

Capital social: una revisión introductoria a sus principales conceptos*

Rodrigo González Reyes**

Coordinador Académico de Educomunicación en la Maestría en Comunicación y Tecnologías Educativas (Instituto Latinoamericano de la Comunicación Educativa, ILCE) e Investigador de la Asociación Televidencias, Comunicación, Educación y Cultura A. C. México.

• **Resumen:** *El término capital social, que ha sido popularizado en la última década, en realidad es un concepto largamente utilizado en distintas áreas de las ciencias sociales. El concepto se ha caracterizado por entender cómo los recursos en posesión de unos individuos posibilitan o inhabilitan las acciones de otros. Con todo, la teoría y los orígenes del “capital social” proceden de al menos tres distintas tradiciones teóricas, por lo que en el presente trabajo se pretende ofrecer un recorrido histórico e introductorio a sus principales conceptos.*

Palabras clave: capital social, historia, concepto, centrales.

Capital social: uma revisão introdutória a seus conceitos

• **Resumo:** *O termo capital social, que foi popularizado na última década, em realidade é um conceito amplamente utilizado em diferentes áreas das ciências sociais. O conceito caracterizou-se por compreender como os recursos possuídos por alguns indivíduos possibilitam ou inhabilitam as ações de outros. Com tudo, a teoria e as origens do “capital social” procedem de, ao menos, três tradições históricas. Em consequência, este trabalho pretende oferecer um percurso histórico e introdutório aos seus conceitos principais.*

Palavras-chave: capital social, história, conceito principais.

Social capital: an introductory review to its main concepts

• **Abstract:** *The term social capital, that has become very popular in the last*

* El presente artículo es una versión sintética e introductoria a la teoría del capital social, que parte del estado teórico de la cuestión de una investigación con la cual se obtuvo el grado de Maestro en Comunicación en la Universidad de Guadalajara, México. El proyecto fue financiado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), con base en el programa Nacional de Posgrados de Excelencia. La investigación se llevó a cabo del 30 de agosto de 2006 al 20 de julio de 2008. Convenio becario No. 3192, CONACYT, México.

** T. S. en Comunicación (Universidad del Valle de Atemajac, México), Licenciado en Ciencias de la Comunicación (Iteso, México) y Maestro en Comunicación Social (Universidad de Guadalajara, México). Aspirante en el Doctorado en Ciencias Sociales (Centro de Investigación y Estudios Superiores en Antropología Social, Ciesas Occidente, México). Correo electrónico: mamiferoparlante@yahoo.com.mx.

decade, is really a concept that has been used for a long time in distinct areas of social sciences. The concept has been used to explain how the resources owned by some individuals favor or hinder other individuals' actions. In brief, the "social capital" theory and origins come from three different theoretical traditions; as a matter of fact, this paper aims at offering a historical and introductory journey through its main concepts.

Keywords: social capital, history, main concepts.

-1. Introducción. -2. La oposición paradigmática. -3. Breve conceptualización del "capital social". -4. Capital social: una historia en tres actos. -5. Bourdieu: el mecanismo de diferenciación. -6. Coleman: las razones del individuo. -7. Putnam: la confianza y el compromiso cívico. -8. El corolario de Granovetter: la fuerza de los vínculos. -9. El gran problema: ¿Cómo se instrumenta el "capital social"? -10. Algunas Conclusiones. - Lista de referencias.

Primera versión recibida septiembre 9 de 2008; versión final aceptada febrero 20 de 2009 (Eds.)

1. Introducción

En los últimos 15 años un término ha comenzado a prender el interés de diversas disciplinas y a mover horizontes de las ciencias sociales, convirtiéndose en lo que la academia anglosajona denomina "*bushfire*": un fuego inmediato y rápido que se extiende a todas las cosas cercanas. Si bien esta característica difusiva ha hecho que también se le llegue a llamar "concepto paraguas" y se le pongan adjetivos similares (Ostrom, 2003, p. 156), esto es porque innegablemente ha resultado muy útil en la resolución de toda una gama de problemas. Este término es el de *capital social*, desarrollo teórico diverso que ha puesto su interés en entender cómo las relaciones compartidas entre sujetos se convierten en un dispositivo productor (o inhibidor) de beneficios sociales.

Esta nueva aportación, aunque ha sido asociada a conceptos como cooperación, competencia, altruismo o reciprocidad, propios de las teorías de la acción racional y de distintas teorías de grupos, es diferente a todas ellas en algo: mientras que allá se parte del supuesto de que los sujetos, aún vistos en grupo, se encuentran atomizados, este concepto-enfoque entiende que más que unidos se hallan determinados por su pertenencia a redes de relaciones sociales. Estas interacciones, se quiera o no, forman un "capital", en el que hay que invertir para mantenerlo vivo y volverlo productivo, así sea en detrimento de terceros.

Con este telón de fondo, en el presente trabajo pretendo acercarme al surgimiento de la idea de capital social, pues su historia es aún muy reciente y se sigue escribiendo, al tiempo que aunque suele hablarse de "teoría del capital

social”, como un todo monolítico y libre de contradicciones, en realidad se trata de una amalgama de diferencias que responde a distintas tradiciones epistemológicas y a diversos intereses epistemológicos.

2. La oposición paradigmática

Hoy muchos científicos y científicas sociales creen firmemente en que el individuo es la medida que explica el mundo. Este sujeto, por medio de sus acciones individuales, construye las relaciones macrosociales en que vive, al tiempo que todas sus acciones tienen un fin preciso, conocido por él mismo, quien a su vez intenta apostar por las estrategias que le proporcionen el mayor beneficio posible.

Esta orientación epistemológica, que es sustancial a las proposiciones de la acción racional (origen y sustento de las principales corrientes microeconómicas del siglo pasado), abreva a su vez de las propuestas del individualismo metodológico y el objetivismo/economismo social.

