

Las diferencias en los contenidos y formas de introducir el capital social en los proyectos de desarrollo

Alfonso Dubois Migoya. Profesor de Economía Aplicada, UPV/EHU. Hegoa.
Correo electrónico: eupdumia@bs.ehu.es

(Versión preliminar: se ruega no citar)

1. Introducción

El interés por las dimensiones sociales e institucionales del desarrollo resurge en las corrientes dominantes u ortodoxas a fines de los noventa. Aunque anteriormente existieron en el pensamiento del desarrollo preocupaciones por los aspectos institucionales, fueron consideradas en un segundo orden o tuvieron una vigencia efímera.

Los análisis convencionales de la escuela neoclásica excluyeron de su campo de estudio las estructuras y las instituciones, mientras que algunos economistas del desarrollo tuvieron una apreciación diferente de la necesidad de las instituciones. Los “pioneros” reclamaron que el desarrollo exigía el cambio de las estructuras, ya que comprobaron que no era posible conseguir un crecimiento económico al tiempo que permanecían intocadas las estructuras sociales y económicas. Cuál debiera ser la naturaleza del cambio estructural se percibía de forma diferente según los enfoques. En esta línea hay que recordar a Hirschman, que planteó de manera directa la importancia de la dimensión institucional y de la participación efectiva de las sociedades en el desarrollo. Pero fueron propuestas aisladas en el campo de la ortodoxia, que durante cuarenta años olvidó en la práctica el papel de las instituciones locales y nacionales.

Por el contrario, en el campo de la heterodoxia, la escuela estructuralista tuvo presente de manera explícita la necesidad de considerar en primer plano las instituciones locales existentes, pero lo cierto es que la estrategia de industrialización de sustitución de importaciones, que constituyó su expresión política más práctica incidió más en las instituciones económicas y en determinadas reformas sociales que en la preocupación más global por el marco institucional socio-político.

El olvido de los aspectos institucionales locales por la corriente oficial puede explicarse dentro de la retórica dominante durante la Guerra Fría, que situó en primer plano la disyuntiva estado frente a mercado, con lo que dejó en segundo término cualquier otra dimensión institucional (Woolcock,1999). Asimismo, el hecho de considerar que la modernización fuera el objetivo deseado e incontestado, exigía la adaptación de las fórmulas tradicionales al nuevo estilo, con lo que se obviaba el núcleo del debate institucional.

Pero en la década de los noventa se producen una serie de procesos que revierten esa visión. En primer lugar, la caída de los regímenes socialistas que, además de romper los anteriores frenos para abrir debates, supone la eclosión de nuevos países que reclaman desde sus peculiaridades nuevos tratamientos. En segundo lugar, las lecciones de las dos últimas décadas llevan a concluir que el proceso de desarrollo exige cambios en la sociedad que deben hacerse en el marco de bs procesos políticos, y no son suficientes los procesos de desarrollo tradicionales centrados en las reformas económicas. Si se necesitan cambios profundos y estables, la sociedad tendrá que establecer coaliciones o alianzas que acepten los objetivos estratégicos de las reformas y constituyan la plataforma que los impulse. Así, la dinámica de la formación de coaliciones es importante para entender las resistencias que se presentan al cambio como, al revés, los impulsos que lo promueven (Stiglitz,20001). En tercer lugar, de manera más específica, las dificultades para construir las instituciones del mercado en los países en transición. En cuarto lugar, por su proximidad, las recientes crisis financieras de México, Sureste asiático, Rusia y Brasil, levantaron la preocupación de los organismos internacionales ante sus graves consecuencias en el entramado social local y las debilidades mostradas por las instituciones locales para hacer frente a los embates externos. Lo cierto es que las teorías y enfoques ortodoxos no fueron capaces de anticipar las mismas, ni de ofrecer soluciones adecuadas.

Por ello, no es una casualidad que a fines de los noventa la literatura sobre las instituciones y las estructuras comunitarias experimentara un impulso y se dieran una serie de trabajos importantes que han conformado un marco general que de manera un tanto imprecisa se ha denominado capital social. El objeto de esta ponencia será precisamente comprender hasta qué punto el término del capital social, y la carga conceptual con que se le utiliza, supone

una aportación útil para la comprensión de los actuales procesos de desarrollo y para el diseño de políticas eficaces.

El capital social ha sido una de las más difundidas propuestas analíticas introducidas por el Banco Mundial en la revisión de las estrategias de desarrollo y del concepto de pobreza. Ello ha llevado a que se abra un debate sobre la función del capital social, en el que existe una gran confusión sobre qué es exactamente el capital social.

La comunicación pretende, en primer lugar, ofrecer el panorama del debate actual sobre el concepto. Para ello, presenta: a) una clasificación de las distintas propuestas según los criterios siguientes: definiciones instrumentales y no instrumentales; estructurales y culturales; b) las principales elaboraciones teóricas que sirven de base a los planteamientos del Banco Mundial: las relaciones del capital social con la gobernabilidad; c) el debate sobre cuáles son las fuentes del capital social: ¿en qué espacio económico se genera? ¿qué papel corresponde al Estado? En segundo lugar, defiende el enfoque de capital social alternativo al del Banco Mundial, que encuadra teóricamente con los postulados del desarrollo humano. Esta conclusión queda meramente esbozada, dejando la puerta abierta a la necesidad de una mayor dedicación analítica a la elaboración teórica del capital social desde este enfoque.

2. La terminología de capital

La utilización del término “capital” indica ya una orientación sobre cómo se entiende este concepto. La pregunta es si nos encontramos con un eslabón más de la evolución: capital físico, capital financiero, capital humano, capital natural o medioambiental, que finaliza con el capital social. Finalmente, tantas variantes de capital ¿no remiten siempre al capital económico? ¿no se entienden todas ellas como instrumentos para conseguir los objetivos convencionales del desarrollo?

Como señala Solow (Dasgupta y Serageldin, 2000) el uso del término “capital” es un intento de ganar credibilidad a partir de una analogía que no resulta muy afortunada. Cuando se habla de capital se hace referencia a un stock producido por factores naturales o de producción del que se espera obtener rendimientos a lo largo del tiempo. Originalmente,

cualquier referencia al capital pensaba en cosas tangibles. Posteriormente los economistas vieron una estrecha relación entre el capital tangible y lo que llamaron capital humano. Este último, con ciertas dificultades si se lo compara con el capital físico a la hora de medir su acumulación y sus posibles rendimientos, todavía podía seguir manteniendo la similitud con lo que no desentonaba tanto el uso del término. Pero, ¿qué decir del capital social? ¿de qué se puede decir que está constituido su stock? Cualquier stock de capital es la acumulación de flujos anteriores, ¿qué flujos netos se acumulan en el capital social? De ahí viene la duda de que la expresión capital social sea realmente adecuada para expresar lo que desea poner de relieve. Conviene desde el inicio hacer esta advertencia, ya que el término puede condicionar la percepción del concepto al equiparlo de manera refleja con las otras acepciones de capital. Intentemos acercarnos a su comprensión dejando a un lado la desafortunada denominación.

Por ello, partimos de establecer una diferencia sustancial entre el capital social y el resto de las formas de capital, ya que mientras éstas hacen referencia a cosas o capacidades que pertenecen a personas, físicas o jurídicas, el capital social hace referencia exclusiva a las relaciones. Y esto es lo original y lo interesante del concepto, con independencia de cuál sea la terminología y la utilización que se hace del mismo: la introducción de una nueva categoría de análisis que tiene como característica su naturaleza relacional.

