

**¿Qué es el Capital Social y cómo Analizarlo
en contextos de Exclusión Social y Pobreza?
*Estudios de Caso en Buenos Aires, Argentina***

by

Pablo Forni (IDICSO, USAL)

Marcelo Siles (SCI/JSRI, MSU)

Lucrecia Barreiro (IDICSO, USAL)

Research Report No. 35

December 2004

Julian Samora Research Institute

MICHIGAN STATE UNIVERSITY

301 Nisbet Building
1407 S. Harrison Road
East Lansing, MI 48823-5286

Phone: (517) 432-1317

Fax: (517) 432-2221

E-mail: jsamorai@msu.edu

Web: www.jsri.msu.edu

The Midwest's premier Hispanic center undertaking research on issues of relevance to the Hispanic community in the social sciences and economic and community development.

JSRI is a unit of the College of Social Science and is affiliated with various units on the Michigan State University campus.

¿Qué es el Capital Social y cómo Analizarlo en contextos de Exclusión Social y Pobreza?

Estudios de Caso en Buenos Aires, Argentina

by

Pablo Forni (IDICSO, USAL)

Marcelo Siles (SCI/JSRI, MSU)

Lucrecia Barreiro (IDICSO, USAL)

Research Report No. 35

December 2004

About the Authors:

Pablo Forni

Licenciado en Sociología de la Universidad del Salvador (Buenos Aires), M.A. (1995) y Ph.D. (2000) in Sociology, University of Notre Dame. Emerging Scholar Award, Association for Research on Nonprofit Organizations and Voluntary Action (ARNOVA) 2000. Investigador del CONICET. Director del IDICSO (Instituto de Investigación en Ciencias Sociales), Universidad del Salvador. Profesor de la Universidad del Salvador y de FLACSO (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales). Su área de investigación incluye la Sociología de las Organizaciones, en especial las organizaciones del Tercer Sector. Actualmente investiga sobre el accionar de las organizaciones de base y las ONGs, el desarrollo de redes organizacionales y la formación de Capital Social.

Marcelo Siles

Marcelo E. Siles is a Senior Research Associate with the Julian Samora Research Institute at Michigan State University. He holds a Ph.D. in Agricultural Economics and is a former Co-Director of the Social Capital Initiative at Michigan State University. His research focuses on the role of social capital in economic development and poverty reduction.

Lucrecia Barreiro

Tesista en Sociología de la Universidad del Salvador (Buenos Aires). Asistente de Investigación del área de “Ong’s y Políticas Públicas” del Instituto de Investigación en Ciencias Sociales de la Universidad del Salvador (IDICSO-USAL). Docente auxiliar en la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad del Salvador.

SUGGESTED CITATION

Forni, Pablo, Marcelo Siles, and Lucrecia Barreiro. “¿Qué es el Capital Social cómo Analizarlo en contextos de Exclusión Social y Pobreza?,” *JSRI Research Report #35*, The Julian Samora Research Institute, Michigan State University, East Lansing, Michigan, 2004.

The **Julian Samora Research Institute** is committed to the generation, transmission, and application of knowledge to serve the needs of Latino communities in the Midwest. To this end, it has organized a number of publication initiatives to facilitate the timely dissemination of current research and information relevant to Latinos.

- *Research Reports*: **JSRI**'s flagship publications for scholars who want a quality publication with more detail than usually allowed in mainstream journals. These are produced in-house. Research Reports are selected for their significant contribution to the knowledge base of Latinos.
- *Working Papers*: for scholars who want to share their preliminary findings and obtain feedback from others in Latino studies.
- *Statistical Briefs/CIFRAS*: for the Institute's dissemination of “facts and figures” on Latino issues and conditions. Also designed to address policy questions and to highlight important topics.
- *Occasional Papers*: for the dissemination of speeches, papers, and practices of value to the Latino community which are not necessarily based on a research project. Examples include historical accounts of people or events, “oral histories,” motivational talks, poetry, speeches, technical reports, and related presentations.

