

Capital social: su papel en los dilemas de cooperación y la coordinación de acciones

René Millán

Resumen

El trabajo sostiene que el concepto de capital social (CS) debe ser entendido como un elemento que ayuda a resolver dilemas de acción colectiva. Por eso, el concepto es teórica y prácticamente útil en la medida en que se vincula con problemas de cooperación social. Para sostener tal afirmación, en primer lugar, se plantea el problema de la cooperación como un dilema entre interés individual —o estrategias de maximización— y la colaboración colectiva. Se sostiene que el CS confirma que, contrariamente a la teoría de juegos, cooperar sí es racional y conveniente. Enseguida, se establece cómo se concibe la vinculación entre CS y cooperación en Coleman, Putnam y Ostrom. Se destaca la generación de incentivos para superar dilemas de acción colectiva. Finalmente, se realiza una crítica a la crítica del CS para determinar sus posibilidades de generalizar la cooperación social.

Palabras clave: capital social, cooperación, instituciones, dilemas de acción colectiva.

Abstract

Social capital: its role in cooperation dilemmas and the coordination of actions

This work sustains the thesis that the concept of social capital must be understood as an element that helps to solve dilemmas of collective action. The concept is theoretically and in practice useful as it can be related to social cooperation problems. To sustain that statement, I present first the problem of cooperation as a dilemma between individual interest —or maximization strategies— and collective action. It

is sustained that social capital confirms that, contrary to game theory, cooperate is rational and convenient. Then, it is established how it is conceived the relationship between social capital and cooperation in Coleman, Putnam and Ostrom. It is stressed the formation of incentives to overcome dilemmas of collective action. Finally, I develop a criticism to the critics made to social capital in order to establish its possibilities in generalizing social cooperation.

Key words: social capital, cooperation, institutions, dilemmas of collective action.

Introducción

El problema de la cooperación social constituye actualmente un debate central en el pensamiento social contemporáneo por el dilema que entraña. Las teorías de la elección racional y de juegos lo han expresado con toda claridad: habría una relación inversa entre el seguimiento individual de estrategias racionales para el logro de intereses propios y la disposición a colaborar con los otros. Así, la tensión entre maximización propia y beneficios compartidos genera un dilema de acción colectiva. Debido a sus supuestos, esas teóricas sostienen que, ante el dilema, la cooperación es poco conveniente o racional; sobre todo, si no se tienen incentivos selectivos (Olson, 1971): beneficios individuales relativamente inmediatos y asegurados. No obstante, empíricamente se registra una variedad de experiencias voluntarias de colaboración. ¿Por qué, entonces, si es inconveniente cooperar, los individuos emprenden acciones colectivas para atender problemas comunes? ¿Qué factores ayudan a la coordinación de acciones, a alcanzar un razonable balance entre interés colectivo e individual?

En esta reflexión presumo que el capital social (CS) es una variable clave para contestar a esas preguntas. Con ese objetivo, primero establezco por qué, en ciertas posiciones teóricas, es poco racional seguir estrategias colaborativas y, en contraste, indico el sentido que tiene considerar la cooperación como un dilema de acción colectiva que puede ser positivamente resuelto. Luego, atiendo las principales concepciones de CS para mostrar cómo está inscrita en ellas la preocupación por identificar factores que facilitarían la resolución de determinados dilemas cooperativos. Termino con una crítica de la crítica al CS aunque asumo también algunas de sus limitaciones. La intensión principal es atender esta cuestión: ¿cuáles son los elementos básicos que preconfiguran la posibilidad de una acción coordinada voluntariamente? Es precisamente en la respuesta que el CS encuentra su principal utilidad y claridad.

La cooperación como dilema de acción colectiva

En la literatura pertinente, el problema de la cooperación se trata a partir de dos modelos teóricos muy conocidos: el “dilema del prisionero” y la “tragedia de los comunes”. Aunque normalmente revelan —desde la perspectiva de la elección racional— la inconveniencia de la colaboración son también útiles para mostrar el papel del CS.

En el dilema del prisionero —como se sabe— se mantienen separados a dos cómplices de un delito y se le ofrece a cada uno que si delata a su compañero tendrá una reducción sustantiva de la pena. De ese modo, se configura una matriz de pagos que elaboramos de conformidad con Hardin (1991):

Cuadro 1

	<i>Prisionero A</i>	<i>Prisionero B</i>
	<i>Coopera</i>	<i>Deserta</i>
<i>Coopera</i>	1, 1	-2, 2
<i>Deserta</i>	2, -2	-1, -1

Como se aprecia, si los dos cooperan entre sí tendrán una bonificación de un año en su pena. Si delatan a su compañero (desertan), cada uno tendrá un año menos de bonificación que si hubiesen colaborado. Si uno deserta, y el otro no, tendrá una bonificación de dos años y su compañero un incremento igual. El problema es identificar cuál es la mejor estrategia a seguir: ¿colaborar con el otro o desertar? Como no pueden coordinar sus acciones y carecen de información sobre el comportamiento mutuo, lo más razonable —la estrategia dominante— es desertar independientemente de lo que el otro haga. No obstante que generar la mejor opción para ambos es posible (1, 1), desertar es una estrategia altamente atractiva porque protege de la tentación de maximizar del otro. El dilema indica así que una solución que sería conveniente en conjunto, no es racional desde la perspectiva e interés individual. Así, cooperar resulta paradójicamente una estrategia poco racional. Lo es porque ante la incertidumbre del comportamiento ajeno, la elección de una estrategia incorpora, en el propio, el cálculo racional del otro. Si bien la literatura no lo resalta, eso significa que la racionalidad que priva en el dilema está también determinada por la forma en que se *entretejen* las

expectativas mutuas de comportamiento, es decir, su estructura. Y esa estructura influye —al adelantar el comportamiento del otro— en la ponderación de los incentivos presentes en una situación potencialmente cooperativa (en el dilema: la posibilidad de reducir la propia pena a costa del otro).¹ Este aspecto es vital para el CS.

La lógica de la estrategia no cooperativa mostrada en el dilema del prisionero, se acentúa cuando se introduce un bien público y/o el problema de la administración de bienes o recursos comunes. Los bienes comunes se asemejan a los públicos o colectivos (Olson, 1971) porque ambos muestran una enorme dificultad para excluir beneficiarios y se distinguen de ellos porque su consumo si puede afectar su disponibilidad (Ostrom, 2005). La tragedia de los comunes es un dilema de cooperación ante el uso de recursos comunes.

En ella, dos pastores comparten un mismo terreno para alimentar a sus ovejas. Dos tipos de estrategias se presentan de inmediato. En una, ambos buscan maximizar su utilidad y promueven que sus ovejas consuman el mayor pasto posible sin ningún control. La extinción del pasto sería el resultado más seguro. En otra línea, se podría acordar un número de horas o áreas para pastar pero mientras ninguno esté seguro de que el otro cumplirá con el pacto el resultado será el mismo que en la primera estrategia. La tragedia nos indica que la actitud de maximización de cada individuo excluye la posibilidad de una estrategia voluntariamente cooperativa y se contrapone con el sostenimiento de un bien común. Como en el dilema del prisionero, la conciencia de que el otro seguirá (egoístamente) sus intereses inmediatos dificulta la disposición a coordinar (racionalmente) sus acciones con vista en un beneficio conjunto. Se requeriría, entonces, la intervención decidida de un tercero (estado) para ordenar las conductas y sostener el interés común.