Desde otro punto de vista se hace necesario mantener una cierta visión escéptica ante el concepto, ya que el capital social nace cuando se admite que los fallos del mercado son algo más que la excepción y que es necesario encontrar frente a determinados problemas otros mecanismos de solución que no sean el mercado. Si los capitales físico, financiero, humano y natural no sirven para explicar el desarrollo, añadamos uno más: el capital social. Esta agregación fue bien recibida por todas las partes. Por una, los conservadores aceptan felices el nuevo concepto porque ahora serán las asociaciones de vecinos, las iniciativas privadas quienes resuelvan las carencias del mercado ante la satisfacción de determinadas necesidades, sin que para ello se requiera que intervenga el estado. El problema se resuelve incluyendo una pieza más y el modelo permanece inalterado en su sustancia.

Por la otra, desde el centro hacia la izquierda, aceptar el capital social supone que se ha conseguido incluir en la economía una vieja reclamación, como es reconocer la importancia de la confianza, de la generosidad y, en general, el buen funcionamiento de los grupos sociales, frente al individualismo como motivación central. Como dice Bowles (1999), al igual que el dios de Voltaire, se hubiera tenido que inventar el capital social aun cuando no existiera. Ha sido tanto el fracaso del *laissez faire* como del estatismo lo que ha favorecido la introducción del capital social.

Lo cierto es que, frente a una primera reacción escéptica, el concepto de capital social se ha extendido no sólo en el campo de la economía, sino de la ciencia política, la historia y otras ciencias sociales. Por mucho que se le achaque ser fruto de una moda, y aunque haya habido una utilización oportunista y vanal del mismo, no podemos contentarnos con explicaciones meramente superficiales y descalificadoras.

Hay dos razones fundamentales que justifican estudiar con interés el concepto:

- a) La primera, ya señalada, es que se ha convertido en un punto de debate desde mediados de los ochenta y que ha entrado a formar parte de las estrategias de desarrollo de los organismos internacionales. Además, ese debate ha pasado a la formulación de las estrategias de desarrollo de las instituciones internacionales. El Banco Mundial inició un programa en octubre de 1996, denominado “Iniciativa del Capital Social” (*Social Capital Initiative, SCD*), que ha servido de base teórica para la reformulación del concepto de pobreza en su *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000-2001*.¹
- b) La segunda va más allá de un estudio reactivo frente a esa expansión. Parte de considerar que el concepto de capital social introduce un enfoque multidisciplinar en el análisis del desarrollo. Desde la adopción de un enfoque integral que obliga a la búsqueda de nuevas categorías, el capital social presenta potencialidades que hay que descubrir y calibrar. No se quiere decir con ello

¹ Esta iniciativa se ha difundido a otros organismos dentro de la órbita del Banco Mundial, como el Banco Interamericano de Desarrollo que reconoce el papel del capital social en el desarrollo y afirma la inclusión de los valores éticos y la cultura como parte integral del concepto de capital social. Para poner en práctica este

que sea la única categoría que lo hace, pero interesa explorar sus potencialidades.

3. ¿Qué es el capital social?

El concepto de capital social se ha creado recientemente como resultado de una serie de aportaciones desde la sociología, la ciencia política y la economía, especialmente desde lo que se conoce como el neoinstitucionalismo (Herreros y de Francisco, 2001; y Woolcock, 1999). Un primer acercamiento en la comprensión del concepto será analizar las definiciones que se han elaborado sobre el capital social, que son bastante variadas, precisamente por esa compleja serie de aportaciones al concepto desde tan diversas disciplinas. Por ello se hace necesaria una ordenación de las propuestas de definición de capital social, no por un afán meramente de clasificación, sino para desvelar las diferencias existentes entre ellas.

Existe consenso en señalar a Bourdieu, Coleman y Putnam como los principales difusores del capital social en el campo del debate académico. Pero también hay que resaltar en esa difusión el papel desempeñado por el Banco Mundial que, al asumir la iniciativa antes mencionada, ha impulsado una determinada percepción del concepto.

3.1 El debate académico

A la hora de exponer el panorama del debate actual, dos criterios de ordenación resultan especialmente oportunos:

- a) La clasificación que parte de la distinción entre una concepción instrumental y una concepción con valor intrínseco del capital social (Staveren, 2000).
- b) La distinción entre definiciones estructurales y definiciones culturales (Herreros y de Francisco, 2001).

enfoque, en el año 2001 lanzó la *Iniciativa Interamericana de Capital Social, Ética y Desarrollo* (Yamada, 2001:20).

3.1.1 Concepciones instrumentales versus valor intrínseco.

Desde la economía, el capital social se define en general por sus efectos, tanto a nivel macro, de lo que es un ejemplo el concepto del Banco Mundial, como a nivel micro. Para los neoclásicos, la concepción instrumental del capital social se plasma, a nivel micro, en que los actores económicos individuales invierten en capital social cuando la utilidad marginal esperada es más alta que la esperada por invertir en otra clase de capital. Un ejemplo de definición instrumental es la que hace Becker, para quien el capital social es el conjunto de valores sociales, como prestigio y reconocimiento, que tienen los actores económicos individuales y que les proporcionan beneficios personales. Se asume que las personas eligen el nivel y el tipo de capital social que maximiza su utilidad esperada.

Las concepciones más conocidas del capital social provienen del neoinstitucionalismo y de la elección racional. Coleman y Putnam, dos de sus más destacados representantes, tienen un marco metodológico común: el análisis de dilemas de la acción colectiva como problemas de cooperación o de coordinación. Para Coleman el capital social se define por su función, en cuanto hace posible el logro de ciertos fines que no podrían obtenerse sin él. Para Putnam, el capital social se refiere a ciertas características del orden social, como la confianza, las normas y las redes sociales que pueden facilitar la resolución de dilemas de acción colectiva para así mejorar la eficiencia social. Esta concepción del capital social ha sido muy criticada por tener un enfoque de la conducta humana que no contempla la dimensión social, ya que concibe que los actos sociales se hallan motivados por intereses racionales, que se explican por sí mismos sin necesidad de hacer referencia a las contingencias locales o a la especificidad de las reglas y normas sociales.

Hay otra visión del capital social que, superando su concepción como mero valor instrumental o las limitaciones que implica para las elecciones personales libres, lo entiende con su propia naturaleza que surge de motivaciones, valores y actitudes que encuentran su raíz en cada sociedad. Es decir, las relaciones sociales están motivadas intrínsecamente por los valores sociales, lo que implica que se hallan guiadas por objetivos y razones que van más allá de las compensaciones (*trade off*) de índole utilitaria o de los

incentivos económicos.² Ello quiere decir que la existencia de determinadas relaciones sociales son deseables por sí mismas, que encuentra sentido el esfuerzo por crearlas y potenciarlas aunque no lleven a otros objetivos distintos de su existencia y disfrute. Además, tendrán otros efectos colaterales deseables y beneficiosos, pero éstos no dejan de ser una consecuencia, sin que constituyan la razón de ser del capital social.

Esta diferencia en la percepción del capital social como mero instrumento o como objetivo deseable en sí mismo es fundamental tanto para establecer el concepto como en su posterior utilización para el análisis.

3.2.2 La distinción entre definiciones estructurales y definiciones culturales.

a) Las definiciones estructurales.

En este apartado se incluyen las definiciones que formulan Putnam, Bourdieu y Coleman, para quienes el capital social es un conjunto de recursos disponibles para las personas que se derivan de su participación en redes sociales. Si las personas quieren disfrutar de los beneficios que implica el capital social, deberán hacerlo a través de la participación en las relaciones sociales. Con ello se pone de relieve su carácter relacional que exige la inserción de la persona de alguna forma en las relaciones sociales. El capital social tiene, pues, una referencia material: la red estable de relaciones interpersonales, lo que supone una estructura, que tiene su historia y su continuidad (Herrerros y de Francisco, 2001:6-7).

La versión más reducida de capital social es la que ofrece Putnam, que puede llamarse *visión comunitaria*, ya que considera únicamente las relaciones entre los elementos de base de la organización social, como redes de personas u hogares, y los valores y normas relacionadas con ellos, que crean externalidades para la comunidad.