¿Qué es el Capital Social y cómo Analizarlo en contextos de Exclusión Social y Pobreza?

Estudios de Caso en Buenos Aires, Argentina

Table of Contents

| | |
|--|-----------|
| Resumen | 1 |
| Introducción | 1 |
| Un Breve Recorrido Teórico | 2 |
| Las Primeras Formulaciones del Concepto..... | 2 |
| James Coleman y la Estructura de las Relaciones Sociales..... | 3 |
| El Giro Conceptual: Robert Putnam y el Análisis a Nivel Macro | 4 |
| La Intensidad de las Relaciones y los Tipos de Capital Social | 6 |
| Algunas Controversias Conceptuales..... | 6 |
| El Capital Social: ¿Un Recurso Individual o Colectivo? | 6 |
| ¿Relaciones Cercanas o Relaciones Que Tienden Puentes? | 7 |
| Hacia Una Definición Operativa de Capital Social | 8 |
| El Análisis Empírico en Contextos de Exclusión Social..... | 8 |
| Construyendo un Instrumento de Medición | 9 |
| Visión del Área Local..... | 9 |
| Redes Sociales..... | 10 |
| Apoyo Social | 11 |
| Reciprocidad y Confianza Local..... | 11 |
| Compromiso Cívico | 13 |
| Algunas Reflexiones Finales | 14 |
| Notas | 15 |
| Bibliografía Seleccionada | 15 |

¿Qué es el Capital Social y cómo Analizarlo en contextos de Exclusión Social y Pobreza?

Estudios de Caso en Buenos Aires, Argentina

Resumen

El concepto de Capital Social es profusamente utilizado en ciencias sociales desde la década del noventa a partir de las contribuciones de autores como Bourdieu, Coleman, Putnam y Portes, y constituye probablemente una de las innovaciones más prometedoras de la teoría social contemporánea. En años recientes, ha generado un importante debate académico respecto de su definición y, consecuentemente, respecto de las dimensiones e indicadores adecuados para su análisis empírico. Paralelamente, se ha vuelto un componente importante de las formulaciones de los organismos multilaterales, las agencias de cooperación e incluso parte del discurso de dirigentes políticos, funcionarios y periodistas al referirse a los problemas de las sociedades latinoamericanas y sus posibles soluciones, ya que el concepto aparece como especialmente apto para la elaboración de políticas orientadas a la inclusión.

A partir de un breve recorrido por la evolución teórica del concepto, la formulación de algunas controversias conceptuales y el acercamiento a una definición operativa del mismo, el presente trabajo se centra en la búsqueda de una metodología adecuada para su análisis en contextos de exclusión social de la Argentina y el resto de Latinoamérica.

La confección del instrumento de medición presentado aquí es el resultado de una investigación llevada a cabo en dos barrios pobres del Municipio de Moreno (Alem y José C. Paz), ubicado en el segundo cinturón del Gran Buenos Aires, la cual tuvo como principal objetivo determinar la estrategia más adecuada para el análisis del capital social en este tipo de contextos. Para ello se analizó el fenómeno a nivel comunitario a partir dos preguntas de investigación: ¿Qué clases de Capital Social generan los hogares de los barrios más pobres del Gran Buenos Aires? ¿Qué clases de Capital Social generan las organizaciones comunitarias de base de estos barrios? De este modo, los jefes de hogar y los líderes de las organizaciones comunitarias de base del área se constituyeron como unidades de recolección, construyéndose para cada uno de ellos un instrumento de medición diferente: una encuesta aplicada a una muestra probabilística para los jefes de hogar (en la cual se contemplaron las dimensiones: visión del área local, apoyo social, redes sociales, confianza y reciprocidad y compromiso cívico); y una entrevista semi-estructurada

para los líderes organizacionales, en la cual se indagó sobre los orígenes de las organizaciones, su trayectoria y sus miembros, aunque el énfasis se puso en las relaciones dadas a nivel inter-organizacional, esto es, en las redes, espacio donde se crea y recrea el Capital Social. Una estrategia de triangulación teórica y metodológica permite comprender y abordar el análisis del Capital Social en contextos de exclusión al nivel de la complejidad que esta tarea advierte.

