes. Librados a sus propios recursos, los adolescentes negros muy pocas veces pueden competir exitosamente por trabajos regulares; así, quedan en libertad de buscar formas alternativas de obtener un ingreso.

En su análisis de los embarazos adolescentes en el gueto de Baltimore, Fernández-Kelly (1995) señala que las densas pero trucas redes de las familias negras del centro de la ciudad no sólo apartan a sus miembros de la información sobre el mundo exterior, sino que simultáneamente respaldan estilos culturales que hacen aún más difícil el acceso a puestos de trabajo en los ámbitos predominantes. En este

contexto de aislamiento el embarazo adolescente no es la excrecencia de una sexualidad descuidada o excesiva sino, más corrientemente, un medio deliberado de conseguir un estatus de adulto y cierto grado de independencia.

De manera similar, Stanton-Salazar y Dornbusch (1995) investigaron la relación entre las redes sociales exteriores y el rendimiento y las aspiraciones académicas de estudiantes mexicanos de colegios secundarios del área de San Francisco. Encontraron correlaciones positivas entre estas variables, aunque las asociaciones más fuertes se dan con el bilingüismo, lo que sugiere el papel del capital cultural en el logro de estatus. En un artículo relacionado, Valenzuela y Dornbusch (1994) destacan el rol de las redes familiares y una orientación hacia la familia en el desempeño académico de estudiantes de origen mexicano. En paralelo con los estudios de Hagan *et al.* (1996) y Gold (1995), estos artículos sugieren que las familias inmigrantes compensan la ausencia de la tercera forma de capital social –redes exteriores– con una insistencia en la forma del apoyo familiar, incluida la preservación de las orientaciones culturales de su patria.

FIGURA 1



Como en el caso de las diversas fuentes de capital social esbozadas en la última sección, también es importante tener presentes las diferentes funciones del concepto, tanto para evitar la confusión como para facilitar el estudio de sus interrelaciones. Es posible, por ejemplo, que el capital social en la forma de control social choque con

el capital social en la forma de beneficios mediados por las redes, si este último consiste precisamente en la aptitud de eludir las normas existentes. De tal modo, la capacidad de las autoridades de imponer reglas (control social) puede verse en peligro a causa de la existencia de apretadas redes cuya función es justamente facilitar la violación de dichas reglas en provecho privado. Estas consecuencias paradójicas señalan la necesidad de una mirada más minuciosa a los ganadores y perdedores reales y potenciales en las transacciones mediadas por el capital social. El lado derecho de la figura 1 resume la discusión previa y la de la sección siguiente.

V. Capital social negativo⁴

La literatura de investigación sobre el capital social subraya con vigor sus consecuencias positivas. En efecto, nuestra tendencia sociológica es ver que de la sociabilidad surgen cosas buenas; por lo común, las malas se asocian con el comportamiento del *homo oeconomicus*. Sin embargo, los mismos mecanismos apropiables por individuos y grupos como capital social pueden tener otras consecuencias, menos deseables. Es importante hacer hincapié en ellas por dos razones: primero, para no caer en la trampa de presentar las redes comunitarias, el control social y las sanciones colectivas como puras ventajas; segundo, para mantener el análisis dentro de los límites del análisis sociológico serio y no transformarlo en declaraciones moralizantes. Estudios recientes identificaron por lo menos cuatro consecuencias negativas del capital social: exclusión de los extraños, reclamos excesivos a los integrantes del grupo, restricciones a la libertad individual y normas niveladoras hacia abajo. A continuación los resumo.

En primer lugar, los mismos lazos que aportan beneficios a los miembros de un grupo por lo común lo autorizan a vedar el acceso a otros. Waldinger (1995) describe el riguroso control ejercido por blancos étnicos —descendientes de inmigrantes italianos, irlandeses y polacos— sobre el negocio de la construcción y los sindicatos de policías y bomberos de Nueva York. Entre otros casos se cuentan el creciente control de los comercios de provisiones por parte de inmigrantes coreanos en varias ciudades de la costa este, el tradicional monopolio de los comerciantes judíos sobre el negocio de diamantes en Nueva York y el predominio de los cubanos en numerosos sectores de la economía de Miami. En cada uno de estos ejemplos, el capital social generado por la solidaridad circunscripta y la confianza están en el centro del progreso económico del grupo. Empero, como lo señala Waldinger (1995, p. 557), “las mismas relaciones sociales que [...] mejoran la desenvoltura y la eficiencia de los intercambios económicos entre los miembros de la comunidad restringen implícitamente a los extraños a ella”.