La cuestión se complica cuando se introduce un número mayor de jugadores o individuos. Supongamos que un condominio requiere un enorme esfuerzo para mejorar las áreas comunes y su administración. Al mismo tiempo, los condóminos se encuentran disgregados, con pocos lazos entre sí, tienen una baja capacidad de control sobre su ambiente social interno y acotadas posibilidades de establecer sanciones efectivas. En tales condiciones, es obvio que resulta conveniente desertar del esfuerzo cooperativo para

¹ El equilibrio de Nash presupone que cada jugador establece su estrategia de maximización en relación con las estrategias de los otros y en consecuencia no hay incentivos para modificarla. El equilibrio no presupone un resultado eficiente. De otra parte, en juegos cooperativos resulta claro que sólo colaborando se maximiza, como en coaliciones políticas o estrategias acordadas para ciertas decisiones (reformas legislativas). El concepto de “coopetición” es sobre todo usado como estrategias de mercado: dos competidores en telefonía colaboran para fijar tarifas. Todos esos modelos tienen como incentivo la ganancia y los dos últimos presuponen confianza.

la producción de aquel bien. Se constituye así la estrategia del *free rider* (o “gorrón”), semejante al condómino que no paga su cuota pero goza de los beneficios comunes o a la del ciudadano que intencionalmente no tributa pero usa ampliamente los bienes públicos. La orientación del “gorrón” establece una relación no recíproca con el resto de los individuos que sí contribuyen. Hace de la conducta no colaborativa una estrategia racional en extremo atractiva dado el tipo de incentivos que se presentan en la vida común del condominio. Sólo en apariencia la intervención del estado, por sí sola, sería capaz de solucionar la situación.

El grupo de ejemplos anteriores modelan dilemas de cooperación cuya estructura integra dos aspectos: por un lado, la posibilidad de colaborar para generar un bien colectivo y, por el otro, la presencia de ciertos incentivos que abren la posibilidad de obtener mayores ganancias individuales aun a costa de ese bien. La idea central es, entonces, que los dilemas de acción colectiva (colaborar o no) tensan las estrategias cooperativas por la estructura de incentivos. Esa estructura se configura, en principio, tanto por los horizontes de ganancia o beneficio que se perciben racional e individualmente, como por la forma en que el bien colectivo emerge o se sostiene. El supuesto de fondo es que la producción de cualquier bien colectivo producto de la cooperación genera un orden de incentivos que coloca al propio bien como un incentivo menor (Olson, 1971; Hardin, 1991). Esta paradoja de la cooperación —que finca su posibilidad al mismo tiempo que los elementos que la nulifican— se sostiene, en parte, en otro supuesto: los individuos se orientan, egoístamente, a maximizar sus oportunidades.

Tras el acopio de un enorme número de experimentos, E. Ostrom (2005: 98), Premio Nobel de Economía, ha llegado a la conclusión de que no todos los individuos se orientan a la maximización sino que responden a otras motivaciones. Versiones menos acentuadas de la elección racional entienden que la motivación que guía las conductas humanas “no es necesariamente un interés económico [...] sino una valoración subjetiva [...] cuya sustancia puede variar según cuál sea el campo de acción y el individuo de que se trate. Se supone así que los ciudadanos participan en política para la consecución de bienes públicos...” (Colomer, 1991: 13). Se reconoce entonces que motivaciones de reconciliación con los otros, de amistad o amor, prestigio o placer, son tan aceptables como el impulso por la rentabilidad o el poder (Colomer, 1991: 14). Una “función de utilidad” así definida, no presupone un escollo insalvable entre la consideración de que los individuos son racionales² y la

² Suspendo aquí el problema de si los individuos eligen estrategias racionales dada la información incompleta.

formación de bienes colectivos o públicos. Pero si unos individuos se orientan a la consecución de tasas de retorno en términos de beneficios materiales y otros no, y si uno mismo puede guiar su conducta de manera distinta según diversos ámbitos de acción ¿qué estructuras de incentivos, y de expectativas, pueden motivar más acentuada y extensamente la cooperación?

La conveniencia de la estrategia no cooperativa que el dilema del prisionero nos muestra puede ser modificada al menos bajo dos condiciones. Pensemos, en primer lugar, que el vínculo entre ambos prisioneros está mediado por una institución (la mafia, la familia, el ejército). Seguramente el costo de la desertión se incrementaría y los incentivos para la colaboración también. En segundo lugar, el dilema del prisionero es un “juego de una sola movida”. Si el juego se repitiera y los actores se comunicaran³ cada uno de ellos incrementarían su información sobre el comportamiento del otro y poco a poco se iría anticipando la posibilidad de la cooperación como la mejor opción.⁴ Para que la colaboración se estableciera de modo más o menos persistente (a lo largo de los distintos interrogatorios) se requeriría la generación de *confianza* entre los implicados en el dilema ya que de ese modo se facilitaría calcular la actuación del otro. Si la confianza se instituye como una *norma* de interacción, conforma una *estructura de expectativas* que adelanta la posibilidad de que el comportamiento *recíprocamente* esperado ocurra de ese modo. En el ámbito de la colaboración voluntaria, la confianza se verifica en la interacción, adquiere un estatus relacional o no se constituye como una dimensión social y permanece, entonces, como mera proyección ingenua o de fe. O se confirma o no opera más. Para confirmarse precisa de relaciones recíprocas. Entendida así, la confianza y el comportamiento recíproco que la acompaña son unos de los componentes más importantes del capital social (Coleman, 1990; Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993; Fukuyama, 1995).

La “tragedia de los comunes” se modifica también bajo dos condiciones. Imaginemos, de nuevo, que una institución está en posibilidad de mediar las relaciones entre los pastores. El estado puede obligarlos a asumir una actitud colaborativa y propiciar de ese modo que se reduzca la incertidumbre sobre la vigencia del bien común. Con ese fin, definiría e impondría administrativa-

³ Por sus estudios, Ostrom considera que “los sujetos usan la comunicación *face-to-face* para discutir juntos cuál estrategia les permitiría alcanzar mejores [...]. Mientras que en muchas rondas los sujetos hicieron exactamente lo que habían prometido..., algunas desertiones también ocurrieron” (Ostrom, 2005: 86).

⁴ Como ha dicho D. North, Premio Nobel de Economía: “Es difícil sostener la cooperación cuando el juego no se repite (o cuando el juego es final) [...]. En un juego repetido del dilema del prisionero, no hay estrategia dominante” (North, 1993: 24-25).

mente ciertas prescripciones, normas de comportamiento entre los pastores. Sin embargo, la regulación impone determinados costos para garantizar su funcionamiento, para supervisar quién incumple y aplicar las sanciones que correspondan. En la medida en que la regulación no considere problemas específicos de la interacción efectiva entre los pastores será más gravosa y menos eficiente. Si la cooperación es forzada y no voluntaria, al participar muchos individuos del usufructo de un bien común —como en la sociedad— los costos para garantizar los acuerdos se elevan y en consecuencia las *transacciones* a que dan lugar también se encarecen. Si se requiriese un policía por ciudadano a fin de cumplir con las disposiciones de tráfico, el costo podría superar el beneficio. Además, como después de cierta escala no es posible un monitoreo tan amplio se incrementan naturalmente los *free rider*. La expansión del *free rider* desequilibra el balance entre pagos y beneficios, genera una estructura de incentivos que hace menos atractivo el seguimiento de una estrategia cooperativa.

Al introducir al Estado —u otra institución jerárquica— se revela que el problema de la cooperación plantea también *la cuestión de las condiciones que pueden facilitarla de manera voluntaria*, sin una solución inmediatamente coercitiva o hobbesiana (North, 1993). Para resolver dicho problema se requieren otros aspectos más allá o complementarios a la intervención del Estado, así como ciertas lógicas institucionales. Las instituciones que reducen los costos de transacción y monitoreo facilitan la cooperación (North, 1993). Y una actitud cooperativa reduce dichos costos.