Introducción

La Iniciativa del Capital Social de la Universidad Estatal de Michigan ha estado trabajando por muchos años en el desarrollo del paradigma del capital social, para lo cual se requirió efectuar una serie de investigaciones empíricas que validen los lineamientos teóricos de este paradigma. Bajo un convenio amplio de cooperación firmado con la Universidad del Salvador de Buenos Aires, Argentina se establece la conformación de equipos de investigadores compuestos por miembros de ambas universidades para la realización de trabajos de investigación conjunta especialmente en el área del capital social.

El presente trabajo es el resultado de una investigación realizada en dos barrios pobres del Municipio de Moreno (Alem y José Paz) del Gran Buenos Aires. El objetivo principal de la investigación es el de evaluar como los habitantes de estos municipios utilizan las diferentes formas del capital social; de nexos, de vínculo, y de puente para contrarrestar los efectos de la crisis socio-económica producto del colapso económico-financiero que la Argentina sufrió a fines del año 2001.

El concepto del capital social es relativamente nuevo, si bien existen trabajos que citan al capital social en estudios que datan de principios del siglo pasado, es recién a partir del trabajo seminal de James Coleman en la década de los noventa que empieza un estudio serio y profundo del mismo. Muchos autores como Fukuyama, Putnam, Portes y otros realizaron importantes aportes para el desarrollo de este concepto. El presente estudio efectúa una revisión exhaustiva de estos trabajos como base para la formulación de premisas e hipótesis para el estudio empírico en las comunidades seleccionadas.

La perspectiva del capital social para evaluar problemas de extrema pobreza es holística. Considera que la pobreza no solamente esta centrada en la carencia de bienes físicos y de servicios básicos, se da mucha importancia a las deficiencias de bienes socio-emocionales que es uno de los elementos del paradigma del capital social. Las redes sociales existentes en estos municipios nos dan una pauta de como los habitantes de los mismos interactúan para la solución de los problemas producto de la crisis. La confianza, reciprocidad, continua interacción, soporte mutuo y las características comunes heredadas y adquiridas de los habitantes de estos municipios constituyen los pilares básicos para el desarrollo del capital social en la comunidad.

Otro aspecto muy importante, de este proyecto de investigación, es el de evaluar el rol que juegan las organizaciones comunales; religiosas, estatales y otras en la solución de estos problemas. Usualmente en los municipios muy pobres, estas organizaciones juegan un papel preponderante en la solución por lo menos parcial de los efectos de la crisis. En este estudio se analizan especialmente los nexos que ligan a las redes familiares y sociales existentes en la comunidad con este tipo de organizaciones.

El enfoque tradicional para el desarrollo de comunidades hace hincapié en el análisis de los déficits de la comunidad. El nuevo enfoque comienza con la evaluación de los activos de la comunidad, siendo el capital social uno de los activos más importantes en cualquier comunidad especialmente en las comunidades pobres. Los autores esperan continuar con este tipo de estudios orientados a demostrar las bondades del capital social para el alivio de la pobreza.