Estas visiones, que largo tiempo han sido usadas para explicar el funcionamiento de los mercados desde una visión micro o que han sustentado muchas de las posturas jurídico-legislativas de nuestras actuales naciones, se han encontrado con un problema: el sujeto, aunque hipotéticamente tuviera la información suficiente para tomar las mejores decisiones, encuentra que se halla constreñido por convenciones sociales, imposiciones históricas o bien, inhabilitado para ejercer algún tipo de influencia sobre los sujetos que le rodean, porque sencillamente éstos no están dispuestos a ayudarlo.

Por su parte, otro grupo de científicos y científicas sociales ha visto y sigue viendo en las *grandes estructuras* (tales como la ideología, los sistemas religiosos o la cultura misma) una camisa de fuerza que reduce al individuo a las veleidades de su soberbio armazón, que se impone con fuerza sobre la capacidad de agencia de cada uno de los actores individuales. Estos sujetos, históricamente inmutables y continuos, pueden hacer muy poco para negociar con una realidad impuesta y poco dispuesta a cambiar, si bien el problema se presenta cuando, por ejemplo, se observa que los consumidores y consumidoras subvierten de un día a otro el uso social impuesto sobre una tecnología, o bien, transforman el estatuto existencial de una institución tan históricamente estable y duradera como el matrimonio.

Esta postura, a la que sintética y brevemente podemos llamar *sociologismo/objetivismo*, ha alimentado explicaciones complejísimas sobre el sistema social tales como la de las Industrias Culturales o la de las Hegemonías Políticas, por poner algunos ejemplos.

Ambas tradiciones, que han luchado entre sí desde finales del siglo antepasado por elevarse como el gran paradigma en las ciencias sociales, han comenzado a encontrar profundas carencias teóricas y singulares contradicciones al momento de interpretar las nuevas transformaciones de las sociedades contemporáneas. En otras palabras, la solvencia teórica de ambos

paradigmas comienza a disminuir, al tiempo que muchos de los fenómenos emergentes empiezan a requerir de nuevas explicaciones, más allá de las dicotomías básicas.

Con esta intuición de fondo, distintas perspectivas que intentan integrar un nivel *meso* o de *rango medio* han alertado sobre la necesidad de ver que ni el sujeto es tan potente ni la estructura tan opresora, al tiempo que existen sutiles mecanismos de transformación y negociación dentro del concatenado *Individuo-Acción-Estructura*. Una de estas perspectivas, justamente, ha sido la del capital social, propuesta teórica que aunque reciente y conformada por al menos tres tradiciones formales distintas, comparte con ellas una premisa central: las relaciones sociales que quedan en medio del individuo y la estructura son muy valiosas, pues en ellas se encuentra insertos los recursos que permiten o inhiben el desarrollo de cualquier forma de acción, tanto individual como colectiva.

3. Breve conceptualización del “capital social”

El término capital social, que ha sido popularizado en la última década a través de la obra de Coleman (1994), pero sobre todo de la de Putnam (1993), en realidad es un concepto largamente utilizado en distintas áreas de las ciencias sociales. El término fue utilizado, entre muchos otros, por Loury, Flap, De Graaaf (Coleman, 1994, p. 300), Willmott, Jacobs y Gans en la segunda mitad del siglo XX, aunque se puede ubicar entre autores tan tempranos como Dewey y Hanifan en sus principios (Halpern, 2005, p. 8). No importando desde dónde haya sido visto, el concepto se ha caracterizado por entender el importante papel que tienen las redes sociales como posibilitadoras en el intercambio y consecución de recursos sociales o, de otra manera, cómo los recursos en posesión de unos individuos posibilitan o inhabilitan las acciones de otros. Así, se ha definido al capital como un “recurso de producción de beneficios que opera en función de los intercambios y las relaciones sociales del sujeto”, pero también como “un principio conectivo y concentrador de recursos personales” (Coleman, 1994, pp. 306-309).

A partir de éste, los actores de una red (de amigos y amigas, familiares, compañeros y compañeras de trabajo, vecinos y vecinas, y otros contactos formales e informales de todos los actores en conjunto) *combinan* sus distintas acciones y recursos para intentar obtener un determinado resultado, mismo que se espera beneficie a quien o a quienes lo esperan (cfr. Friedman & Hetcher, 1988, p. 203). Como ya se puede entender, al menos una determinada cantidad de actores dentro de una red intuyen que los beneficios producto de esa cooperación, voluntaria o involuntaria, serán superiores a los que se pueden obtener por medio de actos aislados.

Con todo, la teoría y los orígenes del “capital social”, como se verá más adelante, han puesto diferentes determinantes al concepto mismo, sin que todas ellas participen de todos los conceptos. Esto muchas veces ha terminado

en enredos académicos, no siempre amables, pues se suele hacer alusión al concepto pero no a sus determinantes genealógicas.

4. Capital social: una historia en tres actos

A lo largo de la historia de la filosofía y las ciencias sociales, muchos y muchas han logrado intuir que la categoría “social” descansa en la noción de vínculo, y a su vez, que estos vínculos diferencian las distintas formas y funciones de la agregación.

Fue esta misma heterogeneidad la que impulsó la fragmentación de estudios en esas disciplinas, si bien ninguna de ellas recayó, hasta hace muy poco, en la idea de que son las redes sociales y no los individuos las que acumulan y generan recursos sociales explotables y cultivables; de otra manera, era claro que los sujetos se asocian unos con otros para participar de los beneficios colectivos producto de la aportación individual, e incluso, que estas asociaciones eran causa de posibilidad de cualquier intercambio, pero no era obvio que estas estructuras asociativas (como la familia, la iglesia o cualquier otra forma de agregación convenida) fueran *en sí mismas* la parte importante del sistema social. Y este papel le tocó a las distintas intuiciones que tomaron el nombre de *teoría del capital social*.