Coleman incluye la *visión de la red en el capital social*, ofreciendo una visión más amplia que la de Putnam, limitada a las asociaciones horizontales, y que supone una interpretación

² Como siempre toda generalización es falsa y así un destacado neoinstitucionalista como O. Williamson reconoce la falacia de las concepciones instrumentales y hace referencia a la confianza como un valor social importante en las relaciones económicas.

del capital social que va más allá de las relaciones entre particulares e implica también a las relaciones entre grupos. Los elementos que incluye son:

- i) las redes sociales: lazos de parentesco, redes comunitarias informales, organizaciones, sociales, etc.;
- ii) las normas sociales y derechos comúnmente aceptados;
- iii) los vínculos de confianza social, que garantizan un entramado de obligaciones y expectativas recíprocas que posibilitan la cooperación. (Alberdi y Pérez de Armiño, 2000).

Por último, una tercera acepción propone una visión más completa al incluir el entorno político y social que condiciona o determina la estructura social y que permite elaborar las normas para el desarrollo. Esta visión integra la dimensión macro más formalizada de las instituciones y estructuras, como el régimen político, el estado de derecho, el sistema judicial, las libertades políticas y civiles. Sugiere que la capacidad de los grupos para actuar socialmente depende de la calidad de las instituciones formales.

En realidad debe decirse que no hay incompatibilidades entre las tres visiones, sino que se da una complementariedad entre los tres niveles de capital social que se plantean en ellas. No hacen sino reflejar sino la distinción entre los niveles micro, macro y meso de las relaciones sociales. Aunque conviene señalar que la progresiva ampliación del concepto puede difuminar su contenido, hasta el punto que se convierta en un cajón de sastre en donde quepa todo, con lo que pierde su carácter de instrumento específico de análisis y se convierte en la formulación genérica de un nuevo enfoque que precisa de posterior precisión para hacerlo operativo. Un ejemplo de esta indefinición es la propuesta de Turner que considera el capital social como aquellas fuerzas que aumentan el potencial del desarrollo económico de una sociedad al crear y sostener relaciones sociales y modelos de organización social (Dasgupta y Serageldin, 2000: 140). Aquí, capital social es todo y se confunde prácticamente con el enfoque institucional en sentido amplio.

b) Las definiciones culturales.

El capital social es algo más que las relaciones, supone una determinada disposición de las personas: es un fenómeno subjetivo compuesto por los valores y actitudes de los

individuos que determinan cómo se relacionan unos con otros. En la mayoría de los autores, la confianza social es el valor por excelencia y la categoría a la que deben remitirse los valores, lo que supone una visión reduccionista del capital social como valor. Se entiende el capital social como el stock de confianza social, normas y redes de los que la gente puede hacer uso para solucionar problemas. Aunque esta confianza debe entenderse no como aquella que se tiene en virtud de las garantías que me ofrecen las virtudes de alguien a quien conozco, sino que es precisamente lo contrario, la confianza que se tiene en personas a las que no se conoce. De hecho, la producción de expectativas de confianza generalizada a partir de la participación en asociaciones voluntarias se considera que es la gran contribución del capital social al paradigma de la cultura política (Herrerros y de Francisco, 2001: 8). Pero, los valores que se consideran conforman el capital social van mucho más allá de la confianza, que siempre tiende a traducirse en meramente instrumental, ya que es un valor que se plantea como base para la construcción de relaciones, mientras que hay otros valores que tienen sentido conseguirlos por sí mismos.

No resulta forzado sostener que las definiciones estructurales se corresponden con la visión del capital social como mero instrumento y las culturales con la del capital social como objetivo con valor intrínseco (Gray Molina, 2000).

Dentro de este apartado resulta sugerente la explicación de Uphoff y Wijayaratra (2000), que ofrece una visión donde relaciona ambos enfoques. Para ellos, el capital social puede entenderse en sus formas estructural o cognoscitiva. Ambas formas surgen de la mente más que del espacio material, por lo que en última instancia son cognoscitivas. Pero las formas estructurales se basan más indirectamente que directamente en procesos mentales, mientras que las segundas son puramente mentales y por tanto interiores a la mente y no observables como formas estructurales. Ambas categorías de capital social pueden tener consecuencias materiales definitivas.³

La principal diferencia entre las dos categorías es que las estructuras formales de capital social son relativamente externas y objetivables. Esta categoría deriva de varios aspectos de las relaciones sociales que pueden describirse explícitamente y modificarse. Las

actividades mentales que soportan las acciones colectivas que son beneficiosas para todos (lo que denominan *Mutual Beneficial Collective Action, MBCA*), representan formas cognitivas de capital social que son más internas y subjetivas. Las dos formas interactúan y en la práctica están conectadas. La distinción se hace desde una perspectiva analítica a fin de que el capital social se entienda de manera más concreta.

Bajo la categoría de capital social estructural se incluyen los roles, reglas, procedimientos y precedentes además de las redes sociales que establecen modelos de interacción social. En particular, los roles para la toma de decisiones, movilización de recursos, comunicación y resolución de conflictos son soportes para la acción colectiva. Ellos hacen más fácil a la gente comprometerse en acciones colectivas de beneficio mutuo, al rebajar los costes de transacción además del aprendizaje social acumulado. Las formas estructurales de capital social facilitan las acciones colectivas mutuamente beneficiosas.

Las normas, valores actitudes y creencias que predisponen a la gente a cooperar son, por otra parte, formas de capital social cognitivo que favorecen esa acción colectiva beneficiosa común. Son personales en su origen pero normalmente reflejan de manera más amplia, símbolos y conceptos compartidos dentro de una cultura. Las normas de confianza y reciprocidad se han escrito a menudo como formas de capital social cognitivo, pero pueden verse cómo los valores de veracidad, actitudes de solidaridad y creencias en la imparcialidad crean igualmente y mantienen un entorno en el que la acción colectiva beneficiosa mutuamente se hace posible.

3.2 La propuesta del Banco Mundial.

El Banco Mundial inicia su trabajo sobre el capital social impulsado por la existencia de una creciente evidencia empírica que sugería que la densidad de las instituciones y redes sociales, así como la naturaleza de las relaciones interpersonales que se encuentran por debajo de ellas, afectaban de manera importante a la eficiencia y sostenibilidad de los programas de desarrollo. No oculta su enfoque decididamente instrumental, el capital

³ McIlwaine y Moser (2001) utilizan estas categorías de capital social cognitivo y estructural para analizar las relaciones entre violencia y capital social en las comunidades urbanas pobres de Colombia y Guatemala,

social es un elemento necesario para conseguir los objetivos del desarrollo económico que no tiene por qué implicar una revisión de las prioridades de éste.

Para llevar adelante su preocupación y conocer la implicación del capital social, lanzó en 1996 la mencionada “Iniciativa de Capital Social” con un triple objetivo: a) evaluar el impacto del capital social sobre la eficacia de los proyectos; b) demostrar que la ayuda exterior podía ser positiva para la formación de capital social; y, c) contribuir al desarrollo de indicadores para controlar el capital social y de metodologías para medir su impacto en el desarrollo. La *Conferencia sobre el Capital Social*, celebrada en junio de 1999, fue el broche al proyecto y las conclusiones extraídas han influido en posteriores documentos del Banco Mundial, como en el *Informe sobre el Desarrollo Mundial, 2000-2001*, en el que pretende impulsar un nuevo enfoque del concepto y de la estrategia de lucha contra la pobreza, donde las instituciones deben jugar un papel destacado.

Sin que constituya una definición oficial, el Banco Mundial asume como definición del capital social la que formula Narayan (1999), y que lo entiende como el conjunto de relaciones, actitudes y valores, redes y normas que conforman la calidad y cantidad de las relaciones entre las personas y que contribuyen al desarrollo económico y social.