Un Breve Recorrido Teórico

Las Primeras Formulaciones del Concepto

Ciertamente, la preocupación por las fuentes de la solidaridad social pueden rastrearse hasta los mismos orígenes de las ciencias sociales. Ya a fines del siglo XIX Emile Durkheim señalaba la importancia de las relaciones sociales en la cooperación social como fuente fundamental de solidaridad social en las sociedades modernas. Un cuerpo social “saludable” era aquel en el que los individuos mantenían múltiples y variadas relaciones entre sí y compartían simultáneamente valores y sentimientos comunes hacia la sociedad como un todo. El concepto de capital social es profusamente utilizado en

ciencias sociales desde la década del noventa a partir de las contribuciones de autores tales como Bourdieu, Coleman y Putnam. Sin embargo, el término es bastante anterior; Hanifan fue reconocido como el precursor en la utilización del mismo. Data de 1916 un estudio en el que argumentaba que el desempeño de las escuelas locales podía mejorarse a partir de *“aquellas sustancias tangibles que cuentan más en la vida diaria de las personas: específicamente buena voluntad, compañerismo, empatía, y el encuentro social entre individuos y familias que construyen una unidad social... Si los individuos entran en contacto con sus vecinos, y ellos con otros vecinos, habrá una acumulación de capital social, que puede satisfacer inmediatamente sus necesidades sociales y que puede producir un potencial social suficiente para realizar una mejora sustancial de las condiciones de vida en toda la comunidad”* (Hanifan, 1916; Citado por Wallis, Killerby & Dollery, 2004). Posteriormente, autores como Glenn Loury o Mark Granovetter trabajaron en torno a este fenómeno y, sin haber desarrollado el concepto, se convirtieron en importantes referentes del tema.

A pesar de los importantes aportes teóricos mencionados, Bourdieu es considerado comúnmente el primer autor que realizó un estudio sistematizado sobre el capital social. A partir de un tratamiento del concepto de carácter particularmente instrumental, su análisis se centra en los beneficios que obtienen los individuos a partir de su participación en determinados grupos y en la construcción de relaciones sociales con el mero objetivo de crear este tipo de capital. De este modo, lo define como *“el agregado de los recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo”* (Bourdieu, 1985 p. 248; citado en Portes, 1999). Desde la perspectiva de este autor, el capital social constituye un medio a través del cual es posible acceder a otros tipos de capital y, en última instancia, los resultados de la posesión de capital social se reducen a la posesión de capital económico. Lo central aquí es que, es en virtud de la relación social misma que los individuos pueden reclamar acceso a los recursos poseídos por los demás individuos que componen la red. *“De allí que, a través del capital social, los actores puedan obtener acceso directo a recursos económicos (préstamos subsidiarios, información sobre inversiones, mercados protegidos); pueden incrementar su capital cultural gracias a los contactos con expertos o individuos refinados, o de manera alternativa, asociarse a instituciones que otorgan credenciales valoradas”* (Portes, 1999).

Para Bourdieu, la principal diferencia entre los intercambios de tipo económico y el intercambio a partir del capital social es el menor grado de transparencia y la mayor incertidumbre presentes en el segundo. En este sentido, las transacciones que incluyen capital social se caracterizan por obligaciones inespecíficas, horizontes temporales inciertos y la posible violación de las expectativas de reciprocidad. En Bourdieu, así como veremos en Coleman y Putnam, las redes sociales y la densidad de las mismas juegan un papel central en la creación y el mantenimiento de capital social, convirtiéndose en la garantía más tangible de que las expectativas de reciprocidad no serán defraudadas.

James Coleman y la Estructura de las Relaciones Sociales

Para James Coleman el capital social constituye un recurso cuya particularidad radica en ser algo inherente a la estructura de las relaciones sociales. Este recurso facilita el logro de objetivos personales que no podrían alcanzarse en su ausencia o conllevarían un costo mucho más alto. Para el autor, el capital social consiste en “*una diversidad de entidades con dos elementos en común: todos consisten en algún aspecto de la estructura social y facilitan ciertas acciones de los actores dentro de la estructura*” (Coleman, 1990:302). Por otro lado, “*La función identificada por el concepto de capital social es el valor de esos aspectos de la estructura social que los actores pueden usar como recursos para la realización de sus intereses*” (1990:305).