Más allá de los bienes materiales y simbólicos que los sujetos intercambian en las estructuras de asociación que son las redes sociales, lo importante de estos intercambios es que generan un *capital* común del que pueden participar, con ciertas condiciones, sus miembros. Es un capital porque se debe invertir en él para que siga funcionando y existiendo, y es un capital porque se espera que, manteniéndolo, se generen más beneficios que problemas. Este capital, por otro lado, es social y no individual, justamente porque más allá de lo que proponían las anteriores teorías agregativas, no se trata de la mera acumulación de aportaciones individuales o intercambios, sino de un mecanismo de diferenciación y de producción colectivo de beneficios, donde lo importante es la red de relaciones y no en sí mismo lo intercambiado. De la misma manera en que un montón de datos no es por sí solo una ciencia, un conjunto de aportaciones individuales no es un capital, para aplicar a este campo del conocimiento la famosa frase de Poincaré, que en su momento fue aplicada a las matemáticas.

Cargados a sus espaldas de un bagaje intelectual muy distinto, pero a su vez atentos a los mismos dilemas existenciales, dos autores llegaron a esta intuición por distintas vías, formalizando el término por separado y casi al mismo tiempo. Estos autores fueron Pierre Bourdieu y James Coleman, aunque fue Robert Putnam quien retomó el concepto un poco más tarde y reformuló las aportaciones de Coleman para llevarlo a la fama académica de la que goza desde hace ya 16 años.

Es importante enfatizar en este contexto, pues es común oír nombrar el término “teoría del capital social” como si se tratara de un constructo monolítico

y sin fragmentación interna, cuando en realidad es posible que sean más las divergencias entre cada acepción que las similitudes. Este hecho se debe a que, si bien el término fue el resultado natural de dos pensadores sociales, tras agotar los paradigmas explicativos que tenían a mano, las visiones y los recorridos genealógicos del concepto se bifurcan anterior y posteriormente a ese breve momento de histórica convergencia, enriqueciéndose además con las críticas y reformulaciones de nuevos autores.

5. Bourdieu: el mecanismo de diferenciación

Generalmente el debate sobre el capital social suele comenzar al poner al centro el nombre de James Coleman para inmediatamente pasar a examinar las reformulaciones hechas por Putnam. Muchas de las veces Bourdieu no aparece nombrado en esta historia intelectual, y hay razones para ello. Con todo, Bourdieu coincidió en al menos un aspecto epistemológico con Coleman, mismo que a ambos de distinta manera les llevó a especular y construir el concepto: esa similitud fue la búsqueda de un nivel *meso* de observación social, búsqueda que en la inquietud intelectual de Bourdieu cristalizó en la indagación de un mecanismo explicativo que conciliara la posición objetiva de la cultura con la posición subjetiva del sujeto, en tanto que Coleman, integrado a los intereses histórico-epistemológicos de la sociología norteamericana, dedicó gran parte de su vida a encontrar una noción que diera razón de la posición del individuo entre los planos micro y macro. Ambas aventuras intelectuales concluyeron en una versión distinta del concepto de capital social.

Más allá de esa breve encrucijada, las coincidencias se reducen. Para Bourdieu, formado en la teoría crítica europea y los revisionismos marxistas, su interés sociológico se centró en las disposiciones estructurales de clase y sus resultantes mecanismos de diferenciación. Su obsesión por entender el poder, la reproducción social de la cultura y la violencia simbólica, son parte de esta obcecación, al igual que la idea de capital social surge de la preocupación por el acceso inequitativo a distintos tipos de recursos sociales.

Para ello Bourdieu trabajó y revaloró los famosos conceptos de capital económico, simbólico y cultural, mismos que en mayor o menor medida se encuentran ligados o articulan otros conceptos seminales de su obra, tal como el de *habitus* (Wacquant, 2005). Así, el desarrollo del concepto de capital social en Bourdieu estuvo supeditado al análisis sobre estas otras formas de capital, sus dinámicas de acumulación y sus mecanismos de segregación, y eso explica en parte el porqué de la tan tardía aparición del concepto en su obra.

Por otro lado, es importante mencionar que para muchos autores la aportación de Bourdieu a la teoría del capital social es nula o muy marginal (v. g. Gordon & Millán, 2004), entre otras cosas porque, al asumirla como parte de un contexto de su pensamiento, mayor y más importante, no se preocupó por desarrollarlo de manera formal ni por marcar sus posibles aplicaciones;

de hecho, el concepto se esboza a lo largo de su obra, pero no acaba por condensarse hasta entrada la década de los ochenta, cuando ya sus intereses comienzan a apuntar hacia asuntos mediático-políticos y su salud era cada vez más precaria.

Aunque existe una mínima controversia acerca del momento en que emerge el término en su obra, es innegable que para 1973 ya se cuenta con una primera definición formal, misma que apunta a que el capital social es “el capital de las relaciones sociales que proveerán, si es necesario, utilísimos ‘apoyos’: un capital de honorabilidad y respetabilidad el cual es muchas veces indispensable para atraer clientes en importantes posiciones sociales” (Bourdieu, 1977, p. 503). En ese momento es casi obvio que la idea de capital social está de alguna manera supeditada a la de capital cultural, al que describe como “un capital que sólo existe bajo la condición de que el otro lo reconozca como tal” (Bourdieu, 2001, p. 32).

A lo largo de los siguientes nueve años Bourdieu comienza a independizar el concepto a partir de entender que más que un capital que funcione por el reconocimiento de los “otros que están fuera”, lo es por “aquellos de los que están dentro”, es decir, de un determinado grupo o red de personas con intereses y vínculos históricos en común. Dice Bourdieu, que se trata de un conjunto de recursos que pueden ser usufructuados por el individuo (o un determinado colectivo) sólo en tanto que éstos pertenezcan a una red *duradera* de relaciones institucionalizadas, o lo que es lo mismo, donde los miembros se reconozcan y validen mutuamente con base en un contrato implícito o explícito de pertenencia (Bourdieu & Wacquant, 1992, p. 119).