Los grupos étnicos no son los únicos que usan el capital social para beneficio económico. Hace dos siglos Adam Smith ([1776] 1979, p. 232) se quejaba de que las reuniones de comerciantes terminaban inevitablemente como una conspiración contra el público. El público, desde luego, lo constituyen todas las personas exclu-

⁴ Esta sección se basa parcialmente en Portes y Sensenbrenner (1993) y Portes y Landolt (1996).

das de las redes y el conocimiento mutuo que vinculan a los grupos en colusión. Sustitúyase "comerciantes" por contratistas blancos de la construcción, caciques sindicales étnicos o empresarios inmigrantes, y la pertinencia contemporánea de la observación de Smith resultará evidente.

El segundo efecto negativo del capital social es el reverso del primero porque, en ciertas circunstancias, el cierre del grupo o la comunidad puede impedir el éxito de las iniciativas empresarias de sus miembros. En su estudio sobre el ascenso de las empresas comerciales en Bali, Geertz señaló que los empresarios exitosos sufrían el asedio constante de sus parientes en busca de empleos y préstamos. Apuntalaban estos reclamos normas fuertes que imponían la asistencia mutua dentro de la familia extensa y entre los miembros de la comunidad en general (Geertz, 1963). El resultado era la conversión de empresas prometedoras en hoteles de beneficencia, lo que ponía un freno a su expansión económica.

Granovetter (1995), que llama la atención sobre este caso, señala que es un ejemplo del problema que la teoría clásica del desarrollo económico identificaba en las empresas tradicionales. Weber ([1922] 1965) planteó el mismo argumento al destacar la importancia de las transacciones económicas impersonales orientadas por el principio del universalismo como una de las grandes razones del éxito empresarial puritano. Así, las cálidas relaciones intergrupales vigentes en las comunidades muy solidarias pueden dar origen a un gigantesco problema de ventajerismo, en la medida en que miembros menos diligentes impongan a los más exitosos todo tipo de demandas respaldadas en una estructura normativa compartida. Para los reclamantes, su capital social consiste precisamente en el acceso privilegiado a los recursos de sus compañeros. En el proceso se disipan oportunidades de acumulación y éxito empresarial.⁵

Tercero, la participación comunitaria o grupal genera necesariamente exigencias de conformidad. En un pueblo o una aldea todos los vecinos se conocen entre sí, se pueden conseguir provisiones a crédito en la tienda de la esquina y los niños juegan libremente en las calles bajo la mirada vigilante de otros adultos. En esos ámbitos el nivel de control social es fuerte y también muy restrictivo de las libertades personales, razón por la cual los jóvenes y las personas de mentalidad más independiente siempre se marchan. Boissevain (1974) informa de una situación semejante en su estudio de la vida aldeana en la isla de Malta. Redes densas y *multíplices*⁶ que unen a los habitantes preparan el terreno para una intensa vida comunitaria y una vigorosa imposición de las normas locales. La privacidad y autonomía de los individuos se reducen de manera correspondiente.

⁵ Se ha observado un problema conexo en los barrios de las áreas céntricas de las ciudades, donde las redes de parientes constituyen un recurso de subsistencia clave, a través de la asistencia mutua y el fácil acceso a favores y pequeños préstamos. Por la misma razón, la norma que dictamina que los recursos entran (como una remuneración en dinero) se compartan con parientes y amigos impide eficazmente cualquier acumulación sostenida o inversión empresarial de los individuos. Quiénes desean tomar ese camino deben distanciarse de sus antiguos camaradas (véanse Uehara, 1990; Fernández-Kelly, 1995; Stack, 1974).

⁶ La multiplicidad se refiere a redes sociales superpuestas en que las mismas personas se vinculan a través de diferentes roles. En los pueblos, por ejemplo, los mismos individuos pueden ser a la vez parientes, vecinos y compañeros de trabajo, lo que incrementa la intensidad y la capacidad del control mutuo de sus lazos (Boissevain, 1974, pp. 31-33).

Ésta es una expresión del viejo dilema entre la solidaridad comunitaria y la libertad individual analizado por Simmel ([1902] 1964) en su clásico ensayo sobre "La metrópoli y la vida mental". En él el autor se declara en favor de la autonomía y la responsabilidad personales. En la actualidad el péndulo ha vuelto a oscilar y muchos autores exhortan a fortalecer las redes comunitarias y el respeto de las normas a fin de restablecer el control social. En muchos casos esto puede ser deseable, pero también hay que tener presente el lado malo de esta función del capital social.

Las restricciones a la libertad individual pueden ser responsables de los descubrimientos de Rumbaut sobre los altos niveles de solidaridad familiar entre estudiantes inmigrantes recientes y su relación negativa con cuatro diferentes resultados educacionales, incluidas las calificaciones y las puntuaciones en pruebas estandarizadas. Según este autor, "los vínculos familiares atan, pero a veces estos lazos son una limitación para determinados resultados, en vez de facilitarlos" (Rumbaut, 1977, p. 39).