Se desprende de las anteriores citas que el capital social se crea sencillamente allí donde las relaciones entre personas se coordinan para facilitar una acción colectiva. De este modo, éste puede por un lado, asumir las formas más variadas y, por otro, desarrollarse en los más diversos contextos societales. Entre las formas específicas que este recurso puede adoptar Coleman identifica algunas sin ninguna pretensión de exhaustividad. A partir de la función identificada por el concepto, encuentra entre ellas: el uso de amigos y conocidos como fuentes de información; las relaciones de autoridad; las organizaciones sociales, en tanto el capital social disponible en su estructura a menudo puede aprovecharse para la consecución de objetivos nuevos, reorientando el tejido de relaciones que las conforman; el establecimiento de obligaciones y expectativas; y el desarrollo de sistemas de normas y sanciones dentro de una comunidad.

El capítulo de “*Foundations of Social Theory*” dedicado al concepto de capital social comienza con una severa crítica a toda la corriente económica clásica y neoclásica, argumentando que las sociedades actuales no se caracterizan por mayores grados de individualismo, sino que, contrariamente se caracterizan cada vez más por mayores grados de interdependencia, en tanto los intereses de cada uno dependen siempre, o están en alguna medida bajo el control de otros actores, “*...pues los individuos no actúan independientemente, los objetivos no son alcanzados independientemente, y los intereses no son completamente egoístas*” (Coleman, 301).

De aquí que la forma de capital social constituida por el establecimiento de obligaciones y expectativas sea una de las más desarrolladas por Coleman. Se basa explícitamente en el intercambio de favores entre individuos que forman parte de una misma estructura social. La creación de capital social se pone en marcha en el momento en que un individuo hace algo por otro confiando en que aquél se comportará de manera recíproca en el futuro. Así se establece entre ellos una relación que comprende expectativas y obligaciones, concretamente, una expectativa de reciprocidad por parte de quien hizo el favor, y el establecimiento de una obligación de no quebrantar la confianza por parte de quien lo ha recibido. En términos de Coleman, el establecimiento de la obligación se vuelve el comprobante del crédito [credit slip] que asegura que el favor será restituido.

El desarrollo de este tipo de relaciones encaja perfectamente, para el autor, dentro de la teoría de la acción racional y se esfuerza en justificar que el hacer favores y la consecuente creación de obligaciones constituye una acción en la cual, en última instancia, prima el interés personal.

El capital social es un medio o un recurso que:

- Facilita a los individuos la consecución de sus propios intereses.
- Es inherente a la estructura de las relaciones sociales.
- A partir de la realización de favores el capital social adopta la forma de obligación y es a través de ella (de su cancelación) que el individuo alcanza sus propios objetivos, procurando que la retribución se produzca en el momento más conveniente para él.
- La posibilidad de aparición de esta forma de capital social queda sujeta a diversos factores, entre ellos *el grado de confiabilidad del entorno social, las necesidades actuales de los individuos y el grado de cercanía [closure] de las redes sociales.*

El establecimiento de sistemas de normas y sanciones en cualquier estructura social siempre constituye mecanismos reguladores de conducta que permiten facilitar ciertas acciones, así como restringir otras, señalando lo que es aceptable en la sociedad, determinando qué comportamientos, valores y actitudes son recompensadas y cuales quedan sujetas a sanción.

La internalización de las normas por parte de los miembros de la estructura posibilita que ciertas conductas sean apropiadas a modo de recurso por parte de los individuos de una determinada comunidad. A modo de ejemplo, “...las normas efectivas que inhiben el delito hacen posible caminar libremente de noche por la ciudad y permiten que los ancianos dejen sus casas sin temor por la seguridad” (1990:310). Entonces, en tanto sea a través de las conductas que surgen como resultado de la internalización de cierto sistema de normas y sanciones compartidas que cada miembro de la comunidad resulta beneficiado, puede hablarse de otra forma de capital social.