3.3 Nuestro punto de partida.

Dentro de esta diversidad de percepciones, la mayoría tienen una comprensión del capital social entendido con carácter instrumental, lo que implica aceptar un enfoque meramente reformista de los procesos de desarrollo, sin incidir en la concepción normativa del desarrollo. Su propuesta al introducir el capital social en los procesos de desarrollo no es sino añadir un eslabón perdido u olvidado que hoy se hace más necesario para que las políticas de desarrollo previstas funcionen. Pero no se ponen en cuestión cuáles sean las prioridades del desarrollo, por lo que se mantienen las que hasta el presente ha venido defendiendo la ortodoxia neoliberal.

Nuestro interés por el capital social se encuentra en indagar hasta dónde llega la novedad de este concepto que introduce una dimensión relacional, que no sólo cabe entender como

mostrando la utilidad de esta distinción para el análisis.

instrumento sino como objetivo mismo del desarrollo, que señalábamos al principio. Relegar su contenido a la primera función supone una amputación arbitraria e interesada. Por ello, nos decantamos por un enfoque del capital social con naturaleza propia, cuyas características básicas son las siguientes (Staveren, 2000):

- i) El capital social hay que entenderlo como un compromiso compartido de valores sociales que se expresan en la cantidad y calidad de las relaciones sociales. Los valores sociales que funcionan y las relaciones sociales que se establecen variarán según los lugares y las épocas, pero siempre se enraizan y nutren en relaciones de familia, amistad, vecinales, etc. Esas manifestaciones no son estáticas y no tienen por qué ser siempre positivas.
- ii) El capital social no se posee por las personas, sino que su existencia se da en la relación misma, es decir, exige la dimensión interpersonal. No puede decirse que una persona tiene capital social, éste reside siempre en la sociedad, en cuanto que es un conjunto de relaciones.
- iii) No hay que confundir capital social con altruismo. El capital social no es la disposición generosa de una persona para el beneficio de otra, sino que es el resultado de un compromiso basado en el hecho de compartir unos valores, y ese compromiso se encuentra funcionando en la sociedad. En todo caso, el capital social excluye el supuesto del egoísmo universal, ya que su existencia depende de la confianza y la fiabilidad interpersonales, lo que es incompatible con la generalización de un comportamiento oportunista.
- iv) La relación entre la agencia individual y la estructura social debe construirse en términos normativos: las normas, las instituciones o redes no sirven sólo para explicar el comportamiento humano y las dinámicas sociales, sino que también evalúan los estados sociales, actuales o deseables. Este último punto es muy importante a la hora de plantearse el desarrollo de los países, ya que sitúa el capital social de manera decidida no sólo como instrumento para alcanzar un desarrollo determinado sino que en su definición se está definiendo el desarrollo que se quiere alcanzar.⁴

⁴ Aunque no vamos a entrar en cuestiones terminológicas, recogemos la sugerencia de Bowles de utilizar la expresión “comunidad”, que, a su juicio, que compartimos, capta mucho mejor los aspectos que el capital social expresa desde su percepción como valor intrínseco. Una comunidad es un grupo de personas que se interrelacionan directamente, de manera frecuente y de formas muy variadas, donde es la densidad y calidad

La cuestión siguiente a explorar es establecer qué aporta la existencia de este capital social al desarrollo de las sociedades. Para ello, el conocimiento de los mecanismos a través de los cuales se origina el capital social será una primera forma de acercarse al conocimiento de esas relaciones.

4 La formación del capital social

A la hora de plantear cómo se puede crear el capital social el dilema que se plantea es determinar si es o no un bien público. La distinción es crucial, ya que si se entiende que su naturaleza se corresponde con la del bien público nos encontramos con los problemas típicos que conlleva la creación de este tipo de bienes. Es decir, que nadie se animará a producirlos porque no se es capaz de controlar su utilización, con lo que siempre habrá quien se beneficie de los mismos sin haber colaborado a su formación, y verá como otros se aprovechan de su inversión. Desde una consideración estrictamente particular, no tiene sentido dedicar esfuerzos a crear bienes públicos. Sólo desde una intencionalidad altruista o en casos de extrema necesidad pueden darse razones para llevar adelante su construcción.

No todos opinan que el capital social sea un bien público, aunque la mayoría sí lo consideran así. Para Fukuyama (2001), quienes defienden que el capital social es un bien público y que por lo tanto no puede ser producido por los agentes privados actuando en el mercado están claramente equivocados, ya que la cooperación es necesaria prácticamente para todas las personas como un medio para alcanzar sus fines propios, por lo que cabe suponer que lo producirán como un bien privado.

4.1 El capital social como bien público.

Pero desde quienes parten precisamente de considerar al capital social como un bien público, se plantean las especiales dificultades para su creación, ya que en principio nunca podrá producirse en la esfera del mercado. Herrero y de Francisco (2001) señalan tres posibilidades para su creación:

de la conexión, no tanto el afecto, la característica que la define. Aunque la interpretación que haga posteriormente Bowles de la comunidad sigue siendo instrumental, no deja de parecernos un término más

i) El capital social surge de la participación en asociaciones que tienen como objetivo la obtención de bienes privados y como resultado colateral se consiguen recursos de capital social. El capital social es un subproducto de la realización de actividades que no suponen la superación previa de un dilema social; es el resultado no intencional de la acción intencional. Se afirma que la existencia de redes de compromiso cívico, como asociaciones deportivas, culturales o vecinales, y a mayor densidad de éstas hará que sea más probables que en su conjunto los miembros de la comunidad se animen a cooperar entre sí para acciones de beneficio mutuo.

Para explicar este proceso de creación de capital social, se suele distinguir en la relación que se da entre el hecho de la participación en asociaciones y la generación de confianza, el que ésta se produzca de manera particularizada entre determinadas personas o grupos de personas o de forma generalizada entre todas las personas de la sociedad. Desde luego resulta mucho más complicado buscar los mecanismos por los cuales la participación en asociaciones lleva a la creación de confianza social. Pero tampoco puede afirmarse que haya una correlación comprobable empíricamente entre la participación en asociaciones y la generación de confianza particularizada.

En el conocido trabajo de Putnam (*Making Democracy Work*), se considera que la participación en “redes de compromiso cívico” es una fuente de transformación de la confianza particularizada en confianza social. Pero los estudios realizados sobre la relación entre la pertenencia a asociaciones y confianza social no parecen confirmar la hipótesis de una relación lineal entre ambas variables. Aunque algunos confirman la hipótesis de Putnam de que las asociaciones más heterogéneas generan más confianza social, hay que reseñar que se pone en duda cuál sea la dirección de la causalidad: si es la confianza social la que facilita la participación y no al contrario.

Resumiendo, no queda suficientemente establecido cuáles sean los mecanismos por los que realmente se crea esa confianza generalizada y los estudios empíricos realizados se limitan a comprobar que se da la relación entre participación en asociaciones y confianza

apropiado que el de capital social.

generalizada, pero sin que quede comprobada la dirección de la causalidad en el sentido de que la primera conduzca a la segunda.

ii) La segunda vía es más tradicional, plantea que la creación de capital social debe ser asumida por el estado, aunque cabe pensar en la existencia de otros posibles agentes externos. Considera que el estado dispone de recursos suficientes, entre los que se contienen tanto la posibilidad de provocar estímulos como poner en marcha su potencialidad sancionadora, para conseguir que se protejan los intereses colectivos y se evite la existencia de parásitos (*free-riders*).

Pero no es tan sencillo que ese resultado pueda darse, ya que para ello se requiere no sólo disponer de una amplia red de información que permita detectar la mayoría de las infracciones, de manera que desaliente efectivamente el abuso, sino además, y tal vez lo más importante, asegurarse de que realmente hay capacidad de crear un estado con fuerza y legitimidad suficientes para ofrecer de manera convincente los estímulos y de aplicar efectivamente las sanciones. Sin embargo, a pesar de estas dificultades, siempre se hace referencia al papel del estado a la hora de crear capital social.