Cuarto, hay situaciones en que la solidaridad grupal se consolida con la experiencia común de la adversidad y la oposición a la sociedad predominante. En estos casos las historias de éxitos individuales socavan la cohesión del grupo porque ésta se funda, precisamente, en la presunta imposibilidad de aquéllos. El resultado son normas niveladoras hacia abajo que mantienen en su lugar a los miembros de un grupo oprimido y obligan a los más ambiciosos a escapar de él. En su investigación etnográfica entre los distribuidores portorriqueños de crack en el Bronx, Bourgois (1991, 1995) llama la atención sobre la versión local de este proceso que singulariza y ataca a los individuos que procuran incorporarse a la corriente dominante de la clase media. El autor transmite las opiniones de uno de sus informantes:

Quando uno ve que alguien va al centro y consigue un buen trabajo, si es portorriqueño, en seguida lo ve arreglarse el pelo y ponerse lentes de contacto. ¡Entonces encaja y lo hace! ¡Yo lo he visto! [...] Mire a las personas de ese edificio, todas se dieron vuelta como una tortilla. Gente que quiere ser blanca. Hombre, si les hablas en español, creas un problema. Quiero decir, toma a alguien que se llame Pedro -sólo te lo digo como un ejemplo- y va a decir [imita un acento blanco]: "Me llamo Peter". ¿De dónde sacaste Peter de Pedro? (Bourgois, 1991, p. 32.)

Ejemplos similares comunican Stepick (1992), en su estudio sobre los jóvenes haitiano-norteamericanos de Miami, y Suárez-Orozco (1987) y Matute-Bianchi (1986, 1991) entre los adolescentes mexicano-norteamericanos del sur de California. En cada caso la emergencia de normas niveladoras hacia abajo ha sido precedida por períodos prolongados, a menudo a lo largo de varias generaciones, en que la discriminación exterior bloqueó la movilidad de un grupo en particular. Esa experiencia histórica subraya el surgimiento de una postura opositora hacia la corriente predominante y una solidaridad fundada en una vivencia común de subordinación. Una vez vigente, sin embargo, esta perspectiva normativa tiene el efecto de contribuir a perpetuar la situación misma que condena.

Adviértase que el capital social, en la forma de control social, sigue estando presente en esas situaciones, pero sus efectos son exactamente opuestos a los habitualmente celebrados en la literatura. En tanto la solidaridad circunscripta y la confianza son fuentes del ascenso socioeconómico y el desarrollo empresarial en algunos grupos, en otros tienen el efecto contrario. La sociabilidad es de dos filos. Si bien

puede ser la fuente de bienes públicos, como los celebrados por Coleman, Loury y otros, también puede conducir a *males* públicos. Las familias mafiosas, los círculos de prostitución y apuestas y las bandas juveniles brindan otros tantos ejemplos de la forma en que la inserción en las estructuras sociales puede servir a fines socialmente muy poco deseables. Este aspecto es particularmente importante cuando centramos nuestra atención en las versiones más recientes y celebratorias del capital social.

VI. El capital social como un rasgo de comunidades y naciones⁷

Como vimos en las secciones anteriores, los análisis sociológicos del capital social se fundaron en las relaciones entre actores o entre un actor individual y un grupo. Todos hicieron centro en el beneficio potencial recibido por los actores debido a su inserción en redes o estructuras sociales más amplias. Con la equiparación del capital social con el nivel de civismo en comunidades como los pueblos, las ciudades e incluso toda una nación, los científicos políticos introdujeron un interesante giro conceptual. Para Robert Putnam, el más prominente de los partidarios de este enfoque, el capital social implica "rasgos de organizaciones sociales, como redes, normas y confianza, que facilitan la acción y la cooperación en beneficio mutuo". El carácter colectivo de esta versión del concepto es evidente en la siguiente frase: "Trabajar juntos es más fácil en una comunidad beneficiada con un *stock* sustancial de capital social" (Putnam, 1993, pp. 35-36).

En la práctica este *stock* se equipara con el nivel de intervención asociacional y comportamiento participativo en una comunidad, y se mide con indicadores tales como la lectura de diarios, la pertenencia a asociaciones voluntarias y las expresiones de confianza en las autoridades políticas. Putnam no es timorato en cuanto al alcance esperado y la significación de esta versión del capital social: "Esta revelación resulta tener poderosas implicaciones prácticas para muchas cuestiones de la agenda nacional norteamericana: la forma en que podríamos superar la pobreza y la violencia en el centro sur de Los Angeles [...] o sustentar las inexpertas democracias del ex imperio soviético" (Putnam, 1993, p. 36; 1996).