Ahora bien, la posibilidad del surgimiento de las dos formas de capital social descritas queda sujeta al tipo de redes sociales que conformen las estructuras en cuestión. De este modo, Coleman hace especial hincapié en la importancia de la densidad de las redes sociales como condición para:

- a) el establecimiento de obligaciones y expectativas de reciprocidad.
- b) el surgimiento y el desarrollo de sistemas de normas y sanciones, lo cual sólo es posible en tanto existan lazos tan fuertes como para garantizar el respeto hacia el mismo.

A medida que nos encontramos con estructuras sociales más cerradas, caracterizadas por relaciones de alto grado de interdependencia entre los individuos, se hace posible controlar los comportamientos oportunistas, disminuir el riesgo en los intercambios y, con ello, darle continuidad a las confianzas y reciprocidades. “Lo cercano de la estructura social es importante, no solo por la existencia de normas efectivas, sino también por otra forma de capital social: la confiabilidad de las estructuras sociales que permiten la proliferación de obligaciones y expectativas. Escapar de una obligación es una forma de imponer una externalidad negativa en el otro. Sin embargo, en una estructura sin cercanía, puede ser sancionado (si puede), solo por la persona a la que la obligación es debida” (Coleman, 1988). El grado de cercanía de las redes sociales se encuentra en función de dos factores en alguna medida relacionados. Uno es la proximidad física, que estimula el contacto frecuente. El

otro se relaciona con el grado de interdependencia y el establecimiento de obligaciones de los individuos dentro de la comunidad, lo cual lleva al establecimiento de normas y sanciones que a su vez garantizan su cumplimiento, o al menos la sanción de las conductas indebidas, estimulando la continuidad de las relaciones de confianza y reciprocidad.

Las formulaciones de Coleman lo acercan a menudo a Bourdieu, pero asimismo existe en ellas un importante punto de contacto con Putnam. La definición del capital social en tanto “bien público” lo acerca a aquella perspectiva desde la cual el capital social puede ser analizado en tanto atributo de comunidades, regiones, estados e incluso naciones. El autor sostiene que el capital social es un atributo de la estructura en la que los individuos están insertos y no propiedad privada de quienes se benefician de él. Una de las principales diferencias respecto de las otras formas de capital, por ejemplo el físico o el financiero, es que sólo quien invierte en ellas se beneficia directamente de los resultados de dicha inversión. No sucede lo mismo con el capital social: no sólo, ni principalmente, quien se esfuerza y trabaja en pos de la creación, mantenimiento y acumulación de capital social se beneficia de sus resultados, sino que todos aquellos que se encuentran insertos en esa estructura social disfrutan de sus beneficios aunque el esfuerzo lo haya realizado otro.

El Giro Conceptual: Robert Putnam y el Análisis a Nivel Macro

Publicado unos años más tarde que el trabajo de Coleman, Robert Putnam desarrolla su tesis en el libro “Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy” que surge a partir de un estudio comparativo entre las regiones del norte y sur de Italia respecto de su desarrollo institucional y económico. En esta ocasión el capital social aparece como un instrumento de análisis macro, como un atributo de las comunidades, y no ya simplemente como un recurso de carácter individual. Desde esta nueva perspectiva teórica el capital social se define como “aspectos de la organización social tales como confianza, normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar la acción coordinada” (Putnam, 1993:167). El eje central en la obra de Putnam gira en torno a comprender los problemas que presenta la acción colectiva. Específicamente, trata sobre la tendencia comunitaria hacia la cooperación en pos del bien común o al oportunismo y los factores que condicionan la primera o la segunda elección, determinando de qué manera repercuten en el desarrollo económico y democrático- institucional de las comunidades.