En ese momento del concepto, el sociólogo francés enfatiza la durabilidad de las relaciones (el que existan condiciones para extender estas relaciones en el tiempo) pues esto asegura que el capital sea una entidad interna, con muy probables tasas de retorno, lo cual garantiza a su vez que sólo sea unos y no otros quienes se beneficien de sus usos; en otros términos, que reproduzca las condiciones de inequidad con base en los intereses de poder y clase de la red o grupo que lo acopie.

En este sentido, los recursos de los que habla nuestro autor son, sobre todo, *recursos potenciales*, lo que se traduce en que no es que estén dados de una vez y para siempre, sino que la cantidad de ellos fluctúa según la capacidad de relación social del individuo y lo que él potencialmente pueda aportar al grupo. De esta manera, el pertenecer al grupo no quiere decir que se tenga acceso igualitario a todas las cantidades y tipos de recursos, sino que se tienen más posibilidades de acceder a él que quienes carecen de algún tipo de membresía.

Desde aquí es indispensable recordar que Bourdieu nunca estuvo interesado, a diferencia de Coleman y Putnam, en ver el capital social como una forma independiente y autónoma de capital, sino que, a la inversa, le interesaba saber cómo las diversas posibilidades combinatorias en sus reglas de juego sustituían un capital por otro y qué papel jugaba eso en el proceso

de diferenciación. Con ello, el capital social fue percibido por Bourdieu como un remanente de las teorizaciones de otros capitales, pero al que alcanzó a discriminar al final de su vida para hacerlo entrar como parte de un complejo juego de ejercicios de poder.

Como ya es evidente, Bourdieu, al igual que Coleman, centró su interés en los intercambios, aunque poniendo al centro la importancia de la *institucionalización* en el proceso, ya que esto es una forma potente de entender, crear, reproducir y legitimar el poder. Justamente, esta última dimensión es la que hace más pertinente el concepto creado por este autor.

Para él y en un resumen, las condiciones básicas de existencia de cualquier tipo de capital social se reducen a: 1) la pertenencia a un grupo (red social); 2) las condiciones en las que se dan los intercambios; y 3) la posesión de límites relativamente precisos en los que se agrupan y por los cuales se distinguen los actores en la red. El valor del concepto en Bourdieu, si bien no fue tan desarrollado en relación con sus otros pares, radica en entender que los sujetos construyen particulares formas de poder al acceder a ciertos tipos de relaciones, y que este capital, un capital particularmente institucionalizado, es capaz de ser mantenido y reproducido con fines de control y dominación.

6. Coleman: las razones del individuo

Antes de profundizar en el trabajo de Coleman, es necesario reconocer que su obra fue un edificio teórico enorme, abarcando temas que fueron desde los fundamentos matemáticos de la sociología empírica (Coleman, 1973) hasta tratados enteros sobre la acción colectiva (Coleman, 1994).

Frente al trabajo de Bourdieu, a quien reconoce su primacía sobre el uso del término (Coleman, 1994, p. 300)¹, existe una primera diferencia, radical, que aun así, no suele ser muy visible al momento de comparar las dos aportaciones: Bourdieu llegó al concepto tras intuir en él un mecanismo asimétrico de control de los recursos, en tanto que Coleman vio sobre todo una explicación sobre cómo los sujetos sortean las imposiciones sociales para alcanzar en mayor o menor medida el logro de sus fines.

Pero esto no es una coincidencia: Coleman, a diferencia de su homólogo francés, se formó en la tradición de la teoría de los Intercambios y la acción racional, desde donde se considera que “las personas actúan intencionadamente en la consecución de una meta puntual” (Coleman, 1994, p. 13). Así, era natural que Coleman dedicara gran parte de su actividad intelectual a revisar los mecanismos sociales de producción de beneficios individuales y colectivos.

Con todo, aún considerándose un riguroso individualista metodológico y dando por sentado que la sociología debe explicar el todo desde los motivos de los sujetos por sí mismos, Coleman fue siempre muy sincero al declarar

¹ Pero también a Hanifan, Loury, Flap y De Graaf.

que sus especulaciones estaban lejanas al tipo ideal del actor racional, en el sentido de que éste es sólo uno de los factores micro, entre otros factores micro, que explican el gran universo macro. De hecho, la gran aportación de Coleman —según muchos sociólogos, sociólogas y científicos sociales contemporáneos y contemporáneas (v. g. Field, 2003)—, no radica tanto en el concepto de capital como en el principio resolutivo que contiene, pues este concepto ofrece una potente explicación acerca de cómo las relaciones micro-micro (sujetos-sujetos) modifican el sistema macro, y a la vez, cómo el plano de lo macro determina la acción del sujeto. Esto lo logra por medio de obviar que la acción es un intercambio, y que las condiciones contingentes en que se verifica modifican las relaciones sociales más amplias, y viceversa.

Por otro lado se suele soslayar que gran parte del concepto elaborado por Coleman surge históricamente de su contacto con la conceptualización de otro tipo de capital, sobre el cual estuvo muy interesado: este es el “capital humano”, trabajado por Becker en la década de los sesenta (Becker, 1964). El capital humano es, en una versión sintética, la cantidad de habilidades y conocimientos potencialmente productivos que reúne un actor, mismos que se acumulan por medio de la educación y la experiencia. Largamente interesado en los aspectos educativos como objeto empírico, Coleman llegó a cuestionar por qué sujetos con un *stock* equivalente de capital humano y con los mismos objetivos-meta, obtenían desempeños cotidianos tan distintos. La respuesta no tardó en llegar, tras atar diversos cabos de su propio capital intelectual: esto sucedía, sencillamente, por la forma en que sus redes sociales, con base en las condiciones de sus intercambios, determinan el acceso a otros recursos, tales como el estatus, el prestigio, o la posición de mando. En ese momento la idea de capital social comienza a aparecer en su obra (Coleman, 1988), articulándose armoniosamente a todo lo anterior, hasta llegar a ocupar un lugar nodal en su obra más conocida: *Foundations of social theory* (Coleman, 1994).