La perspectiva de un diagnóstico simple de los problemas del país y una rápida solución para ellos ha atraído una amplia atención pública. El artículo de Putnam, "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", publicado en el *Journal of Democracy* en 1995, fue algo así como una sensación y ganó para su autor un *tête-à-tête* con el presidente Clinton y un perfil en la revista *People*. La imagen nostálgica evocada por el solitario jugador de *bowling* repercutió en muchos miembros poderosos del *establishment* norteamericano e incluso inspiró algunos pasajes del discurso de Clinton sobre el estado de la Unión en 1995 (Pollitt, 1996; Lemann, 1996). Putnam respaldó sus argumentos con cifras acerca de los niveles aceleradamente declinantes de la participación electoral y la afiliación a organizaciones como la PTA, el Elks Club, la Liga de Mujeres Votantes y la Cruz Roja. Identificó luego el determinante inmediato del decreciente *stock* nacional de capital social: la salida del es-

⁷ Esta sección está parcialmente basada en Portes y Landolt (1996).

cenario de la generación cívica activa durante los años veinte y treinta y su reemplazo por una generación no cívica –los *baby boomers*–, nacida y educada luego de la Segunda Guerra Mundial:

Las décadas que han presenciado un deterioro nacional del capital social son las mismas en cuyo transcurso el predominio numérico de una generación confiada y cívica fue reemplazado por esta dominación de cohortes postcívicas. [...] Así, un análisis generacional conduce casi inevitablemente a la conclusión de que es probable que la caída de la confianza y el compromiso siga vigente. (Putnam, 1996, pp. 45-46)

Los críticos se han centrado en la cuestión de si el voluntarismo y el espíritu cívico realmente declinaron en los Estados Unidos, y en el sesgo clasista no reconocido en la tesis de Putnam. Reseñadores legos, como Lemann en *The Atlantic Monthly* y Pollitt en *The Nation*, se preguntaron si la virtud cívica norteamericana está menguando o simplemente ha asumido nuevas formas, diferentes de las organizaciones de viejo estilo citadas en el artículo de Putnam. Señalan también la postura elitista del argumento, en que la responsabilidad por la presunta declinación del capital social se atribuye francamente al comportamiento ocioso de las masas, más que a los cambios económicos y políticos forjados por el *establishment* corporativo y gubernamental. En su cáustica reseña de la tesis de Putnam, Skocpol (1996, p. 25) también destaca este aspecto: “Qué irónico sería que, tras retirarse de las asociaciones de raíces locales, las mismas elites empresariales y profesionales que abrieron el camino a la indiferencia cívica local dieran un giro completo y argumentaran con éxito que los norteamericanos menos privilegiados a quienes dejaron atrás son los que deben reparar la unidad social de la nación”.

Estas críticas son válidas, pero no abordan un problema más fundamental del argumento de Putnam, a saber, su circularidad lógica. Como propiedad de las comunidades y las naciones más que de los individuos, el capital social es simultáneamente una causa y un efecto. Conduce a resultados positivos, como el desarrollo económico y la disminución de los delitos, y su existencia se infiere a partir de esos mismos resultados. Las ciudades que están bien gobernadas y progresan económicamente lo hacen porque tienen un elevado capital social; las que son más pobres carecen de esta virtud cívica. Esta circularidad queda claramente ilustrada en pasajes como el siguiente:

Algunas regiones de Italia [...] tienen muchas organizaciones comunitarias activas [...]. Estas “comunidades cívicas” valoran la solidaridad, la participación ciudadana y la integridad. Y aquí la democracia funciona. En el otro extremo están las regiones “no cívicas”, como Calabria y Sicilia, apropiadamente caracterizadas por el término francés *incivisme*. En ellas, el concepto mismo de ciudadanía queda empequeñecido. (Putnam, 1993, p. 36)

En otras palabras, si su ciudad es “cívica”, hace cosas cívicas; si es “no cívica”, no. En esta definición del capital social la tautología es la resultante de dos decisiones analíticas. Primero, empezar con el efecto (esto es, las ciudades exitosas versus las no exitosas) y trabajar retrospectivamente para averiguar qué las distingue. Segundo, tratar de explicar todas las diferencias observadas. En principio, el ejercicio

de procurar identificar causas *pos factum* de los sucesos es legítimo, con tal de que se consideren explicaciones alternativas. Para ser justos con Putnam, es lo que hace en su análisis de las diferencias entre las ciudades bien gobernadas del norte de Italia y las mal administradas del sur (Putnam, 1993; Lemann, 1996). Sin embargo, esas explicaciones retroactivas sólo pueden ser tentativas, porque el analista nunca puede excluir otras causas potenciales y aquéllas no se someten a prueba en otros casos que los considerados.