Si, por ejemplo, un investigador tiene plena incertidumbre sobre el comportamiento del colega con el que escribirá un artículo, tendría dos alternativas: no hacerlo o firmar un convenio que estableciera los términos del reconocimiento individual, las cuotas de trabajo de cada quien, así como determinadas sanciones. Eso aumentaría los costos de la transacción, encarecería la colaboración. Si en cambio su relación estuviese basada en la confianza llegarían rápidamente a un acuerdo de trabajo *recíproco*, con muy bajos costos de implementación y vigencia. Una estrategia cooperativa se estimula también si se cuenta, como en el ejemplo del condominio, con un *ambiente social e institucional* que favorece la *confianza* y la generación de *normas de reciprocidad* entre las personas, si con base en ese ambiente se construye un conjunto de *reglas prácticas* para operar, resolver conflictos y sostener la colaboración. Bajo esas condiciones, se reducirían el esfuerzo de implementación y vigilancia de acuerdos, los costos de las transacciones entre los inquilinos. Así ocurre, normalmente, en *redes* de amigos o cívicas. De ahí que en contextos institucionales y sociales apropiados, que se corresponden con una extendida confianza entre las personas y con normas de reciprocidad

que regulan su interacción, es factible edificar una estructura de incentivos favorable a la cooperación voluntaria. Es decir, cuando hay CS.

Como se aprecia, la posibilidad de que la cooperación acontezca, de que se reduzcan algunos de sus impedimentos de origen, radica en gran parte en aquello que facilita —de manera anticipada, por así decirlo— ajustar expectativas con miras al sostenimiento de una interacción voluntaria que permita coordinar acciones para alcanzar algún fin común. Es en esa línea, como han dicho Putnam, Leonardi y Nanetti (1993), que el CS “aceita” la cooperación. *La cooperación, o su posibilidad, es de hecho el rendimiento inmediatamente esperable del CS*. Éste constituye un activo para el logro de determinados fines comunes y, se podría decir, independientemente de cuáles sean esos fines. Sin embargo, la cooperación como actividad humana no es sólo, ni exclusivamente, resultado del CS. La que se registra en una plantación de esclavos para recoger el producto prescinde absolutamente de él; la que se apega a un estricto sentido jerárquico-burocrático, también.

La cooperación que resulta del CS tiende a adquirir ciertas características que le dan sustento: se basa en una *calidad específica de los vínculos sociales*; es decir, regidos por la *confianza y normas recíprocas de interacción*. Esos vínculos están además organizados, normalmente, en *redes*. El CS, dado los factores que pueden influir en la constitución de ese tipo de vínculos, tiene muchas *formas* que a su vez constituyen fuentes del mismo. Una institución o una autoridad moral puede incentivar confiabilidad y reciprocidad entre los participantes. Las formas de CS promueven la formación de “intereses o metas comunes”. Por el simple hecho de que una colaboración conjunta trae tanto beneficios individuales como comunes (los colegas que hacen un artículo), no todas las formas de CS se contraponen a intercambios que generan tasas de retorno proporcionalmente equivalentes o que realizan una función de utilidad (material, afectiva o espiritual) para cada uno de los individuos implicados en una colaboración. Tampoco a lo que comúnmente llamamos una actitud desinteresada o netamente solidaria. Sin embargo, esos intercambios y actitudes se ven regulados por la calidad de los vínculos presentes en las interacciones sociales. Instituciones, leyes, formas de autoridad y otras estructuras de una sociedad o comunidad, afectan desde luego la calidad de esos vínculos o lazos sociales. Pueden o no fomentar CS y bajo distintas formas.

Por eso, no debe presuponerse que la capacidad del CS para propiciar cooperación sea suficiente para enfrentar cualquier dilema de acción colectiva o para resolver complicaciones adicionales que puedan presentarse en el desarrollo de una acción coordinada. Tampoco debe presumirse que *suple* la importancia de ciertas instituciones en la generación de vínculos sociales

y en la promoción de la cooperación requerida para que una sociedad se desempeñe completamente. En contraste, no es acertado asumir que las instituciones solas, o por sí mismas, son capaces de generar las condiciones necesarias para optimizar dicha colaboración. Aun manteniendo el carácter decisivo de ciertas instituciones como el estado, es prudente considerar una relación compleja: determinados contextos institucionales pueden reforzar o inhibir las “virtudes” del CS y, al mismo tiempo, su fortaleza robustecer dicho contexto.

Capital social y cooperación: principales visiones

La categoría de CS se ha convertido en una de las más utilizadas en las últimas décadas. Parte del debate que lo acompaña se debe a que su popularidad ha diluido la delimitación del concepto y al hecho de que carece de un origen claro (Woolcock, 1998). Por fortuna, contamos con dos perspectivas sólidas que han introducido orden a ese debate. En una, el CS se analiza a partir de sus efectos positivos en el desempeño de las sociedades o de determinados ámbitos colectivos; se asemeja, por ello, a un bien público. En otra, se repara básicamente en sus beneficios restringidos o en sus efectos negativos, particularmente en función del peso asignado a las redes. Dado que la idea de este trabajo es mostrar la importancia del CS ante los dilemas de acción colectiva, nos ocupamos de tres autores más notables en la primera perspectiva: Coleman, Putnam y E. Ostrom. En la parte final discutiremos brevemente con la segunda línea.

En el debate contemporáneo, J. Coleman (1990, 1988, 1987) introdujo el concepto de CS como un elemento clave para *definir un terreno de encuentro* entre dos grandes visiones de la acción social: la que concibe a los individuos como completamente determinados por la “sociedad”, sus reglas, sus estructuras institucionales —de corte más sociológico— y aquella que los observa como actores que tienen metas independientes, plenamente interesados en sí mismos y en maximizar la utilidad de sus acciones —más de economía clásica—. Para él, la herramienta clave de ese compromiso y factor central para una teoría sociológica de la acción es el CS. “Si comenzamos con una teoría de la acción racional, en la que cada actor tiene control sobre ciertos recursos e interés en ciertos recursos y eventos, entonces el capital social constituye un tipo particular de recurso disponible para un actor” (Coleman, 1988: 98). Y más aclara: “La concepción de capital social como recurso para la acción es una manera de introducir *estructura social* en el paradigma de la acción racional” (Coleman, 1988: 95, cursivas mías).

Para Coleman, el CS permite encontrar elementos sociales que *estructuran la acción racional individual* pero sin negarla. Bajo ese supuesto —y en deuda con Granovetter (1985)— Coleman logra articular coherentemente los supuestos de la acción racional y las estructuras de la organización social. Es en esa lógica que él entiende al CS como un recurso y también como un bien público.

Para que el CS se constituya como un recurso disponible —para un individuo, para una comunidad— debe condensarse en una estructura social. Normalmente en las interacciones. Allí radica su singularidad. Coleman distingue conceptualmente entre la estructura de la interacción y la acción individual (y su intención de utilidad). Es precisamente esa estructura la que contiene —o condensa— elementos que pueden constituir el CS. Esos elementos son en realidad “componentes” o “modulantes” de las acciones individuales que, a su vez, son estructuradas por la interacción con otros. Esos componentes son múltiples y adquieren distintas formas: relaciones de autoridad, confianza, normas de obligación recíproca, posibilidades de sanción, intercambios de información, vínculos organizados conforme a propósitos específicos y otras más (Coleman, 1994: 304-313). Por economía, consideremos un ejemplo de la continuidad entre CS, acción racional y estructura social.