En esa misma obra describe, en una cita ya célebre, que el capital social es “un recurso productivo de la estructura, que posibilita el logro de ciertas metas que serían imposibles de alcanzar en su ausencia” (Coleman, 1994, p. 302). Si bien el sentido común dicta que muchas partes de la estructura se presentan como recursos productivos, y que a su vez muchas de ellas posibilitan el logro de algunas metas, Coleman argumenta que al menos seis de ellas pueden ser reconocidas como condiciones básicas de capital social. En el orden en que él las menciona, son: las obligaciones y expectativas, el potencial de información, las normas y sanciones efectivas, las relaciones de autoridad y las organizaciones intencionales (Coleman, 1994, pp. 304-313), las que no se desarrollan aquí por falta de espacio, pero que el autor detalla en el capítulo 12 de su ya mencionada obra (Coleman, 1994).

Como se puede apreciar, la visión de Coleman está pendiente, sobre todo, de las *condiciones de intercambio*; es decir, de todo aquello que es constitutivo y necesario en el proceso de transacción y negociación de los recursos. Normas, expectativas, sanciones y gratificaciones, son condiciones necesarias

para conservar patrones de interacción, los cuales aseguran el salvaguardar las relaciones de intercambio mientras éstas no puedan estructuralmente mantenerse por sí solas.

Concluyendo, su teoría del “capital social”, más que una teoría, fue para nuestro autor una condensación instrumental de sus conclusiones sobre el papel de los intercambios sobre el par sujetos/recursos.

7. Putnam: la confianza y el compromiso cívico

De manera breve e introductoria se puede afirmar consensuadamente que el concepto de “capital social” era casi desconocido en el mundo académico hasta 1993, cuando Robert Putnam publica lo que ha sido un hito en este campo: *Making democracy work*.

Aunque suele ser común creer que Putnam sencillamente incorporó nuevos elementos al concepto de Coleman, esto es en gran parte falso. En más de un sentido este autor, imbuido de sus propios intereses intelectuales y existenciales, reinventó el concepto, valiéndose de su primitivo y valioso utillaje y revistiéndolo de una mayor potencia y alcance teórico (Durstun, 2000). Es necesario decir que a diferencia de Bourdieu y de Coleman, Putnam enfoca su atención en entender el “capital social” como producto de las *relaciones de confianza* entre los sujetos, frente a las anteriores concepciones que tienen su eje en la institucionalidad del proceso y en las características mismas del intercambio. Esta percepción permea y modela todo el constructo trabajado por Putnam.

Tal como se ha dicho con anterioridad, si bien el concepto de capital social ha sido indiscutiblemente llevado a la mayoría de edad por Coleman y Bourdieu, fue Putnam sin duda quien se encargó de elevarlo a la fama. A este respecto, el mismo Putnam ha dicho que el éxito de su propia versión de “capital social” no se debió al florecimiento de un genio tardío, sino a que logró cristalizar una inseguridad que había ido formándose de largo en la mente de muchos norteamericanos y norteamericanas (Putnam, 2000, p. 506). Independientemente de este hecho, que también es en parte cierto, el trabajo de Putnam se difundió tan rápido por proceder e insertarse en los estudios políticos de base amplia, y no en un coto tan cerrado y recortado como la sociología tradicional.

Antes de llegar a Coleman y rearticular la idea básica, Putnam trabajó largos años en la relación entre valores sociales y actitudes políticas, sobre todo en torno al compromiso cívico y la prosperidad económica. Así, en el camino en el que recorrió la historia de las ideas políticas sobre el bienestar social, y que van desde el asociacionismo de De Tocqueville hasta la acción colectiva de Olson, Putnam dio con las seminales ideas de Coleman.

La primera vez que puso a trabajar este concepto, ya reformulado, fue en su renombrado trabajo de 1993, que resultó de un estudio de caso acerca del desempeño de las instituciones democráticas en Italia. En él, luego de

analizar diferentes formas de asociación voluntaria (esa forma tan cercana a la *Gemeinschaft* de Tönnies) en regiones separadas de la península itálica, llegó a la conclusión de que la falta de compromiso cívico permite a la lógica disolvente de las burocracias debilitar y descomponer las estructuras sociales más básicas de cooperación. Con todo, la noción de compromiso cívico no es la estrella; lo es lo que hay al centro de ella: la confianza, que es un recurso natural de producción de capital social. Su trabajo fue muy impactante pues permitió entender, de una manera muy visible, cómo la participación cívica va más allá de la apatía política de las masas, para convertirse en un proceso cotidiano que comienza con el saludo en la acera y termina en acciones colectivas de reciprocidad alterna.

Tras el hito de su trabajo en Italia transportó su modelo al escenario de los Estados Unidos, publicando *Bowling alone* (Putnam, 2000), donde ve una sociedad norteamericana cada vez menos comprometida con la actividad cívica, fenómeno que encuentra asociado al impacto de la televisión y otros medios y prácticas individualizantes. Un indicador cotidiano y de sentido común, dice este autor, se puede ver en las galerías de bolos², donde el juego tradicional en equipo ha sido sustituido por jugadores y jugadoras poco comprometidos y solitarios, dando lugar con ello al nombre de su libro. A partir de esta obra y lo que ha seguido publicando, Putnam se mantiene al centro del debate, donde él mismo no se ha librado de algunas de sus propias afirmaciones³. Con todo, sus argumentos siguen siendo muy vigorosos, y parte de la transformación que este autor ha llevado han implicado una categorización instrumental del concepto, generando con esto formas más relevantes y/o pertinentes de operar su contenido teórico en términos empíricos. Así, pasa a clasificar el capital social en cuatro oposiciones ya clásicas, a saber:

- 1) Formal – Informal
- 2) Denso – Tenue
- 3) Vuelto hacia dentro – Vuelto hacia fuera
- 4) Vinculante – Puenteante

Luego de esta clasificación, Putnam sistematizó cuatro dimensiones importantes del “capital social”, dos de ellas referentes a la forma en que se organiza y otras dos en relación con la orientación que puede adquirir (cfr. Gordon & Millán, 2004, p. 727). La primera dimensión se concentra en debatir si el “capital social” se presenta como una entidad formal o informal, concluyendo que, si bien ambas son formas potenciales de creación de “capital

² Bolera en España: Boliche, tal como se le llama en México.