Con ello no se quiere minusvalorar la función del estado y su potencialidad para ayudar a la creación de capital social. De hecho caben muchas formas de ayudar indirectamente a su creación, como establecer una regulación favorecedora de determinadas asociaciones, ofreciendo recursos y tutela siempre que cumplan con determinados fines de contenido social, como pudiera ser una política de apoyo a las asociaciones de voluntariado. Igualmente, la construcción de una institucionalidad democrática en la que se fomente una participación efectiva de los grupos y las personas en la toma de decisiones. Otra forma, es conceder garantías para el desarrollo de relaciones de confianza: solucionando problemas de información o de ejecución de acuerdos. Por último, no cabe duda que la oferta de bienes públicos, en general, es una ayuda indirecta para la creación de capital social. Cuáles deban ser esos bienes públicos dependerá de la visión que se tenga: para unos, los derechos de propiedad y la seguridad pública; para otros, la participación ciudadana. Para Fukuyama (2001) el área en la que los gobiernos tienen una mayor capacidad directa para crear capital social es la educación.

Pero también el estado puede ser destructor de capital social. Por ejemplo, desde una perspectiva neoclásica, cuando se decida a actividades que haría mejor el sector privado o la sociedad civil, cuando rompe las relaciones existentes por el fomento de la modernización o la imposición de pautas de conducta o cuando no cumplen con la función de ofrecer un marco seguro o cuando caen en la corrupción. Pero igualmente, cabría decir, desde otra óptica, que el estado es negativo para la construcción de capital social cuando inculca una competitividad exagerada, cuando mercantiliza servicios que tienen alto contenido de utilidad pública o cuando elimina prestaciones sociales a personas o sectores realmente necesitados.

En cualquier caso, hay que ser conscientes que las formas principales de capital social responden más a otros procesos que escapan al control de los gobiernos. Las políticas públicas, por ejemplo, no pueden imitar o competir con el papel de la religión como fuente de valores compartidos (Fukuyama, 2001).

iii) La formación del capital social en base a solucionar el dilema social que supone la creación de un bien público a través de la teoría de juegos no cooperativos (el dilema del prisionero). Esta es la explicación que proviene de un sector de economistas: el capital social surge espontáneamente como fruto del dilema del prisionero. No vamos a extendernos en esta vía, que presenta grandes dificultades para dar rendida cuenta de la creación del capital social, como lo exponen acertadamente Herrero y de Francisco (2001:17-18).

4.2 La esfera del regalo o de la gratuidad como lugar de creación del capital social.

Si se parte de considerar al capital social como algo más que mero instrumento, lógicamente la consideración de cuáles son las fuentes para su creación parte de consideraciones muy distintas. La tesis de Staveren (2000) coincide con lo expuesto anteriormente en que el capital social no se genera por el estado, a través de la política social, pero a partir de aquí su discurso se diferencia radicalmente. Los mecanismos de interacción que normalmente se tienen en cuenta cuando se explica la asignación de los recursos escasos son aquellos que operan a través del mercado y del estado, y que pueden resumirse en el intercambio y la redistribución. Pero ambos resultan inadecuados para

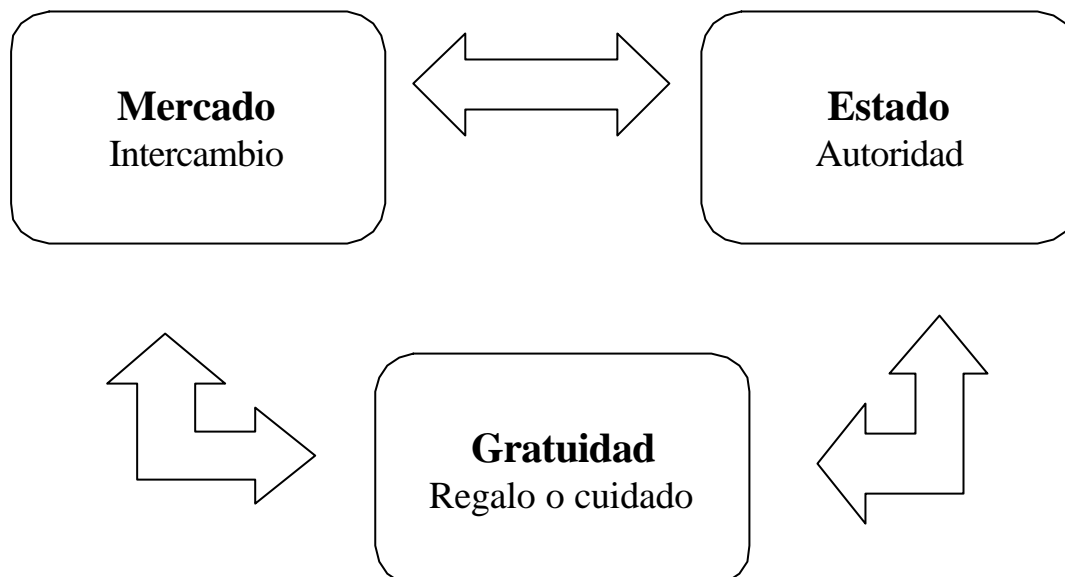
crear los valores sociales y las relaciones en que éstos se encarnan, es decir, para crear el capital social, entendido como algo más que un instrumento.

La creación de los valores que dan pie a las relaciones que consideramos con valor en sí mismas, como deseables porque aportan bienestar, no puede darse en la esfera del intercambio ni en la de la redistribución. En la primera porque las motivaciones implican el predominio de consideraciones egoístas; en la segunda porque las personas ostentan una posición pasiva. Staeveren plantea la consideración de un tercer mecanismo de asignación: la gratuidad, el regalo o la donación, que constituye un mecanismo nada despreciable y que se representa por el conjunto de actores económicos que contribuyen al bienestar humano en forma de aportaciones de tiempo de trabajo, recursos monetarios y no monetarios. El regalo es una transferencia incondicional entre actores económicos, aunque no haya regalos puros en sentido estricto.

El tipo de valores sociales que se expresan a través de la gratuidad son los valores del cuidado que se expresan en las relaciones de cuidado entre las personas en una economía. Si la actividad económica busca la satisfacción de las necesidades, la aplicación de recursos para la consecución del bienestar, se hace necesario hablar de una economía del cuidado como algo distinto del mercado y del estado como localización de la actividad económica. El cuidado es un valor interpersonal dirigido al cuidado del receptor que apela a nuestra acción responsable.

Este mecanismo del cuidado ha sido recogido por el PNUD en *el Informe sobre Desarrollo Humano, 1999*, que dedica su capítulo 3 a este tema con el sugerente título de “El corazón invisible: la atención y la economía mundial”. En él plantea que la función de atención en la formación de la capacidad humana y en el desarrollo humano es fundamental. Pero la prestación de atención no es solamente un mero insumo del desarrollo humano, sino es además un producto, una capacidad intangible pero esencial, un factor del bienestar humano.

Las relaciones entre los tres mecanismos de asignación se representan en el siguiente gráfico:



El intercambio es el espacio del quid pro quo, mientras que la distribución se basa en la asignación de recursos por la autoridad y la gratuidad es la asignación de los bienes y servicios con el único objeto de responder a las necesidades de quienes las padecen. Por ello, los valores que dominan en cada una de las esferas son distintos. Lo que más nos interesa destacar es cómo funcionan las relaciones de capital social en cada una de ellas.