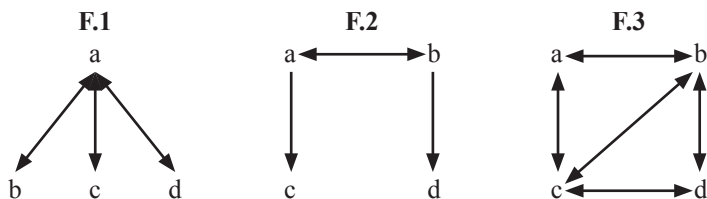
La relaciones de autoridad expresan bien la distinción entre componentes que estructuran la interacción y acción racional individual. A través de las interacciones se intercambian bienes privados y en ocasiones —dice Coleman (1994: 65-95)— *derechos de control sobre las acciones* pero no acciones como tales. Imaginemos (Millán y Gordon, 2004) que cinco vecinos requieren reparar sus casas y que planean trabajar por turnos en cada una de ellas. Si todos cumplen, se intercambia tanto un bien (el trabajo de cada individuo) como el derecho de control de acciones: el dueño de cada casa es la autoridad del momento y coordina las acciones para repararla. De ese modo, las relaciones de autoridad que definen la estructura de la interacción se convierten en un recurso que facilita el acceso a otros recursos o bienes que otros agentes controlan. Es decir, se genera CS y se alcanzan metas de beneficio general con un costo menor y ciertos rendimientos individuales indiscutibles. El CS da continuidad a la aparente dicotomía entre acción racional y cooperación.

Pero por qué uno de los vecinos, después de que su casa ha sido reparada, no deserta y obtiene así una máxima ganancia. ¿Por qué, es decir, es racional contraer una obligación con los otros? Si asumimos que los actores son racionales e interesados, propiciar una interacción confiable está en el parámetro de la decisión bajo riesgo (Coleman, 1990). De manera semejante

a ciertas transacciones que ocurren en algunos mercados no institucionalizados (el arreglo con el carpintero), las interacciones de intercambio (afectivo, simbólico o de cualquier bien) presuponen un riesgo dada la asimetría temporal entre el dar y recibir a cambio. En ocasiones ese riesgo puede cubrirse mediante contratos específicos si bien se elevan los costos de transacción. Otro mecanismo es otorgar unilateralmente confianza aunque uno puede ser defraudado. Pero si se devuelve se genera una “sistema” de interacción confiable. El riesgo de otorgar unilateralmente confianza puede ser conceptualizado así en términos de costo-beneficio. Si el costo de la defraudación es comparativamente bajo, un actor racional toma el riesgo de proponer una interacción de confianza por los intercambios y beneficios que potencialmente se darán en el futuro. Sin embargo, no es la confianza en sí la que determina los beneficios del intercambio. La confianza es un recurso (CS) porque al estar incrustada en una interacción la vuelve calculable en el tiempo, reduce riesgo. Asegura condiciones para que el intercambio acontezca establemente y de manera voluntaria.

Sin reciprocidad, la confianza no se sostiene. Una interacción recíproca tiene esta forma: “Si A hace algo por B y confía en B para ser recíprocos en el futuro, eso establece una expectativa en A y una obligación para B de mantener tal confianza. Esa obligación puede ser concebida como un crédito deslizado (*credit slip*) sostenido por A para ser compensado mediante algún desempeño de B”. (Coleman, 1990: 306) Esa forma muestra que la interacción no se agota en el acto inmediato del intercambio sino que conlleva cierta obligatoriedad para el futuro. La fortaleza de la obligatoriedad depende del nivel de “confiabilidad (*trustworthiness*) del ambiente social” y de la extensión o amplitud de las obligaciones. Las estructuras sociales o interacciones se distinguen a partir de esos dos aspectos; los individuos inscritos en una determinada interacción, a partir solo del último.

Es obvio que en la medida en que el ambiente social logre “incrustar” (*endebelment*) en las interacciones normas sólidas de reciprocidad y confianza, y sanciones, las obligaciones serán más densas y su cumplimiento más predecible. Esa certidumbre se refuerza mediante lo que Coleman llama la “clausura de las redes sociales”. Mientras más relaciones recíprocamente obligatorias existen entre todos los miembros de una red, más robusta es ella. Si las obligaciones son densas y las redes registran clausura, se incrementa notablemente el CS de una comunidad o de una red (Coleman, 1990: 307). Desde una “contabilidad” individual, en cambio, los actores difieren entre sí por el número de “créditos deslizados”. La posibilidad de que éstos se diversifiquen depende de la confiabilidad del ambiente y de la estructura relacional de las redes. Veamos estos ejemplos:



La última red, al implicar más relaciones (F.3), registra más clausura y eleva la cantidad disponible y posible de CS de manera independiente al *stock* de créditos efectivamente deslizados. Su principal efecto radica en estimular su diversificación al incrementar las posibilidades de colaboración entre más individuos. Y lo hace no sólo porque el número de relaciones es mayor sino sobre todo por la *estructura relacional* misma: más individuos interactúan entre sí. Mientras más confiable es el ambiente social, las interacciones —que propicia la estructura relacional de una red— se rigen más por normas sólidas de reciprocidad; y por consiguiente, más se incrementan y diversifican las oportunidades para deslizar créditos y alcanzar la cooperación. Por eso, en redes con alto CS, el rendimiento y los recursos totales de un actor individual se amplifican y se vuelven disponibles para otros (Coleman, 1990: 307).

El argumento anterior conlleva un vínculo entre CS, cooperación y utilidades o beneficios individuales. En ese vínculo debe notarse que el CS es insoslayablemente relacional, no individual. “A diferencia de otras formas de capital, el social es inherente a la estructura de relaciones entre actores, no está depositado en los actores en sí” (Coleman, 1988: 98). El CS es un recurso para propiciar la cooperación y está disponible para los individuos, pero no es un diferencial de sus beneficios dadas sus relaciones. La utilidad individual es resultado del número de créditos deslizados; el CS, de la densidad de las normas que impulsan la cooperación y se expande en función de las estructuras relacionales en las que los individuos están inscritos. La cooperación es un medio de conjunción y acceso de determinados recursos cuyo control no es nuestro o no está originalmente en nuestras manos. Sin ella, las utilidades y beneficios no serían posibles, no en ese grado. Factiblemente, aquellas son apropiadas individualmente; el CS no. Justo por su condición relacional y por su capacidad de ampliar beneficios, el CS es, para Coleman, un bien público. “Como un atributo de la estructura social en la cual una persona está incrustada (*embedded*), el capital social —dice Coleman— no es la propiedad privada de ninguna de las personas que se benefician de él” (Coleman, 1990: 315).

Precisamente porque es un atributo de la estructura de interacción, el mismo no puede ser intercambiado. En este sentido, es un *bien público* y por consiguiente es factible beneficiarse de él sin poseerlo exclusivamente de forma privada (como en la colaboración para hacer más seguro el vecindario). Precisamente porque —como todo bien público— da beneficios individuales sin necesariamente participar en su creación y mantenimiento, el CS está sometido a la tentación de subinvertir en él. Está en riesgo de disminuir.

Pese a que su teoría es relativamente simple, Putnam es quien más ha influido en el debate del CS en los últimos años. Conceptualmente, está en deuda con Coleman porque de él toma las ideas de mayor calado teórico sobre el CS. Sin embargo, hay también sustantivas diferencias. Putnam acentúa el carácter *comunitario* del CS y suspende la dimensión racional-individual y la función de utilidad ligada a ella. Como Coleman, Putnam considera que el CS es un bien público que como tal acarrea beneficios a individuos y colectivos, pero subraya el carácter comunitario y cívico a partir del cual se logran esos beneficios. Dice: “el capital social refiere a la conexión entre individuos: a redes sociales y a las normas de reciprocidad y confiabilidad que surgen de ellas. En ese sentido, el capital social está cercanamente relacionado con lo que se llama “virtud cívica” (Putnam, 2000: 19). Esa virtud es más sólida si está inscrita en “densas redes de relaciones recíprocas”, ya que “una sociedad de muchos virtuosos pero asilados no es necesariamente rica en capital social” (Putnam, 2000: 19).

Bajo esa línea, gran parte del “éxito” de Putnam se debe a las conclusiones (polémicas) de algunos de sus trabajos sobre gobernabilidad democrática: el *compromiso cívico* es la variable más consistente para entender el desempeño institucional, del mismo modo que el CS lo es para explicar dicho compromiso (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993).⁵ La tesis fuerte es que dada su estrecha relación con el compromiso cívico, las diferencias en CS afectan sustantivamente el rendimiento democrático y la relación entre ciudadanos y gobierno. En ese sentido, el CS expresa características singulares de los órdenes sociales.