³ Por ejemplo, Putnam ha afirmado que la Internet, lejos de ser una forma que fomente la creación de capital social, la acota. El argumento parte del razonamiento de que las personas puntualmente interesadas en algo tienden a relacionarse no con “cualquier otro”, sino con aquellos que más estrechamente se apeguen a sus intereses, cerrando así la densidad de las redes (*closure*) e impidiendo el desarrollo de actividades cívicamente comprometidas. Esta afirmación, obviamente, tiene más que ver con prejuicios intelectuales de nuestro autor que con hechos empíricos, puesto que existe una pléyade de estudios serios que han demostrado, con base en su propia teoría, todo lo contrario (Cfr. Halpern, 2005, p. 307).

social”, las informales tienden más a instrumentarse de manera social (Gordon & Millán, 2004, p. 727). En este sentido es coincidente con las ya clásicas y anteriores concepciones propuestas por Granovetter, de quien se habla más adelante. La segunda dimensión se centra en la frecuencia de los contactos. Según Putnam, los *lazos débiles* generan la posibilidad de extender los vínculos personales a otras redes sociales, lo cual los vuelve sumamente importantes en el proceso de socialización e intercambio de recursos. En el tercero, Putman debate acerca de si el capital social es interno o externo, es decir, si este capital es de uso público o privado. Al respecto afirma que ciertas formas se orientan hacia el interior, promoviendo intereses particulares de sus miembros, mientras que otras se vuelcan hacia la cosa pública, reforzando los lazos de unión entre redes más amplias y externas y tendiendo a beneficiar a quienes de manera abierta no siempre o casi nunca participan. Desde aquí el capital social, tanto interno como externo, siempre es útil, según la intencionalidad de quien, o quienes, lo operan. En la cuarta el autor se detiene a aclarar que la rentabilidad de las relaciones sociales en una red no pueden evadir los efectos públicos o externos del capital individual (Gordon & Millán, 2004, p. 728).

Como conclusión, cabe decir que lo aquí reseñado es apenas una incipiente revisión general de lo hecho por Putnam. La obra es gigante y constantemente se va reformulando, a la vez que sus seguidores, seguidoras, detractoras y detractores reformulan o desdoblán su propuesta. Probablemente en un corto plazo veamos cómo este mapa cambia radicalmente, aunque de manera innegable este autor ha sentado ya las bases para una corriente y objeto que tiene mucho más que dar.

8. El corolario de Granovetter: la fuerza de los vínculos

Si bien varios autores y autoras que han trabajado de manera alterna el concepto de “capital social” podrían tener un espacio grande en este apartado (tales como Lin, Adler-Lomnitz, Loury o Portes), por causas de espacio han quedado por ahora fuera, ¿por qué dedicarle uno así a Granovetter? La respuesta es sencilla: a él se debe en gran parte, aunque no haya dejado escuela, la importante colaboración y entrecruzamiento entre los estudios sobre redes sociales y la idea de capital social. En más de un sentido, Granovetter, estudioso de las redes sociales de vertiente económica, intuyó que los enfoques de redes sociales trabajan a partir de estructuras relacionales de intercambios productivos, y que el capital social (aunque no le llamó así ni lo desarrolló posteriormente sino que tipificó algunas de sus funciones en su concepto de *lazos fuertes y débiles*) es una forma particular de entender un *determinado* tipo de estas relaciones.

En 1973 Mark Granovetter, sociólogo de buena reputación pero sin demasiada fama, publicó en el *American Journal of Sociology* *The strength of weak ties* (la fuerza de los lazos débiles). El artículo se convirtió en un clásico instantáneo, pues venía a llenar un hiato incómodo en torno a la forma en que

los sujetos aprovechan o desperdician las oportunidades potenciales contenidas en las relaciones sociales informales; así, su concepto de lazos fuertes y débiles (*Weak ties, Strong ties*) sirvió a diversos estudiosos y estudiosas sociales como un importante portón de entrada a cuestiones emparentadas con las estructuras de socialización y la producción de recursos informales.

Según lo plantea Granovetter en su seminal y famoso ensayo (1973), los lazos débiles pueden ser comprendidos como una combinación de cercanía social, voluntad, multiplicidad (relación de múltiples roles) y contactos frecuentes; por otro lado, los lazos fuertes están representados por aquellas relaciones a las que solemos denominar como cercanas (tales como las relaciones de parentesco o los vínculos de amistad íntima).

Según la tesis de Granovetter, los lazos fuertes son menos importantes que los lazos débiles para sostener la acción colectiva; es decir, en este sentido no son fuentes primarias de capital social. Esto pasa, pues las redes personales de lazos fuertes son redes densamente cerradas, donde la información compartida es muy pobre y poco tendiente a capturar novedades no naturales de ese entorno. Esta característica es positiva, por ejemplo, para difundir alguna innovación social (Rogers, 2003, p. 338), pero muy negativa a la hora de compartir muchísimos otros recursos y producir las principales formas de capital social.