En el mercado, el capital social se generaliza a través de las relaciones de intercambio que se crean entre la gente que forma parte de las distintas redes sociales. Al mismo tiempo, los mercados usan el capital social que los participantes han acumulado, lo que permite y facilita que surjan y se mantengan las relaciones de intercambio. Pero los mercados no son homogéneos, sino que se encuentran segmentados, lo que produce la diferenciación del capital social entre diferentes grupos de gente, a menudo de manera jerárquica, que incluye a unos y excluye a otros.

El estado puede impulsar la acumulación de capital social, proporcionando oportunidades para que surjan las redes sociales y puedan desenvolverse, o bien puede limitar estas relaciones. Así, el mercado y el estado hacen uso del capital social y pueden bien apoyar o limitar su acumulación, pero ninguno de estos dos mecanismos de coordinación pueden por sí mismos acumular capital social.

Es en la economía del cuidado donde surge el capital social, que nace desde la producción no retribuida y la asignación gratuita de bienes y servicios entre las personas. La economía de la gratuidad o economía del cuidado supone una contribución importante a la economía. Lo que ocurre es que hasta ahora se han ignorado este tipo de relaciones, mejor dicho se ha olvidado este aspecto de la economía, lo que ha significado que los contenidos que hoy se atribuyen al capital social se hayan descuidado. Aunque hay que reconocer que economistas tan significados como Smith, Stuart Mill y Veblen reconocieron el valor económico de esta economía, aunque no se formulara como capital social.⁵

Sin embargo, el reconocimiento de la existencia de trabajo del cuidado no debe idealizarse. Por ejemplo, el trabajo no remunerado de las mujeres no es reconocido, y a menudo se considera como tiempo libre o una obligación de las mujeres. Por ello no sorprende que los trabajos dedicados al cuidado intensivo estén muy mal pagados en el mercado. Además, el cuidado puede ser bueno o malo. El cuidado no es un concepto meramente moral como la libertad o la justicia. Puede significar un sentimiento de atención, un interés emocional o un estado mental. La identidad personal y el contacto personal son elementos clave de los servicios de atención. El encargado de la atención puede estar movido por afecto, altruismo o normas sociales de obligación. El compromiso de atender no siempre tiene que ser altruista, es también una obligación social, entendida socialmente y aplicada por normas y recompensas sociales (PNUD, 1999: 78).

⁵ Smith denominó como sentimientos morales a lo que aquí denominamos valores del cuidado y puso de relieve su importancia para el buen funcionamiento de los mercados y los estados.

5 La dinámica del capital social en los proyectos del Banco Mundial

Una primera aproximación de la utilización del capital social por parte del Banco Mundial es la consideración tres dimensiones que pueden ser relevantes para analizar su función: lazos, puentes y enlaces. Los lazos se corresponden con los vínculos que aglutinan a los miembros del grupo; los puentes son los lazos débiles que unen a las personas de un grupo con las personas de fuera del mismo; y los enlaces expresan la dimensión vertical, las posibilidades de acceso a las instituciones y al ejercicio participativo en la toma de decisiones.

La combinación de las tres dimensiones es fundamental para la consecución del desarrollo económico. En los análisis de la pobreza se pone de relieve que generalmente los pobres tienen una gran abundancia de capital social de lazos fuertes (*bonding*), pero tienen menos puentes (*bridging*) que posibilitan sus relaciones con las personas de fuera de su entorno y, sobre todo, se hallan sin enlaces (*linking*) con las instituciones y las instancias de poder. La importancia que tiene el análisis de cómo estas dimensiones del capital social se poseen o no por parte de los grupos sociales resulta decisiva para el diseño de políticas eficaces.

Pero esta primera comprensión de la multidimensionalidad del capital social resulta excesivamente simple. Un marco más general para pensar el capital social y para relacionarlo con el desarrollo, aunque siempre desde una perspectiva instrumental es el que ofrece el proyecto de la “Iniciativa del Capital Social”, del Banco Mundial. Este marco parte de considerar dos dimensiones claves del capital social: sus ámbitos (macro, meso y micro) y sus formas (cognitivas y estructurales).

El enfoque ideal sería analizar y medir el capital social considerando el marco completo, pero en la práctica los trabajos tanto teóricos como prácticos se han dedicado al nivel micro y se han centrado en las instituciones o normas que son relevantes para los hogares, los pueblos y las comunidades. Y, además en su mayoría, han prevalecido los trabajos dedicados a la dimensión estructural frente a la cognitiva. Estos resultados no son de extrañar si la preocupación dominante ha sido la instrumental y los objetivos prioritarios a conseguir han sido conocer las formas por las que reducir la pobreza a partir de los activos de los pobres mismos.

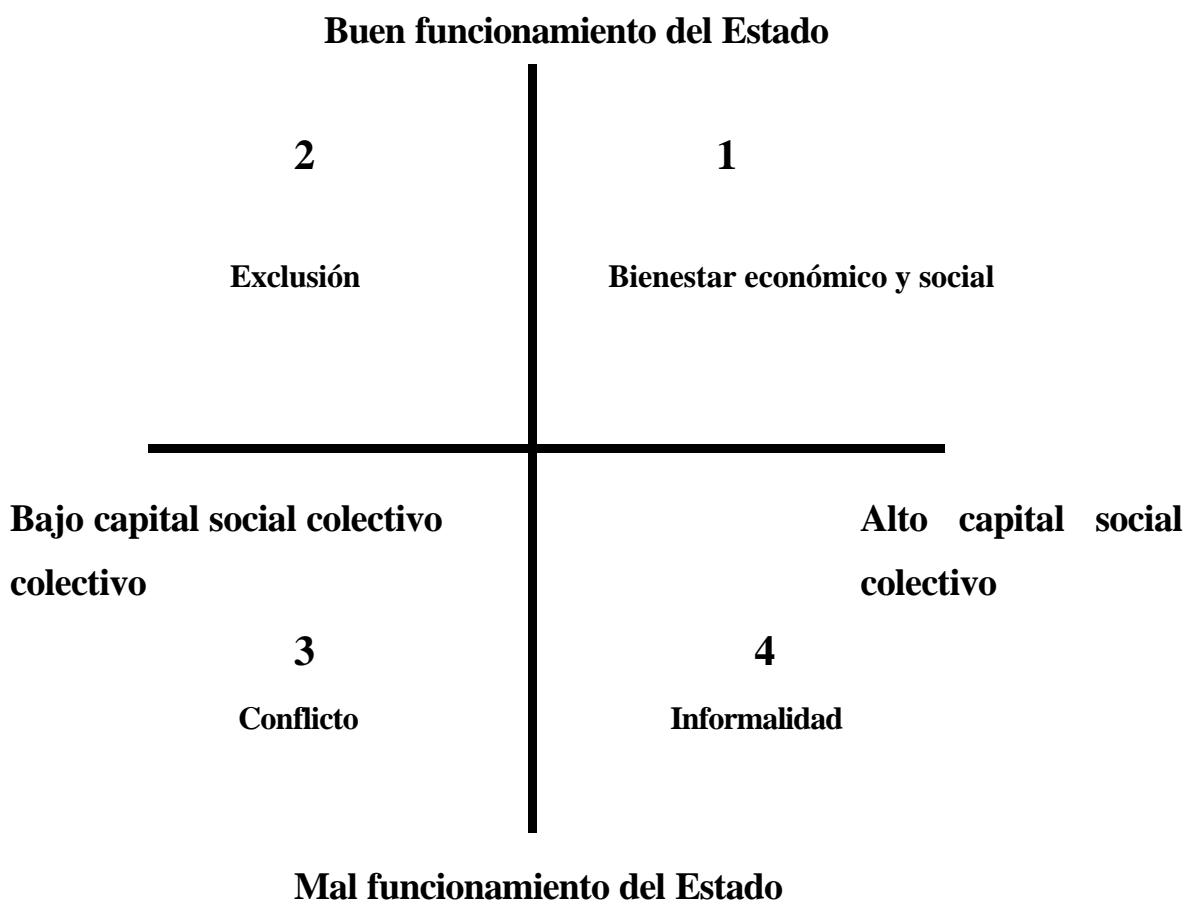
Las relaciones entre capital social y gobernanza han constituido una de las preocupaciones centrales del Banco Mundial. En el marco analítico que ahora se propone, se encuentra una muestra de cómo se entiende el capital social desde el enfoque instrumental en relación con la consecución de los objetivos comunes. Sin que pueda decirse que constituya la doctrina oficial, la elaboración teórica que se ofrece ha servido de base para las propuestas hechas recientemente por el Banco Mundial.