Los supuestos de tal afirmación son expresamente claros: los vínculos entre personas, las conexiones que propician en forma de red o asociaciones, tienen un valor indiscutible para esos individuos y sus comunidades porque la naturaleza de los contactos influye en la productividad individual y social. Como en Coleman, el CS es un *activo* almacenado en la *calidad* de las relaciones entre individuos (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993). La calidad está determinada por la confianza y las normas de reciprocidad y por el hecho de

⁵ Como se sabe, muchos estudios han mostrado que la asociación entre CS y compromiso cívico no se cumple siempre.

que las relaciones están organizadas o dispuestas en forma de redes. El CS es un activo porque mejora el desempeño de sociedades, o ámbitos específicos como asociaciones, en tanto que la calidad de los vínculos facilita acciones coordinadas, es decir, cooperación para el logro de metas comunes (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993).

Como para otros, la confianza es para Putnam un factor que estabiliza relaciones porque confirma, o rompe, el comportamiento esperado (Millán y Gordon, 2004). La confianza está presupuesta en la confiabilidad de la persona en la que se confía (un oportunista tiene poca). La confiabilidad de los demás es esencial para determinar la decisión de colaborar o no, y puede ser fácilmente identificable en el ámbito de específicas redes sociales: un club, cierto ambiente de negocios o la academia misma. La confianza es consustancial a las relaciones recíprocas. Quien actúa conforme a normas de reciprocidad es una persona confiable y, si esas normas prevalecen en una sociedad, presuponemos que una proporción importante de individuos también lo son (Ostrom y Ahn, 2003). Como factor que regula y da calidad a la interacción, la reciprocidad facilita soluciones a dilemas de acción colectiva.

Putnam distingue dos tipos de reciprocidad: específica y generalizada (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993). La primera tiene esta forma: “Haré esto por ti si tú haces aquello por mí” (Putnam, 2000: 20). Implica intercambios particulares, más o menos equivalentes en “valor” (una comida por una invitación al teatro) y se acota en cada evento, aunque puede repetirse. De mayor importancia para el CS, la generalizada, no se circunscribe a interacciones cara a cara. Tiene esta forma: “Haré esto por ti sin esperar nada a cambio, con la expectativa confiable de que alguien más hará algo por mí en el futuro” (Putnam, 2000: 21). No tiene necesariamente un destinatario específico y aunque previsiblemente lo que se intercambia no es equivalente en un momento, se mantiene la expectativa compartida de que los beneficios serán mutuos y, a largo plazo, equiparables. Yo respeto a tu hijo en el parque no solo porque espero que tú respetes al mío mientras juega, sino también porque tengo la expectativa de que todos lo harán cuando él acuda al cine. Justamente porque trasciende el intercambio inmediato y el valor de utilidad ahí contenido, así como el vínculo entre cercanos, eleva enormemente las posibilidades de cooperación, de los asuntos que puede involucrar y de las áreas en que puede realizarse. “Una sociedad caracterizada por una reciprocidad generalizada es más eficiente que una desconfiada [...]. El compromiso cívico y el capital social implican obligaciones mutuas y responsabilidad por la acción” (Putnam, 2000: 21).

Putnam advierte (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993; Putnam, 2000) del importante papel que juegan las “redes sociales densas” en la formación de

CS. Esas redes se identifican típicamente con asociaciones cívicas voluntarias (clubes deportivos, grupos de iglesia o de amigos, ligas de boliche, organizaciones de asistencia). De ese modo, la idea de CS parte claramente de una concepción comunitaria y asociativa. La densidad de una red refiere a la frecuencia de los contactos y al número de relaciones que sostiene. Conceptualmente es comprensible el hecho de que contactos repetidos y diversificados sean voluntariamente insostenibles sin normas fuertes de confianza y reciprocidad. La densidad, entonces, alude también a la fortaleza de esas normas. Las redes densas representan el espacio social más organizado para el sostenimiento de relaciones y por ello incrementan la información sobre la confiabilidad de los otros. Dicho en términos de teoría de juegos, se trata de espacios donde la “jugada” se repite de manera que se reduce el riesgo de desilusión que otorgar confianza conlleva. Dado que la confiabilidad de una persona es una información que circula en la red de referencia, los costos de no cooperar se incrementan. Así, tendencialmente ese tipo de contactos en redes facilitan la coordinación de acciones. A diferencia de Coleman, para Putnam la confianza no surge del cálculo utilitario entre lo que se arriesga y la posible ganancia; es decir, de una decisión racional. Surge por el hecho mismo de que experiencias asociativas facilitan contactos repetidos y un tipo específico de normas que califican relaciones.

En Putnam (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993; Putnam, 2000), las redes no interesan sólo como “caja de favores”, como depósitos de recursos; su interés estriba en que son “laboratorios” de aprendizaje del uso de normas recíprocas y de formas de colaboración. Esas “virtudes” se acentúan en las redes cívicas y voluntarias porque se articulan mediante relaciones de tipo horizontal y, justo por eso, inducen reciprocidad generalizada y formación de CS. Las redes verticales (clientelares), en cambio, mantienen obligaciones recíprocas pero de maneras asimétricas: los vínculos verticales socavan la confianza y el carácter generalizado de los intercambios; fomentan reciprocidad específica (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993, cap. 4).

El supuesto de fondo es que las redes cívicas al estimular relaciones de confianza y reciprocidad, al motivar por esa vía la atención de asuntos comunes, promueven no sólo una cooperación interna sino que generalizan esa calidad de vínculos a la comunidad más amplia. Se conformaba así un círculo virtuoso entre redes densas, reciprocidad, confianza y producción de CS. Sin embargo, frente a distintas críticas (Portes, 1995; 1998; Stolle y Lewis, 2002) Putnam ha reconocido que redes densas no siempre generalizan confianza y reciprocidad. Esos dos aspectos pueden permanecer encapsulados en redes inocuas (clubes) o en algunas que encapsulan beneficios y generan un efecto negativo para quien no participa en ellas (ciertos movimientos,

grupos de poder o económicos). El CS “puede ser dirigido hacia propósitos antisociales, justo como cualquier otra forma de capital” (Putnam, 2000: 22). El tema sería determinar condiciones que incrementarían sus consecuencias positivas —como en otras formas de capital.

Putnam distingue —en línea con Granovetter (1973)— entre vínculos que generan “puentes” (*bridging*) y los que generan sólo “vínculos internos” (*bonding*) como factores que modulan las posibilidades positivas del CS. Los *bonding* expresan lazos fuertes. Promotores de una sólida solidaridad y reciprocidad específica son necesarios para la cohesión de ciertos grupos sociales, étnicos o familiares, y para ciertas dinámicas asociativas. Pueden por eso crear fuertes antagonismos, lógicas de exclusión o incrementar las externalidades negativas del CS. Los “puentes”, en cambio, expresan lazos débiles, facilitan el acceso a conexiones y recursos externos, expresan una lógica incluyente y son muy útiles para la difusión de información (De Souza Briggs, 1998). Propician la ampliación de posibilidades de identificación y reciprocidad generalizada; son menos excluyentes. Pese a ello, debe notarse que ambas formas de CS pueden tener efectos positivos y que no se trata de dos formas absolutamente divididas e irreconciliables. Pueden combinarse pero una sociedad sin “puentes” estaría condenada al fracaso a causa de una segmentación neta. “Un individuo bien conectado en una sociedad pobremente conectada no es tan productivo como un individuo bien conectado en una sociedad bien conectada”, Putnam (2000: 26).