Con esto, el concepto de Granovetter si bien no generó una escuela de pensamiento, al menos vino a explicar una compleja serie de mecanismos sociales (mismos que hacían falta en tanto variables instrumentales) para comprender el funcionamiento de determinadas redes sociales y el posterior andamiaje teórico propuesto por la teoría del “capital social”.

9. El gran problema: ¿Cómo se instrumenta el “capital social”?

Una introducción común al tratamiento empírico del capital social generalmente comienza por examinar la dificultad de su medición (Ostrom, 2003; Lin, 2003; Gordon & Millán, 2004) y, tal como ha enfatizado Field (2003, p. 123), quienes se embarcan en el trabajo de instrumentar empíricamente asuntos relacionados a “capital social”, están todos virtual y unánimemente de acuerdo en que los problemas de medición e instrumentación siguen siendo un asunto problemático y central en su agenda.

Esta situación, en la práctica, se agrava con la implementación de diferentes tipos de métodos y medidas usados por distintos tipos de investigadores o investigadoras, procedentes aquéllos y éstas, a su vez, de distintas áreas y tradiciones metodológicas y epistemológicas de las ciencias económicas y sociales (cfr. Halpern, 2005, p. 31).

Con todo, el asunto de la inconsistencia metodológica está marcado por al menos tres razones puntuales, a saber:

- 1) Por la naturaleza volátil e insabible de los conceptos empíricos que designan formas de capital social, tales como la confianza, el

- compromiso, la participación, la cooperación, etcétera.
- 2) Por la ampliación semántica de conceptos eje tales como el de “norma” (v. g. de reciprocidad, de tipo efectivo, coercitivos, etc.) y el sistemático cambio en la taxonomía conceptual de las “redes” (Halpern, 2005, p. 31).
 - 3) Por la ingente cantidad de fenómenos sociales que desde un inicio se pretenden explorar en torno al enfoque (Halpern, 2005, pp. 1-2), situación que fomenta la sistemática introducción, acomodo y asimilación de variadas innovaciones metodológicas.

Como un ejemplo de esto valga decir que Putnam, desde su sentido institucional del capital social y su interés por la densidad de las organizaciones voluntarias, desarrolló un índice con 14 indicadores sobre “niveles de confianza” (Putnam, 2000), índice que, si bien podría parecer un buen modelo de indicadores, en realidad formula una lista de principios que funcionan en una dimensión de proximidad objetual y sólo “en ausencia de un más amplio y comprensivo conjunto de indicadores” (Field, 2003, p. 125).

Como ya se podrá intuir, las problemáticas construidas alrededor del aura teórica del “capital social” han partido tanto de los paradigmas cualitativos como cuantitativos, aunque en un inicio el enfoque de redes sociales —de tradición fuertemente cuantitativa y ligado históricamente al concepto a partir de la obra de Granovetter (cfr. Lin, 2003, p. 12)—, lo exportó a distintas áreas empíricas como un modelo matemático de reticularidad social (Wellman & Quan-Haase, 2004).

De cualquier manera, si bien los estudios de capital social se separan de otros por su forma particular de concebir el papel de las redes sociales y la actuación de los sujetos en el proceso de lograr sus fines (entendiéndose que los recursos personales son muy limitados y los actores individuales acceden a otros recursos sociales a partir de sus conexiones con otros sujetos (Lin, 2003, p. 43), este hecho no elimina el que tradiciones de estudio anteriores o coexistentes (v. g. estudios comunitarios clásicos, neoinstitucionalismo, etc.) hayan trabajado o trabajen con *conceptos y mediciones de conceptos* que luego fueron reinventados desde la perspectiva teórica del capital social, tales como la confianza, la participación, etcétera. Muchos estudios sobre capital social retoman, adaptan y revalúan con diferentes propósitos y en diferente medida líneas metodológicas de larga data, ya sea en la cuantificación (v. g. Granovetter, 1974), la cualificación (v. g. Boyte, 1984) o la implementación de distintos modelos híbridos (v. g. Stack, 1975).

En este sentido, los estudios cuantitativos sobre capital social se han preocupado por medir índices de acceso de los sujetos a distintos tipos de recursos materiales y sociales (Lin, 2003, p. 107), el tamaño y la densidad de las redes de organización donde participan los sujetos (Burt, 2005, p. 35) y otros tópicos similares, mientras que los estudios cualitativos han estado pendientes de atender a los mecanismos de la participación individual y grupal en la construcción subjetiva en distintos niveles de la vida cotidiana (v. g.

Durston, 2000).

Aún con este horizonte histórico a la vista, algunos autores y autoras han afirmado que los distintos *conceptos centrales* usados en la teoría del capital social son tan subjetivos que es imposible medirlos y asignarles indicadores puntuales (v. g. la cantidad de “raids” o “aventones” dados entre distintas personas de una colonia puede aportar pistas sobre la cohesión grupal del vecindario pero no puede determinar el nivel de ayuda entre vecinos), reduciendo la propuesta a la conclusión de que los estudios de capital social solamente pueden ser objeto de estudios subjetivos y cualitativos (Strozer, 2005, p. 7).

Como ya se ve, el concepto de “capital social” se ha extendido y seguramente seguirá su avance; sin embargo, a medida que parece más claro, grandes nubarrones epistemológicos obvian que hay todavía mucho que pensar y aplicar.

10. Algunas Conclusiones

Como ya se ha visto de largo, el concepto de “capital social” parece hasta hoy responder a la necesidad de obviar la importancia de una afirmación: las relaciones sociales importan, e importan más de lo que hasta ahora se había creído.