Más engañoso, sin embargo, es el intento de encontrar una explicación plena de todas las diferencias observadas, porque la búsqueda de este determinante primordial a menudo termina por rebautizar el problema a explicar. Esto sucede debido a que la eliminación de excepciones reduce el espacio lógico entre la causa presunta y el efecto, de manera tal que el enunciado predictivo final es o bien una perogrullada o bien una circularidad.⁸ En el análisis de Putnam de las ciudades italianas, factores como las diferencias en los niveles de desarrollo económico, educación o preferencias políticas demostraron ser predictores imperfectos. Así, la búsqueda de un determinante primordial se limitó progresivamente a algo bautizado (tras los pasos de Maquiavelo) *virtù civile* (virtud cívica). Está presente en las ciudades cuyos habitantes votan, obedecen la ley y cooperan mutuamente y cuyos dirigentes son honestos y están comprometidos con el bien público (Putnam, 1993, 1995).

La teoría prosigue luego afirmando que la virtud cívica es el factor clave que diferencia las comunidades bien gobernadas de las mal gobernadas. Difícilmente podría ser de otra manera, habida cuenta de la definición de la variable causal. Así, las ciudades en que todo el mundo colabora para mantener el buen gobierno están bien gobernadas. Para evitar decir dos veces lo mismo, el analista del capital social debe respetar ciertas precauciones lógicas: en primer lugar, separar la definición del concepto, teórica y empíricamente, de sus presuntos efectos; segundo, establecer ciertos controles de la direccionalidad, a fin de que pueda demostrarse que la presencia del capital social es previa a los resultados que se esperan de él; tercero, controlar la presencia de otros factores que pueden explicar tanto el capital social como sus efectos presuntos; cuarto, identificar los orígenes históricos del capital social de la comunidad de una manera sistemática.

Esta tarea es factible, pero lleva mucho tiempo. En cambio, el viaje intelectual que transforma el capital social de una propiedad individual en un rasgo de las ciudades y los países tiende a descuidar estos criterios lógicos. El periplo es rápido: explica las grandes consecuencias sociales rebautizándolas con un nuevo término, que, emplea a continuación para formular prescripciones políticas genéricas. Si bien creo que la mayor promesa teórica del capital social se encuentra en el nivel individual —lo que ejemplifican los análisis de Bourdieu y Coleman—, intrínsecamente no

⁸ El método de la inducción analítica, popular en la sociología norteamericana en los años cuarenta y cincuenta, consistía precisamente en este proceso de búsqueda de todos los casos y eliminación gradual de todas las excepciones. Cayó rápidamente en descrédito cuando se descubrió que, en lo fundamental, daba origen a tautologías, al redefinir las características esenciales del fenómeno que había que explicar. La única forma de garantizar la clausura o un nivel de excepciones igual a cero resulta ser una explicación que es un corolario lógico del efecto a explicar. Sobre la inducción analítica, véanse Turner (1953) y Robinson (1951).

hay nada de malo en redefinirlo como una propiedad estructural de grandes agregados. Sin embargo, esta desviación conceptual exige más cuidado y refinamiento teórico que los mostrados hasta aquí.⁹

Conclusión

No es probable que el entusiasmo actual por el concepto revisado en este artículo y la proliferación de sus aplicaciones a diferentes problemas y procesos sociales cedan pronto. En parte, esta popularidad está justificada porque el concepto llama la atención sobre fenómenos reales e importantes. Sin embargo, también es parcialmente exagerada, por dos razones. Primero, el conjunto de procesos abarcados por él no son nuevos y en el pasado se los estudió con otras denominaciones. Llamarlos capital social es, en gran medida, sólo un medio de presentarlos con un porte conceptual más atractivo. Segundo, hay pocos motivos para creer que el capital social suministrará un remedio fácil a los grandes problemas sociales, tal como lo prometen sus más audaces partidarios. Recientes proclamaciones en ese sentido no hacen sino reformular los problemas originales y hasta ahora no las acompaña ninguna descripción convincente de cómo generar las reservas deseadas de civismo público.