E. Ostrom es quien más ha insistido en la necesidad de que el análisis del CS se centre en el papel que desempeña ante dilemas de acción colectiva (Ostrom y Ahn, 2003). De ahí que en términos gruesos asuma como CS casi todo aquello que facilita la coordinación de acciones voluntarias para atender problemas comunes. De ahí también que lo conciba como encarnado en diversas “formas sociales” más que como un concepto que articula distintos componentes. Entre ellas, distingue tres: *a)* confianza y normas de reciprocidad; *b)* redes y formas de participación civil y; *c)* reglas o instituciones formales e informales. Conceptualmente, la fuerza de este enfoque radica tanto en la inclusión de las instituciones como en la importancia que concede a la relación entre las tres formas de CS. Del mismo modo que Putnam, Ostrom considera la confianza como elemento central pero a diferencia de él no identifica una relación lineal con las redes cívicas. Conceptualmente, no lo hace por el enorme peso que tiene en su enfoque la perspectiva neoinstitucional.

Como otras instituciones, las redes y/o asociaciones cívicas condensan reglas formales e informales que generan incentivos para determinados comportamientos (Ostrom, 2005). En función de su calidad y tipo esas “re-

glas” modulan el efecto positivo de la confianza en el éxito de las acciones colectivas. Así se aprecia, por ejemplo, en el mantenimiento exitoso o no de determinados bienes comunes que en sí mismos plantean un dilema de cooperación (calles limpias). De ese modo, la confianza y la reciprocidad no derivan solo de una interacción repetida sino que obedecen también a contextos institucionales más generales (Ostrom y Ahn, 2003). Son, en otros términos, sujetas de ser observadas como variables dependientes de las formas de organización social y de las reglas e instituciones que las rigen. Conceptualmente, la consideración de factores contextuales que modulan la confianza y reciprocidad permite asumir que el éxito de la acción colectiva no depende *exclusivamente* del CS (Ostrom y Ahn, 2003; Ostrom, 2005).

La importancia de las reglas y los contextos de acción son dos de los elementos claves que Ostrom introduce para entender al CS y sus efectos. Las reglas (formales e informales) reducen incertidumbre y elevan la predicción de ciertos resultados sociales (ganará el que tenga mejor evaluación) en tanto que suponen constreñimientos que delimitan acciones permitidas. Por tal motivo, Ostrom y Ahn (2003) reconocen y enfatizan el importante papel que las leyes y normas formalizadas cumplen en la definición de incentivos para la cooperación social. Es innegable, por ejemplo, que un conjunto de normas que determinan las características de un sistema político están en posibilidad de favorecer u obstruir esfuerzos voluntarios de cooperación, tal y como lo hacen ciertas normas de evaluación en la academia. Las instituciones—como cuerpos normativos—refuerzan comportamientos que facilitan o entorpecen resolver dilemas de acción colectiva (Ostrom, 2005, cap. 3). Instituciones bien estructuradas, entonces, pueden propiciar la vigencia de una confianza social generalizada. Es por eso que el “imperio de la ley”, al menos en un sistema democrático (Ostrom y Ahn, 2003), es una fuente de CS apreciable. Las reglas, es decir, pueden generar o destruir CS.

Tal capacidad se aprecia con claridad en ámbitos localizados, específicos. Debido a que ninguna regla formal es capaz de describir en todo y por todo cómo debe aplicarse, en determinados ámbitos (empresas, asociaciones, comunidades) los individuos tienden a construir su “versión práctica” como un modo de orientar sus interacciones. Esas reglas prácticas (*working rules*) y el empeño por construirlas son formas de CS en tanto no contravengan la dimensión jurídica formal o sirvan como criterio de control de un grupo sobre otro (Ostrom y Ahn, 2003). Bien definidas, ayudan a resolver dilemas de acción colectiva ante conflictos o temas específicos (la administración de un pozo común o de un condominio). Dado que no existe una garantía de éxito de tales reglas, se requiere de un decidido empeño para su afinación y consolidación. En su construcción debe incorporarse un buen número de varia-

bles: condiciones ambientales, tradiciones culturales, capacidad de monitoreo y sanción, así como mecanismos para la resolución de conflictos (Ostrom, 2005; Ostrom y Ahn, 2003). En ese sentido, el tipo de reglas que anteceden a las que están en construcción expresan determinados patrones de autoridad y reciprocidad que resultan, o no, convenientes para el nuevo momento. Las normas articulan varios niveles de actividad —desde lo cotidiano a problemas constitucionales— y en consecuencia las pautas de confianza y reciprocidad de un nivel repercuten en otro. Las reglas *prácticas* utilizadas y construidas por individuos pueden impulsar o inhibir la formación de CS.

Para Ostrom, en la capacidad del CS para resolver problemas de acción colectiva intervienen dos factores contextuales. Uno, de vital importancia, refiere al *tipo de bien* (público, común) en torno al cual los individuos están interactuando (Ostrom, 2005). Debido a que, a diferencia de uno público, el usufructo de un bien común afecta su disponibilidad (los peces de un río pueden agotarse), deben considerarse distintas estrategias que los individuos pueden seguir, las cuales están también influidas por las reglas de producción o regulación de ese bien. El otro factor se refiere al conocimiento, al *saber cómo* cambiar las estructuras que enfrentan los participantes en una determinada situación. El empeñarse en la producción de normas que modifiquen esas estructuras puede resultar más conveniente que embarcarse en dinámicas extremadamente conflictivas que sólo exacerban los dilemas de acción colectiva (como en luchas de poder sin elecciones o en las encarnadas tensiones entre grupos de ciertas instituciones). Es más conveniente porque las nuevas normas generan nuevos incentivos cuyas consecuencias son factibles de ser supervisadas por los participantes (Ostrom y Ahn, 2003). El empeñarse en la construcción de nuevas reglas es generar CS y abrir un ámbito de cooperación mutua. Es resolver dilemas de acción colectiva.

Los tres autores que hemos rápidamente reseñado establecen un vínculo estrecho entre CS y posibilidades de cooperación social. Lo hacen claramente desde perspectivas distintas: desde la decisión racional (Coleman), desde lo comunitario (Putnam) o desde la visión neo-institucional (Ostrom). Todos coinciden en la importancia de elementos como la confianza o la reciprocidad. Esos elementos pueden tener distas fuentes o generarse por distintas motivaciones —utilitaristas, comunitarias o institucionales—, pero en cualquier caso afectan la *calidad de los vínculos* con los que nos relacionamos y la forma en que enfrentamos ciertos dilemas comunes. Para todos ellos, el CS acarrea beneficios individuales pero es un bien público. Consideran, además, que como otras formas de capital, el social es productivo porque eleva (no garantiza) las posibilidades de cooperar y de lograr fines comunes. Pero no todo el mundo está de acuerdo con esta perspectiva, que no carece de críti-

cas (Friedl, 2003). A manera de un diálogo, retomamos en la última parte las que consideramos más acertadas.

Los dos lados del capital social

En su mejor versión, las críticas al CS han estado asociadas al indiscutible hecho de que no tiene un solo lado virtuoso sino otro más cuestionable, “oscuro”, dado que también puede producir efectos negativos (Portes, 1995; 1998). Como hemos insistido, el CS toma muchas formas en la medida en que hay una variedad de elementos que facilitan la cooperación. Entonces, “tipo de relaciones o vínculos”, “redes”, “reglas o instituciones”, “cooperación” y “fines” son palabras fuertemente asociadas al concepto. Sin embargo, la conexión teórica y empírica entre ellas puede darse de distintas formas y sentidos. Para usar algunas imágenes socorridas: en una ciudad, una asociación de artistas se moviliza para quedar incluida en el presupuesto público (lo que excluye a otros sectores); un grupo de mujeres forma una asociación para atender casos de adicción a drogas; la mafia intensifica su presencia en el tráfico de estupefacientes; en un barrio, los vecinos se organizan para resolver problemas de agua y seguridad; y en una oficina, unos amigos, bien posicionados en el mercado inmobiliario, planean desocupar ese barrio para hacer un gran negocio. En apariencia todos los grupos tienen CS pero, ¿la cooperación genera las mismas consecuencias? Claramente, no. En esa diferencia se condensa gran parte del debate.