Por otro lado, el concepto de capital social, que inició como un simple concepto comparativo (Field, 2003, p. 136), ha evolucionado rápidamente hasta dar lugar a complejísimas discusiones acerca de sus mínimos componentes, sus máximas expectativas teóricas y sus límites empíricos. Esta discusión, por lo demás, parece que se extenderá hasta límites insospechados en los siguientes años, pues las aportaciones, revisiones y críticas son tan simultáneas y comunes como frecuentes (Ostrom, 2003, p. 166). Mientras, en la parte de las críticas, hay que decir que en este momento circulan distintas visiones del capital social que, sin anunciar su procedencia ni la existencia de otras visiones, suelen acaparar para sí la irreductible capacidad explicativa del constructo (por ejemplo Lin, 2003; Burt, 2005), haciendo cada vez más difícil el acceso a sus fuentes originales y la discusión epistemológica fundada o, en el mejor de los casos, ralentizando el proceso de introyección crítica de algo que, más que un término, es ya un gran enfoque sobre la naturaleza de las relaciones humanas.

Con todo, una nueva generación de personas críticas procedentes de diferentes horizontes formativos ha comenzado la tarea de sintetizar e instrumentar las distintas aportaciones, construyendo poco a poco pero consistentemente un panorama que tiende más a fomentar la aplicación empírica que la teorización especulativa y discriminatoria (v. g. Halpern, 2005; Field, 2003).

Gracias a estas aportaciones podemos concluir, de manera sustancial, que el capital social (independientemente de que haya sido pensado para explicar

las diferencias sociales, las posibilidades productivas o el compromiso cívico) precisa de 5 condiciones básicas de existencia: 1) redes de sujetos; 2) recursos materiales y simbólicos; 3) intereses de intercambio; 4) un conjunto de normas, valores y expectativas compartidas por el grupo; y 5) la existencia de un sistema común de sanciones y recompensas (cfr. Halpern, 2005, p. 10). Estos cinco elementos aseguran que los sujetos interactúen compartiendo recursos, que las transacciones iniciadas entre ellos sean fomentadas con base en el valor de retorno y que, a su vez, estos intercambios se normalicen con base en la regularidades equitativas y sostenidas del compromiso en común. Con base en estos argumentos sintéticos también es necesario apuntar hacia al menos 4 premisas derivadas de su observación práctica: 1) El capital social no se desgasta con el uso, sino más bien por la falta de ello; 2) el capital social no es fácil de observar y medir; 3) el capital social se construye prioritariamente de manera interna y no tanto por injerencia externa; 4) el capital social no siempre sirve para construir el bien común sino también el mal general (cfr. Ostrom, 2003, p. 157).

Hoy el gran reto, al menos en nuestras geografías, es lograr que el concepto pase del papel al campo de prácticas, aprovechando el riquísimo sedimento teórico y las experiencias empíricas de otras latitudes para mejorar las realidades sociales de nuestros países.

Lista de referencias

- Becker, G. S. (1964). *Human capital: a theoretical and empirical análisis*. Nueva York, NY: Nacional Boureau of Economic Research.
- Bourdieu, P. (1977). Cultural reproduction and social reproduction. En J. Karabel & A.H. Halsey (Eds.). *Power and ideology in education* (pp. 487-511). Nueva York, NY: Oxford University Press.
- Bourdieu, P. (2001). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.
- Bourdieu, P. & Wacquant, L. (1992). *An invitation to reflexive sociology*, Chicago, IL: Chicago University Press.
- Boyte, H. (1984). *Community is possible*. Nueva York, NY: Harper.
- Burt, R. (2005). *Brokerage and clousure*. Nueva York, NY: Oxford.
- Coleman, J. (1973). *The mathematics of collective action*. Cambridge, MA: Cambridge.
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital, *American Journal of Sociology*, 94, pp. 95-120.
- Coleman, J. (1994). *Foundations of social theory*. Boston, MA: Harvard University Press.
- Durston, J. (2000). *¿Qué es el capital social comunitario?* Quito: Cepal.
- Field, J. (2003). *Social capital*. Londres: Routledge.
- Friedman, L. & Hetcher, M. (1988). The contribution of rational choice theory to macrosociological research. *Sociological Theory*, 6, pp. 201 – 218.

- Gordon, S. & Millán, R (2004). Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas. *Revista Mexicana de Sociología*, (66) 4, pp. 711-747.
- Granovetter, M. (1973). The strenght of weak ties. *American Journal of Sociology*, (6) 78, pp. 1360-1380.
- Granovetter, M. (1974). *Getting a job: a study of contacts and careers*. Cambridge, MA: Harvard U. Press.
- Halpern, (2005). *Social capital*. Londres: Polity.
- Lin, N. (2003). *Social capital: a theory of social structure and action*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Ostrom, E. (2003). Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva, *Revista Mexicana de Sociología*, (65) 1, pp. 155-233.
- Putnam, R. (1993). *Making democracy work*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam, R. (2000). *Bowling alone*. Nueva York, NY: Simon & Schuster.
- Rogers, E. (2003). *Diffusion of innovations* (5ª Ed.). Nueva York, NY: Free Press.
- Stack, C. (1975). *All our kin. Strategies for survival in a black community*. Nueva York, NY: Harper.
- Strozer, L. (2005). Social capital. S/D.
- Wacquant, L. (2005). Claves para leer a Bourdieu. En I. Jiménez (Coord.). *Ensayos sobre Bourdieu y su obra*, (pp .53-78). México, D. F.: Unam.
- Wellman, B. & Quan-Haase, A. (2004). How does the Internet affect social capital. En M. Huysman & V. Wulf (Eds.) *IT and social capital*. Toronto: University of Toronto.

Referencia

Rodrigo González Reyes, "Capital social: una revisión introductoria a sus principales conceptos", *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud, Manizales, Doctorado en Ciencias Sociales, Niñez y Juventud del Centro de Estudios Avanzados en Niñez y Juventud de la Universidad de Manizales y el Cinde*, vol. 7, núm. 2, (especial) (julio-diciembre), 2009, pp. 1731-1747.
Se autoriza la reproducción del artículo, para fines no comerciales, citando la fuente y los créditos de los autores.