En el nivel individual los procesos a los que alude el concepto son de dos filos. Los lazos sociales pueden provocar un mayor control sobre las conductas díscolas y proporcionar un acceso privilegiado a los recursos; también pueden restringir las libertades individuales y vedar a los extraños el acceso a los mismos recursos mediante preferencias particularistas. Por esta razón, parece preferible enfocar estos procesos múltiples como hechos sociales que deben estudiarse en toda su complejidad, antes que como ejemplos de un valor. Una postura menos apasionada permitirá a los analistas considerar todas las facetas del suceso en cuestión e impedirá que la literatura resultante se convierta en una celebración inmoderada de la comunidad. La defensa de ésta es una postura política legítima; no es buena ciencia social. Como etiqueta para los efectos positivos de la sociabilidad, el capital social tiene, a mi juicio, un lugar en la teoría y la investigación, con la condición de que se reconozcan sus diferentes fuentes y efectos, y se examinen con igual atención sus lados malos.

Bibliografía

ANHEIER H. K., Gerhards J., Romo F. P. (1995), "Forms of social capital and social structure in cultural fields: examining Bourdieu's social topography", en *Am. J. Sociol.* 100, pp. 859-903.

⁹ Un esfuerzo prometedor en esta dirección es el hecho por Woolcock (1997), que procura aplicar el concepto de capital social al análisis del desarrollo nacional y comunitario en los países del Tercer Mundo. Luego de una amplia revisión de la literatura, señala que las "definiciones del capital social deberían concentrarse primordialmente en sus fuentes y no en sus consecuencias, dado que los beneficios de largo plazo, si y cuando los hay, son el resultado de una combinación de diferentes [...] tipos de relaciones sociales, combinación cuya importancia relativa, con toda probabilidad, cambiará con el tiempo" (Woolcock, 1997, p. 35).

- BAILEY T., Waldinger R. (1991), "Primary, secondary, and enclave labor markets: a training system approach", en *Am. Sociol. Rev.* 56, pp. 432-445.
- BAKER W. E. (1990.), "Market networks and corporate behavior", en *Am. J. Sociol.* 96, pp. 589-625.
- BEAU P. M. (1964), *Exchange and Power in Social Life*. Nueva York, Wiley.
- BOISSEVAIN J. (1974), *Friends of Friends: Networks, Manipulators, and Coalitions*. Nueva York, St. Martin's Press.
- BOURDIEU P. (1979), "Les trois états du capital culturel", en *Actes Rech. Sci. Soc.* 30, pp. 3-6.
- (1980), "Le capital social: notes provisoires", en *Actes Rech. Sci. Soc.* 31, pp. 2-3.
- (1985), "The forms of capital", en J. G. Richardson (comp.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Nueva York, Greenwood, pp. 241-258.
- BOURGOIS P. (1991), *Search of Respect: The New Service Economy and the Crack Alternative in Spanish Harlem*. Presentado en la Conf. Poverty, Immigr. Urban Marginality Adv. Soc., Maison Suger, París, 10 y 11 de mayo.
- (1995), *In Search of Respect: Selling Crack in El Barrio*. Nueva York, Cambridge University Press.
- BURT R. S. (1992), *Structural Holes. The Social Structure of Competition*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- COLEMAN J. S. (1988a), "Social capital in the creation of human capital", en *Am. J. Sociol.* 94, pp. S95-121.
- (1988b), "The creation and destruction of social capital: implications for the law", en *Notre Dame J. Law, Ethics, Public Policy* 3, pp. 375-404.
- (1990), *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.
- (1993), "The rational reconstruction of society (1992 Presidential Address)", en *Am. Sociol. Rev.* 58, pp. 1-15.
- (1994a), "A rational choice perspective on economic sociology", en N. J. Smelser y R. Swedberg (comps.), *Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ, Princeton University Press, pp. 166-180.
- (1994b), "A rational choice perspective on economic sociology", en N. J. Smelser y R. Swedberg (comps.), *Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- DOERINGER P., Moss P. (1986), "Capitalism and kinship: Do institutions matter in the labor market?", en *Indust. Labor Relat. Rev.* 40, pp. 48-59.
- DURKHEIM É. (1984 [1893]), *The Division of Labor in Society*. Nueva York, Free Press [traducción castellana: *La división del trabajo social*, Madrid, Akal, 1982].
- FERNÁNDEZ-KELLY M. P. (1995), "Social and cultural capital in the urban ghetto: implications for the economic sociology of immigration". Véase *Portes* 1995, pp. 213-247.
- GEERTZ C. (1963), *Peddlers and Princes*. Chicago, University of Chicago Press.
- GOLD S. J. (1995), "A gender and social capital among Israeli immigrants in Los Angeles", en *Diaspora* 4, pp. 267-301.
- GRANOVETTER M. S. (1974), *Getting a Job: A Study of Contracts and Careers*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- (1995), "The economic sociology of firms and entrepreneurs". Véase *Portes* 1995, pp. 128-165.
- HAGAN J., Merckens H., Boenhke K. (1995), "Delinquency and disdain: social capital and the control of right-wing extremism among East and West Berlin youth", en *Am. J. Sociol.* 100, pp. 1028-1052.
- HAGAN J., MacMillan R., Wheaton B. (1996), "New kid in town: social capital and the life course effects of family migration in children", en *Am. Sociol. Rev.* 61, pp. 368-385.