La tesis central es que todas las sociedades y todos los grupos tienen capital social. Sin embargo, para que se produzca el bien colectivo o el bienestar común tiene que producirse una transición desde la lealtad exclusiva al grupo social primario hacia las redes de agrupaciones secundarias, cuya característica esencial es que llevan a la gente a conseguir objetivos más allá de sus intereses particulares (Narayan, 1999). En resumen, los capitales sociales de los grupos deben expresarse en una dinámica de interrelación positiva para conseguir los objetivos generales de la sociedad. Si no se producen esas relaciones, la sociedad resulta fragmentada en un conjunto inmanejable de grupos muy cohesionados internamente pero sin ninguna o escasa cohesión de la sociedad.

Este aspecto es central en el concepto de capital social. A ello hace referencia Fukuyama (2001) cuando presenta el concepto de radio de confianza. Los grupos no ejercitan el capital social que poseen de una manera indiscriminada, sino que resulta operativo dentro de un cierto radio de confianza, es decir, en el círculo de gente entre las cuales las normas cooperativas funcionan. Si el capital social de un grupo produce externalidades positivas, es decir, va más allá de su entorno específico y se transmite a otros espacios de la sociedad, diremos que el radio de confianza es mayor que el radio del grupo mismo. Pero también es posible lo contrario, que su radio sea menor que los miembros del grupo. De acuerdo con este concepto una sociedad moderna, o sin más una sociedad que funcione, puede pensarse como una serie de radios de confianza concéntricos y que se superponen. Prácticamente todas las formas de cultura tradicional se basan en normas compartidas y en la utilización de esas normas para conseguir fines cooperativos.

Solo algunos pocos de los primeros economistas del desarrollo consideraron que así entendido el capital social era un activo. La modernización económica se veía como lo

contrario de las organizaciones sociales y las culturas tradicionales. ¿Por qué se pensaba así, cuando el capital social era una forma genuina de capital? Para Fukuyama la razón se encuentra en que esos grupos tenían un estrecho radio de confianza, la solidaridad interna del grupo se reducía a las habilidades de los miembros del grupo para cooperar con extraños y a menudo imponía externalidades negativas para los últimos.



Para la comprensión del juego de las relaciones de capital social, Narayan (1999) ofrece un marco analítico que permite analizar las relaciones entre capital social y gobernanza. Introduce el término *cross-cutting ties* que definiremos sin más como capital social colectivo, ya que tal como lo plantea no es sino el capital social entendido en el ámbito social más amplio, por encima de cada grupo particular concreto.

La base de la dinámica es que las redes voluntarias entre grupos conducen a los objetivos colectivos, mientras que las redes y asociaciones primarias que no establecen lazos entre sí

sólo buscan objetivos específicos de cada una de ellas. El impacto de los grupos sociales primarios depende de los recursos y el poder que disponen. Pero cuando el poder entre grupos se distribuye de manera muy asimétrica, es decir cuando el capital social colectivo es desigual, la situación se hace crítica para conseguir la cohesión social y las oportunidades económicas.

El marco ayuda a captar los aspectos dinámicos de las relaciones entre capital social y las instituciones formales del estado. El capital social tiene un impacto sobre la gobernanza y la eficacia de las instituciones públicas. En condiciones de buena gobernanza, el estado complementa las funciones de los grupos sociales informales. En las sociedades en las que los grupos sociales primarios se conectan entre sí, el orden social y la prosperidad económica son posibles. Pero cuando el capital social se encuentra sobre todo en los grupos sociales que se hallan desconectados entre sí, los grupos más poderosos dominan las estructuras de gobierno y llevan a la exclusión de otros grupos. Cuando la gobernanza se deteriora, los grupos sociales informales se convierten en sustitutos del estado.

El paradigma actual del desarrollo se centra exclusivamente en la reforma del estado o de los mercados para conseguir el crecimiento económico. Este marco sugiere que las intervenciones que busquen la prosperidad económica tienen que tomar en cuenta las organizaciones sociales que subyacen y facilitar de manera decidida y activa las interacciones sociales que posibiliten las relaciones entre grupos, el capital social colectivo. Pero, de nuevo, el capital social no es sino un instrumento a añadir a las restantes políticas que aseguren el buen funcionamiento de los mercados, medido a través de los indicadores de crecimiento.

Conclusiones

Las diferencias de enfoque del capital social entre su consideración como mero valor instrumental, que responde a la visión de los neoclásicos e institucionales, o plantear que tiene además un valor intrínseco, condicionan decisivamente el marco de análisis y las propuestas de políticas que surjan desde uno u otro. Ello no quita que existan determinados planteamientos en los que coincidan, pero a la hora de establecer la estrategia que defina

los contenidos y el papel del capital social en el proceso de desarrollo, sus diferencias se hacen patentes.

Desde la visión instrumental, el capital social representa el descubrimiento de un nuevo mecanismo para el mejor funcionamiento de la actividad económica capitalista. Se puede formular en su concepción más estrecha, como aquellas relaciones sociales que permiten reducir los costes de transacción o, más ampliamente, que aseguran un mejor comportamiento de los agentes económicos en el marco complejo de las economías modernas. Si se hace referencia a cómo el capital social incide en las cuestiones de desarrollo, se dirá que es necesario tomarlo en cuenta para conseguir la mejor integración de esas sociedades al funcionamiento de los mercados.

En cualquiera de sus formulaciones, la introducción del capital social no pone en cuestión los objetivos o prioridades del desarrollo. Es decir, no incide en la dimensión normativa. A lo más, al reconocer la multidimensionalidad del desarrollo, recoge nuevos aspectos que antes se olvidaban o menospreciaban, pero no abre nuevas perspectivas sobre qué es el bienestar. Por el contrario, la adopción de una definición intrínseca de capital social se inserta dentro del enfoque de desarrollo humano. El capital social es tanto un instrumento como un objetivo, es al mismo tiempo un mecanismo para llegar al desarrollo como parte del mismo desarrollo que se persigue. En este sentido enlaza con los planteamientos de Sen cuando distingue entre libertades instrumentales y libertades como desarrollo. Más aún, aquel capital social que no tenga relación directa con el desarrollo mismo no podrá ser considerado como tal porque se habrá convertido en meramente instrumental.

El capital social se forma y acumula por los compromisos asumidos por los actores económicos individuales, y se transforma en valores sociales interpersonales que en la esfera de la gratuidad se manifiesta en la asignación por regalo o donación. Esto es lo central y decisivo. Otra cuestión es que, además, los retornos crecientes del capital social en la economía del cuidado no se limitan únicamente a esta esfera, sino que llegan a las otras dos esferas, la del estado y la del mercado. A nivel micro, la expansión de esos efectos de la existencia de relaciones de confianza, responsabilidad, lealtad y otras motivaciones tendrá repercusiones positivas en el funcionamiento del mercado y en las relaciones con el estado. Pero no conviene olvidar cuál es la relación causal y la decisiva.