Normalmente quien entiende las redes como el elemento clave del CS y simultáneamente lo considera un recurso de posesión individual, acentúa sus efectos nocivos que causan a otros que no lo poseen en igual medida (Bourdieu, 1980; Bourdieu y Wacquant, 1992; De Souza Briggs, 1998). Quien lo concibe como una dimensión colectiva —aunque con beneficios individuales— y considera que el elemento clave se encuentra en *las normas que rigen los vínculos*, pone el acento en los beneficios que la colaboración, bajo esas condiciones, conllevaría. Subraya el lado positivo. Quizás con la excepción de Bourdieu (1980; 1983),⁶ todas las posiciones concuerdan en que, como todo capital, es insostenible afirmar que el CS genera efectos de un solo tipo (Putnam, 2000). Bajo el signo de esa ambigüedad, el debate tiene muchas aristas, que no siempre son fijadas con claridad conceptual.

⁶ Bourdieu piensa al CS como un esquema de “reproducción” del sistema. Lo entiende como la suma de recursos que un individuo o grupo acumula debido a su pertenencia a redes de personas conocidas y reconocidas, élites (Bourdieu y Wacquant, 1992).

Gruesamente, destacan dos temas ante el lado “oscuro” del CS: su relación con la desigualdad y los incentivos para fomentar conductas que imponen externalidades negativas a otros.

El primer tema es en cierto sentido excesivo: el CS, se afirma, puede promover la desigualdad porque hay distintos tipos de redes (unas más influyentes y poderosas que otras) y su acceso está inequitativamente distribuido. Así, la desigualdad se acentuaría porque las redes “que cuentan” están normalmente asociadas a grupos sociales que poseen otros capitales, particularmente humano o cultural (Glaeser, Laibson y Sacerdote, 2002; Bourdieu y Wacquant, 1992). El problema de esta vinculación tan estricta con la desigualdad social es que no delimita con precisión qué es atribuible al CS en sí mismo, a su calidad o naturaleza, y qué a la estratificación de la sociedad en general o a fenómenos más amplios como el mercado. Pero hay otro punto.

En el alegato de la promoción de la desigualdad, persiste soterradamente un desliz: asumir la diferente concentración de recursos a lo largo de las conexiones sociales no atenta —seriamente— contra el argumento de que en cada red, cualesquiera sean sus recursos, los miembros están en posibilidad de alcanzar ciertos fines que no lograrían por su estricta posición social o por sus exclusivos medios personales. Ese plus se da —incluso dentro de una perspectiva individualista del CS— pese a que se mantiene una posición asimétrica dentro de la red (Lin, 2001). Del mismo modo: el describir las redes en función de los recursos que en ellas circulan y el constatar que tanto las desventajas como los privilegios se acumulan, no es igual a comprobar que el CS promueve la desigualdad. Se confunde el “bien” con su distribución. El capital humano podría concentrarse notablemente —como ocurre en América Latina, Asia y África— y, sin embargo, resultaría absurdo postular que la mejor opción sería no invertir más en educación a fin de evitar el crecimiento de la desigualdad. Sensatamente, es más conveniente precisar qué variables influyen en su concentración y cuáles instituciones facilitan su mejor distribución social. Como hemos dicho, los contextos institucionales importan.

El segundo tema tiene más envergadura analítica. Hay sólidas razones teóricas y suficientes evidencias empíricas que demuestran que determinadas redes generan graves externalidades negativas (Warren, 2001; Stolle y Lewis, 2002; Portes, 1998). Con base en su CS, esas redes consiguen beneficios (materiales y simbólicos) que quedan retenidos entre sus miembros y no se extienden al resto de la comunidad. Un ejemplo drástico es el crimen organizado o la mafia (Friedl, 2003). Los grupos con una fuerte identidad, racistas o fundamentalistas, son otros: suelen ser grandes promotores de estereotipos y discriminaciones sociales. Esas redes se articulan mediante fuertes lazos de confianza y, en algunos casos, de acuerdo a normas de

reciprocidad específica. Su presencia nos indica, inequívocamente, que el CS no se comporta siempre como un bien público expandido (Stolle y Lewis, 2002). En contraste, tenemos una enorme evidencia de que asume también esa cualidad. Entonces, una primera conclusión sería: del mismo modo que se coopera para el beneficio de los participantes y para otros sin infligir ningún daño, es posible cooperar sobre la base de que sí se producirán externalidades negativas. En este sentido, la cooperación, y el CS a ella asociado, aparecen como dos dimensiones neutras: no son, en sí mismas, un bien positivo o negativo, son factibles de ser orientados en un sentido o en el otro (como cuando alguien usa un parque para robar). Y sin embargo, es indudable que requerimos de cooperación y de aquellos elementos que la promueven porque toda acción humana de cierta escala la requiere. El tema de fondo resulta entonces identificar cuáles variables modulan no tanto el carácter de bien público del CS, sino el sentido positivo o negativo de los fines a los que se orienta. Conocemos al menos tres, y ya hemos hecho referencia a ellos: la estructura relacional de la red, el tipo de lazos y los contextos institucionales.

Consideremos brevemente estos argumentos. El “volumen” de CS (figuras 1-3), depende de la “estructura relacional” de las redes: en la medida que todos los miembros mantengan relaciones recíprocas y directas entre sí, aquél crece. En otra escala, se diría que una sociedad con mayores conexiones internas y externas tiene más CS. En esa estructura relacional, la información circula más homogéneamente y se reduce la posibilidad de decisiones arbitrarias. Por la inclusión y la circulación de información que una red así supone, una *primera inferencia* sería que a menor CS es más factible generar externalidades negativas. La idea de una estructura relacional ampliamente recíproca de Coleman coincide con la idea de redes densas de Putnam y con su carácter y compromiso cívico. Lo que él llama redes verticales (figura 1) está asociado a una cultura clientelar (y es más típico de la mafia). A diferencia de una cultura cívica, la clientelar tiene menos interés por asuntos públicos y comunes (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993, cap. 4); usan la esfera pública para intercambios particularizados.

No obstante, es innegable que una red densa en relaciones de confianza y reciprocidad, llena de CS —como un asociación cívica o un grupo de amigos en el ámbito financiero— está en posibilidad de perseguir fines que impondrían efectos negativos a los otros. El problema de restringir externalidades negativas bajo esas condiciones, a mi juicio, es factible de plantearse en dos niveles. Uno concierne al modo en que estructuralmente están organizados los vínculos en una sociedad y el otro a dimensiones institucionales. Ambos remiten a formas de CS. Como en el ejemplo anterior —que contrastaba

redes verticales contra recíprocas— el primer nivel refiere a cuestiones de *incremento* de la “conectividad social” general (Putnam y Goss, 2002) y, en esa línea, al volumen de CS. Si una sociedad se conforma mediante grupos que notablemente privilegian sus vínculos internos y acotan los externos (lazos fuertes), tendríamos una comunidad organizada con base en redes sólidas internamente pero con poca o nula conexión entre ellas. Una sociedad fragmentada. La ausencia de conexión entre redes, el carecer de los llamados lazos débiles o *puentes*, indicaría un déficit de CS en la sociedad y una consecuente ausencia de generalización de confianza y reciprocidad.