- HAO I. (1994), *Kin Support, Welfare, and Out-of-Wedlock Mothers*. Nueva York, Garland.
- HOMANS G. C. (1961), *Social Behavior: Its Elementary Forms*. Nueva York, Harcourt, Brace & World.
- LEMANN N. (1996), "Kicking in groups", en *Atlantic Mon.* 277 (abril), pp. 22-26.
- LIGHT I. (1984), "Immigrant and ethnic enterprise in North America", en *Ethn. Racial Stud.* 7, pp. 195-216.
- LIGHT I., Bonacich E. (1988), *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles 1965-1982*. Berkeley, University of California Press.
- LIN N., Ensel W. M., Vaughn J. C. (1981), "Social resources and strength of ties: structural factors in occupational attainment", en *Am. Sociol. Rev.* 46, pp. 393-405.
- LOURY G. C. (1977), "A dynamic theory of racial income differences", en P. A. Wallace y A. M. La Mond (comps.), *Women, Minorities, and Employment Discrimination*. Lexington, Mass., Heath, pp. 153-186.
- (1981), "Intergenerational transfers and the distribution of earnings", en *Econometrica* 49, pp. 843-867.
- MARX K. (1967 [1894]), vol. 3. Nueva York, International [traducción castellana: *El capital*, México, Fondo de Cultura Económica, 1946].
- MARX K., ENGELS F. (1947 [1848]), *The German Ideology*. Nueva York, International [traducción castellana: *La ideología alemana*, Barcelona, Ed. 62, 1969].
- MATUTE-BIANCHI M. E. (1986), "Ethnic identities and patterns of school success and failure among Mexican-descent and Japanese-American students in a California high school", en *Am. J. Educ.* 95, pp. 233-255.
- (1991), "Situational ethnicity and patterns of school performance among immigrant and non-immigrant Mexican-descent students", en M. A. Gibson y J. U. Ogbu (comps.), *Minority Status and Schooling: A Comparative Study of Immigrant and Involuntary Minorities*. Nueva York, Garland, pp. 205-247.
- McLANAHAN S., Sandefur G. (1994), *Growing Up with a Single Parent: What Hurts, What Helps*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- NEE V., Sanders J. M., Sernau S. (1994), "Job transitions in an immigrant metropolis: ethnic boundaries and the mixed economy", en *Am. Sociol. Rev.* 59, pp. 849-872.
- PARCEL T. L., Menaghan E. G. (1994), *Parents' Jobs and Children's Lives*. Nueva York, Aldine de Gruyter.
- (1994a), "Early parental work, family social capital, and early childhood outcomes", en *Am. J. Sociol.* 99, pp. 972-1009.
- PÉREZ L. (1992), "Cuban Miami", en G. J. Grenier y A. Stepick (comps.), *Miami Now*. Gainesville, University of Florida Press, pp. 83-108.
- POLLITT K. (1996), "For whom the ball rolls", en *The Nation* 262 (15 de abril), p. 9.
- PORTES A. (1987), "The social origins of the Cuban enclave economy of Miami", en *Sociol. Perspect.* 30, pp. 340-372.
- PORTES A., Landolt P. (1996), "The downside of social capital", en *Am. Prospect* 26, pp. 18-22.
- PORTES A., Sensenbrenner J. (1993), "Embeddedness and immigration: notes on the social determinants of economic action", en *Am. J. Sociol.* 98, pp. 1320-1350.
- PORTES A., Stepick A. (1993), *City on the Edge: The Transformation of Miami*. Berkeley, University of California Press.
- PORTES A., Zhou M. (1993), "The new second generation: segmented assimilation and its variants among post-1965 immigrant youth", en *Ann. Am. Acad. Polit. Soc. Sci.* 530, pp. 74-96.
- PUTNAM R. D. (1993), "The prosperous community: social capital and public life", en *Am. Prospect* 13, pp. 35-42.
- (1995), "Bowling alone: America's declining social capital", en *J. Democr.* 6, pp. 65-78.