Ya que si el estado o el mercado quieren hacer un uso interesado para sus fines del capital social, por ejemplo, cargando en la producción de servicios no remunerada, automáticamente la producción de capital social disminuirá, porque ya no funcionarán los valores que le dieron fuerza y, como castigo, también disminuirán los efectos positivos del mismo. El mercado y el estado están a medio plazo condicionados, si quieren realmente beneficiarse de los efectos del capital social, a permitir que la esfera de la gratuidad tenga su propia vida y a ofrecer los estímulos para que se consolide y aumente.

Bibliografía

- ALBERDI, Jokin y Karlos PEREZ DE ARMIÑO (2000); “Capital social”, en: PEREZ DE ARMIÑO, Karlos (Dir.)(2000); *Diccionario de acción humanitaria y cooperación al desarrollo*. Icaria-Hegoa.
- ALLEN, John C. (2001); “Community conflict resolution: the development of social capital within an interactional field”. *Journal of Socio-Economics*, Vol 30 (2) pp.119-120.
- BOURDIEU, Pierre (1980); “El capital social. Apuntes provisionales”. Versión en castellano de “Le capital social. Notes provisoires”, Actes de la Recherche en Sciences Sociales 3 (1980). En: *Zona Abierta* N° 94/95 (2001), pp.83-87.
- BOWLES, Samuel (1999); “Social Capital and Community Governance”. Department of Economics, University of Massachusetts at Amherst.
- BOWLES, Samuel y Herbert GINTIS (2000); “Social Capital and Community Governance”. Department of Economics, University of Massachusetts, Amherst.
- BUBOLZ, Margaret M. (2001); “Family as source, user, and builder of social capital”. *Journal of Socio-Economics*, Vol 30 (2), pp.129-131.
- COLEMAN, James S. (1988); “Capital social y creación de capital humano”. Versión en castellano de “Social Capital in the Creation of Human Capital”, *American Journal of Sociology*, 1988, 94:95-120. En: *Zona Abierta*, N° 94/95 (2001), pp.47-81.
- COLLIER, PAUL (1998); “Social Capital and Poverty”. *Social Capital Initiative, Working Paper N° 4*. The World Bank Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network,.
- COSTA, Dora L. Y Matthew E. Kahn (2001); “Understanding the Decline in Social Capital, 1952-1998”. *Working Paper 8295, NBER*; <http://www.nber.org/papers/w8295>.
- DASGUPTA, Partha e Ismail SERAGELDIN (2000); *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. The World Bank, Washington, D.C.

DURSTON, John (2000); “¿Qué es el capital social comunitario?” *Serie Políticas Sociales N° 38, División de Desarrollo Social, CEPAL, Santiago de Chile.*

FELDMAN, Tine Rossing y Susan ASSAF (1999); “Social Capital: Conceptual Frameworks and Empirical Evidence. An Annotated Bibliography”. *Social Capital Initiative, Working Paper N° 5.* The World Bank Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network,

FOX, Jonathan (1997); “The World Bank and Social Capital: Contesting the Concept in Practice”. *Journal of International Development, Vol 9 N° 7, pp.963-971.*

FREY, Bruno S. (2000); “Citizenship in a Globalised World”. ISNIE Tübingen, september 2000.

FUKUYAMA, Francis (2001); “Social capital, civil society and development”. *Third World Quarterly, Vol 22 N° 1, pp.7-20.*

GRAY MOLINA, George (2000); “Capital Social: del boom a la resaca”. *Tinkazos, Revista boliviana de ciencias sociales, mayo/agosto 2000, año 3, N° 6, pp.7-23.*

GROOTAERT, Christiaan (1998); “Social Capital: The Missing Link?” *Social Capital Initiative, Working Paper N° 3.* The World Bank Development Family, Environmentally and Socially Development Network, April 1998.

GROOTAERT, Christiaan and Thierry van BASTELAER (2001); “Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations from The Social Capital Initiative”. *Social Capital Initiative, Working Paper N° 24.* The World Bank Development Family, Environmentally and Socially Development Network, April 2001.

KILKSBERG, Bernardo (1999); “Capital social y cultura. Claves esenciales del desarrollo.” *Revista de la CEPAL N° 69, diciembre 1999, pp.85-102.*

HARRISS, John y Paolo de RENZIO (1997); ‘Missing Link’ or Analytically Missing?: The Concept of Capital Social. *Journal of International Development, Vol 9, N° 7, pp.919-937.*

HERREROS, Francisco y Andrés de FRANCISCO (2001); “Introducción: el capital social como programa de investigación”. *Zona Abierta N° 94/95 (2001), pp.1-46.*

HYDEN, Goran (2001); “The social capital crash in the periphery: An analysis of the current predicament in sub-Saharan Africa”. *Journal of Socio-Economics, Vol 30 (2), pp.161-163.*

ID21 Insights (2000) Issue n° 34, September 2000. En: www.id21.org/insights/

LECHNER, Norbert (2000); “Desafíos de un desarrollo humano: individualización y capital social”. *Instituciones y Desarrollo, N°7, noviembre 2000, pp.7-34*

LEVI, Margaret (2001); “Capital social y asocial: ensayo crítico sobre *Making Democracy Work*, de Robert Putnam”. *Zona Abierta, N° 94/95 (2001), pp.105-119.*

MARGER, Martin N. (2001); “Social and human capital in immigrant adaptation: The case of Canadian business immigrants”. *Journal of Socio-Economics, Vol 30 (2), pp.169-170.*

McILWAINE, Cathy y Caroline MOSER (2001); "Violence and Social Capital in Urban Poor Communities: Perspectives from Colombia and Guatemala". *Journal of International Development*, 13, 99.965-984 (2001).

MORGAN, Stephen L. (2000); "Social capital, capital goods, and the production of learning". *Journal of Socio-Economics*, Vol 29 (2000), pp.591-595.

NARAYAN, Deepa (1999); "Bonds and Bridges: Social Capital And Poverty". Poverty Group, PREM, World Bank, July 1999. En: www.worldbank.org.

NEDERVEEN PIETERSE, Jan (2000); "Social Capital, Migration and Cultural Difference: Beyond Ethnic Economies". *Working Paper Series N° 327, december 2000, Institute of Social Studies*, The Hague.

OECD (2001); *The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital*. En: www.oecd.org.

PNUD (1999); *Informe sobre Desarrollo Humano, 1999*. PNUD, Washington.

PUTNAM, Robert D. (2001); "La comunidad próspera. El capital social y la vida pública". *Zona Abierta* N° 94/95 (2001), pp.89-104.

ROSE, Richard; William MISHLER y Christian HAERPFER (1997); "Social capital in Civic and Stressful Societies". *Studies in Comparative International Development*, Fall 1997, pp.85-111.

STAVEREN, Irene van (2000); "A Conceptualisation of Social Capital in Economics: Commitment and Spill-over Effects". *Working Paper Series N° 324, Institute of Social Studies*, The Hague.

UPHOFF, Norman y C.M. WIJAYARATNA (2000); "Demonstrated Benefits from Social Capital: The Productivity of Farmer Organizations in Gal Oya, Sri Lanka". *World Development*, Vol 28 N° 11, pp.1875-1890.

WOOLCOCK, Michael (1999); "Managing Risk, Shocks, and Opportunity in Developing Economies: The Role of Social Capital". Development Research Group, The World Bank.

WOOLCOCK, Michael y Deepa NARAYAN (2000); "Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy". *The World Bank Research Observer*, Vol 5, N° 2, pp.225-49.

WORLD BANK (2001); web: www.worldbank.org/poverty/scapital

YAMADA, Gustavo (2001); "Reducción de la pobreza y fortalecimiento del capital social y la participación: la acción reciente del Banco Interamericano de Desarrollo." *Conferencia Regional Capital Social y Pobreza, CEPAL*, Santiago de Chile, 24-26 septiembre 2001.

ZUMBADO, Carla (1998); "Desarrollo y capital social. Redescubriendo la riqueza de las naciones". *Instituciones y desarrollo*, N° 1, octubre, 1998, pp.175-189