Las restricciones de esa generalización bajan las franjas de CS al reducir la expansión de la conectividad social. Aunque son sin duda necesarios para redes de referencia, la presencia notablemente acentuada de lazos fuertes se identifica con un CS “negativo”. Fukuyama (2001), por ejemplo, sostiene que el lado oscuro es explicable por lo acotado de los “radios de confianza”. Una *segunda inferencia* sería entonces que mientras menos “conectividad social” exista en una sociedad las posibilidades negativas del CS serán mayores. De esa inferencia no debe extraerse una conclusión equivocada en el sentido de que toda acción orientada a la “rentabilidad” de una red específica es en sí misma productora de un efecto socialmente indeseable. Como en otras formas de capital, puede suceder lo contrario. Si los vecinos se organizan para promover la seguridad de su colonia, también los que no participan saldrán beneficiados, sean habitantes de la zona o no. En algunas de sus formas, el CS puede conllevar simultáneamente beneficio privado y público (Putnam y Goss, 2002).

Aunque normalmente se indica como una obviedad, los contextos institucionales son de vital importancia. Las instituciones son una fuente robusta de CS. De hecho, son ellas las que más influencia tendrían en la modulación y presencia de las formas de CS indicadas: redes densas y conectividad social. Si recordamos que las instituciones son reglas o normas formales e informales (el saludo es una institución), una variedad de ejemplos sobre su papel clave salta de inmediato. Una sociedad cuyas leyes fomenten la participación ciudadana en asuntos públicos tendrá mecanismos más sólidos para limitar externalidades negativas de esa cooperación. Una sociedad que incorpora la tolerancia y la inclusión como *regla práctica* de convivencia elevará su conectividad social y la difusión de lazos débiles. Así, por ejemplo, en una asociación feminista, o de lectura, se articularían personas de distinta posición social, política o religiosa (Putnam y Goss, 2002). Según Woolcock (2001), la conexión de gente diferente o entre distintos sectores o grupos refuerza la capacidad para comprometerse en asuntos comunes, en el diseño de políticas públicas, por lo que su eficiencia y variedad se eleva. Lo mismo hacen cierto tipo de instituciones.

Debemos notar que la reciprocidad y la confianza extienden los beneficios de la cooperación de forma más incluyente en la medida en que están consolidadas como una institución, como una regla práctica de convivencia (Ostrom y Ahn, 2003). En definitiva, la importancia de los contextos institucionales nos conduce a una *tercera inferencia*: el CS produce beneficios más generalizables en la medida en que forma parte de un sistema estable de externalidades positivas institucionalmente promovidas.

Breve consideración

Si lo expuesto es convincente, deberíamos llegar a una conclusión clara: el CS encuentra su mejor definición al entenderlo como un factor que coadyuva a resolver dilemas de acción colectiva. Los dilemas de acción colectiva son duros y de una complejidad enervante. No es prudente asumir una idea romántica de las posibilidades del CS; como no lo es asumirla con relación a otro factor o categoría. Los dilemas pueden no encontrar solución y es extremadamente importante identificar la estructura de incentivos que lo obstruye. Además, el riesgo de generar externalidades negativas está ahí. También lo está cuando construimos calles o enlatamos alimentos. Sin embargo, debemos admitir que un volumen de CS reducido eleva ese riesgo. Por eso, el riesgo debe ser ponderado a partir de tres condiciones indicadas: la efectiva densidad de las redes, la conectividad social y el efecto redundante de las instituciones que promueven CS. Ponderar esos riesgos, es asumir —conceptual y prácticamente— que ninguna sociedad se desempeña bien sin cooperación voluntaria. Y para que esa se amplifique se requiere de buenas instituciones que la fomenten.

Recibido: enero de 2014

Revisado: junio de 2014

Correspondencia: Instituto de Investigaciones Sociales/UNAM/Zona Cultural, Circuito Mtro. Mario de la Cueva Ala “D”/Ciudad Universitaria/C.P. 04510/México, D.F./correo electrónico: renem@sociales.unam.mx

Bibliografía

- Bourdieu, P. (1983), “Forms of Capital”, en John G. Ricardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Nueva York, Greenwood Press.

- Bourdieu, P. (1980), "Le capital social: notes provisoires", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, núms. 2-3.
- Bourdieu, P. y L. Wacquant, (1992), *An Invitation to Reflexive Sociology*, Chicago, University of Chicago Press.
- Coleman, James (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Massachussets y Londres, The Belknap Press of Harvard University Press.
- Coleman, James (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, núm. 94 (suplemento), pp. S95-S120.
- Coleman, James (1987), "Norms as Social Capital", en G. Radnitzky y P. Bernholz (eds.), *Economic Imperialism: the Economic Approach Applied Outside the Field of Economics*, Nueva York, Paragon House.
- Colomer, Josep (ed.) (1991), *Lecturas de teoría política positiva*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- De Souza Briggs, Xavier (1998), "Doing Democracy up Close: Culture, Power, and Communication in Community Building", *Journal of Planning Education and Research*, núm. 18.
- Friedl, J. (2003), *Social Capital*, Londres, Routledge.
- Fukuyama, F. (1995), *Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Nueva York, Free Press.
- Glaeser, E., D. Laibson y B. Sacerdote (2002), "An Economic Approach to Social Capital", *The Economic Journal*, núm. 112, noviembre, pp. 437-458.
- Granovetter, M. (1985), "Economic Action and Social Structure: the Problem of the Embeddedness", *American Journal of Sociology*, núm. 91.
- Granovetter, M. (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, vol. 78, núm. 6.
- Hardin, R. (1991), "La acción colectiva y el dilema del prisionero", en Josep Colomer (comp.), *Lecturas de teoría política positiva*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, pp. 9-33.
- Lin, Nan (2001), *Social Capital: a Theory of Social Structure and Action*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Millán, R. y Sara Gordon (2004), "Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas", *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 4.
- North, Douglass (1993), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, FCE.
- Olson, Mancur (1971), *La lógica de la acción colectiva. Bienes públicos y la teoría de grupos*, México, Limusa Noriega.
- Ostrom, Elinor (2005), *Understanding Institutional Diversity*, Princeton, Princeton University Press.
- Ostrom, Elinor y T. K. Ahn (2003), "Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva", *Revista Mexicana de Sociología*, año 65, núm. 1, enero-marzo, pp. 155-233.
- Portes, A., (1998) "Social Capital: its Origins and Applications in Modern Sociology", *Annual Review of Sociology*, núm. 24, pp. 1-24.
- Portes, A. (1995), "The Economic Sociology and Sociology of Immigration: a Con-

- ceptual Review”, en A. Portes (ed.), *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*, Nueva York, Russell Sage.
- Putnam, R. (2000), *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, Nueva York y Londres, Simon & Schuster.
- Putnam, R., R. Leonardi y R. Y. Nanetti (1993), *Para que la democracia funcione. Tradiciones cívicas en Italia*, Caracas, Galas.
- Putnam, R. y K. Goss (2002), “Introduction”, en R. Putnam (ed.), *Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Nueva York, Oxford University Press.
- Stolle, Dietlind y Jane Lewis (2002), “The Concept of Social Capital”, en B. Hobson, J. Lewis y B. Siim (eds.), *Key Concepts in Gender and European Social Politics*, Cheltenham, Edward Elgar Press.
- Warren, M. (2001), “Social Capital and Corruption”, ponencia presentada en EU-RESCO, Conferencia sobre Capital Social, Exeter, University of Exeter, 15 a 20 de septiembre.
- Woolcock, Michael (1998), “Social Capital and Economic Development: toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework”, *Theory and Society*, vol. 27, núm. 2.

Acerca del autor

René Millán es doctor en sociología por la Universidad de Turín, Italia. Se desempeña como investigador en el Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México (IIS-UNAM). Sus áreas de interés son desempeño social y bienestar subjetivo. Entre sus publicaciones están “Sociopolitical Dimensions of Subjective Wellbeing: the Case of Two Mexican Cities”, en Mariano Rojas (ed.), *Happiness Research in Latin America*, Springer (en prensa); así como “Política y derecho: ¿didáctica democrática?”, en René Millan (ed.), *Vida pública en México: ¿didáctica para la democracia?*, México, IIS-UNAM (en prensa).