- (1996), "The strange disappearance of civic America", en *Am. Prospect* 24, pp. 34-48.
- ROBINSON W. S. (1951), "The logical structure of analytic induction", en *Am. Sociol. Rev.* 16, pp. 812-818.
- RUMBAUT R. G. (1977), "Ties that bind: immigration and immigrant families in the United States", en A. Booth, A. C. Crouter y N. Landale (comps.), *Immigration and the Family: Research and Policy on US Immigrants*. Mahwah, NJ, Erlbaum, pp. 3-45.
- SASSEN S. (1995), "Immigration and local labor markets". Véase Portes 1995, pp. 87-127.
- SCHIFF M. (1992), "Social capital, labor mobility, and welfare", en *Ration. Soc.* 4, pp. 157-175.
- SIMMEL G. (1964 [1902]), "The metropolis and mental life", en K. H. Wolff (comp./trad.), *The Sociology of Georg Simmel*. Nueva York, Free Press, pp. 409-424.
- SKOCPOL, T. (1996), "Unraveling from above", en *Am. Prospect* 25, pp. 20-25.
- SMART A. (1993), "Gifts, bribes, and guanxi: a reconsideration of Bourdieu's social capital", en *Cult. Anthropol.* 8, pp. 388-408.
- SMITH A. (1979 [1776]), *The Wealth of Nations*. Baltimore, MD, Penguin [traducción castellana: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1958].
- STACK C. (1974), *All Our Kin*. Nueva York, Harper & Row.
- STANTON-SALAZAR R. D., Dornbusch S. M. (1995), "Social capital and the reproduction of inequality: information networks among Mexican-origin high school students", en *Sociol. Educ.* 68, pp. 116-135.
- STEPICK A. (1989), "Miami's two informal sectors", en A. Portes, M. Castells y L. A. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press, pp. 111-134.
- (1992), "The refugees nobody wants: Haitians in Miami", en G. J. Grenier y A. Stepick (comps.), *Miami Now*. Gainesville, University of Florida Press, pp. 57-82.
- SUÁREZ-OROZCO M. M. (1987), "Towards a psychosocial understanding of hispanic adaptation to American schooling", en H. T. Trueba (comp.), *Success of Failure? Learning and the Languages of Minority Students*. Nueva York, Newbury House, pp. 156-168.
- SULLIVAN M. L. (1989), *Getting Paid: Youth Crime and Work in the Inner City*. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- TURNER R. (1953), "The quest for universals in sociological research", en *Am. Sociol. Rev.* 18, pp. 604-611.
- VALENZUELA A., Dornbusch S. M. (1994), "Familism and social capital in the academic achievement of Mexican origin and anglo adolescents", en *Soc. Sci. Q.* 75, pp. 18-36.
- WACQUANT L. J. D., Wilson W. J. (1989), "The cost of racial and class exclusion in the inner city", en *Ann. Am. Acad. Polit. Soc. Sci.* 501, pp. 8-26.
- WALDINGER R. (1986), *Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise in the New York's Garment Trade*. Nueva York, New York University Press.
- (1995), "The 'Other Side' of embeddedness: a case study of the interplay between economy and ethnicity", en *Ethn. Racial Stud.* 18, pp. 555-580.
- (1996), *Still the Promised City? African-Americans and New Immigrants in Post-Industrial New York*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- WATERS M. (1994), *West Indian Immigrants, African-Americans, and Whites in the Workplace: Different Perspectives on American Race Relations*. Presentado en el Meet. Am. Sociol. Assoc., Los Angeles.
- WEBER M. (1965 [1922, 1947]), *The Theory of Social and Economic Organization*. Nueva York, The Free Press. Originalmente publicado como *Wirtsch. Ges.*, parte I [traducción castellana: *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*, México, Fondo de Cultura Económica, 1944].

- WEEDE E. (1992), "Freedom, knowledge, and law as social capital", en *Int. J. Unity Sci.* 5, pp. 391-409.
- WILSON W. J. (1996), *When Work Disappears: The World of the New Urban Poor*. Nueva York, Knopf.
- WILSON W. J. (1987), *The Truly Disadvantaged: The Inner-City, the Underclass, and Public Policy*. Chicago, University of Chicago Press.
- WOOLCOCK M. (1997), "Social capital and economic development: towards a theoretical synthesis and policy framework", en *Theory Soc.* En prensa.
- WRONG D. (1961), "The oversocialization conception of man in modern sociology", en *Am. Sociol. Rev.* 26, pp. 183-193.
- ZHOU M. (1992), *New York's Chinatown: The Socioeconomic Potential of an Urban Enclave*. Filadelfia, Temple University Press.
- ZHOU M., Bankston C. L. (1996), "Social capital and the adaptation of the second generation: the case of Vietnamese youth in New Orleans", en A. Portes (comp.), *The New Second Generation*. Nueva York, Russell Sage Foundation, pp. 197-220.

Traducción de Horacio Pons