Putnam retoma a Coleman y define operativamente el concepto de capital social. Comienza por un análisis sobre la posibilidad de desarrollar relaciones de confianza, la función que cumplen las redes sociales y los sistemas normativos, y el modo en que todo esto influye en el grado de cooperación de las comunidades. Argumenta con ejemplos de la teoría de los juegos que la cooperación en pos del beneficio mutuo no es irracional y que a menudo en diversas situaciones todos estarían mejor si les fuera posible cooperar entre sí. Putnam pasa de situaciones simples a contextos macrosociales y explica que el buen desempeño de las instituciones sociales depende en buena medida del modo en que se resuelven este tipo de problemas. Aquí entra en juego el concepto de capital social y su capacidad para resolver los dilemas que presenta la acción colectiva. La confianza, la reciprocidad, las redes sociales y, fundamentalmente para este autor, el compromiso cívico comprenden las dimensiones del fenómeno que logra explicar por qué ciertas comunidades alcanzan mayores niveles de desarrollo económico y democrático que otras.

La confianza es definida como *“un componente esencial del capital social [...] La confianza lubrica la cooperación. Cuanto mayor es el grado de confianza dentro de una comunidad, mayor la probabilidad de cooperación. Y la cooperación, a su vez, refuerza la confianza”* (1993:171). Sin embargo, la confianza requerida que sustenta la cooperación no es ciega, sino que surge a partir de la posibilidad de poder predecir en alguna medida la conducta de los otros, *“Uno no confía que una persona (o agente) hará algo simplemente porque dice que lo va a hacer. Uno confía sólo porque, conociendo la disposición del otro, sus opciones disponibles y sus consecuencias, su capacidad, etc., uno espera que él elegirá hacerlo”* (1993:171). El autor se pregunta de qué modo la confianza de tipo personal se transforma en confianza social y encuentra la respuesta en la conformación de redes sociales y el surgimiento de normas de reciprocidad entre los individuos. Estas dos fuentes de confianza se relacionan entre sí de manera que se retroalimentan generando, a su vez, niveles de confianza cada vez más altos.

Por un lado, el principio de reciprocidad generalizada (que se sustenta en la creencia de que un beneficio concedido hoy será devuelto en el futuro) limita las conductas oportunistas y lleva a un incremento de la confianza por parte de quienes participan de ese tipo relaciones a medida que las expectativas puestas en los otros son concretadas. Por otro lado, la conformación de redes sociales densas también incrementa la confianza al

estimular la continuidad de las relaciones y garantizar que sus miembros posiblemente vuelvan a encontrarse en otras oportunidades. *“De este modo, sus reputaciones están en juego, las que son, seguramente, más valiosas que las ventajas de traiciones momentáneas. En ese sentido, la honestidad es estimulada por la existencia de redes sociales densas”* (Putnam 2000:136).

El grado de densidad de las redes sociales influye en el surgimiento de sistemas de normas y sanciones, así como en la posibilidad de acceso a información fidedigna acerca de la confiabilidad del entorno, siendo ambas cuestiones resultado del desarrollo de las redes y teniendo, en definitiva, el mismo efecto: reducir de manera eficiente la tendencia hacia el oportunismo en las comunidades.

Dos tipos de redes son identificadas por el autor, las horizontales y las verticales, las primeras se definen como aquellas que *“reúnen agentes de status y poder equivalentes,”* mientras que las segundas *“vinculan agentes desiguales en relaciones asimétricas de jerarquía y dependencia.”* El capital social se genera allí donde se establecen relaciones horizontales, *“las redes de compromiso cívico, tales como las asociaciones de vecinos, sociedades corales, cooperativas, clubes deportivos [...] representan una interacción social intensa. Las redes de compromiso cívico constituyen una forma esencial de capital social: cuanto más densas las redes de una comunidad, más probable es que los ciudadanos estén dispuestos a cooperar para el beneficio mutuo.”* (1993:173). La conformación de redes sociales densas estimula la cooperación en tanto fomentan el desarrollo de normas sólidas de reciprocidad; facilitan la comunicación y mejoran el flujo de información acerca de la confiabilidad de los individuos en transacciones pasadas; incrementan el costo potencial para aquel que no se comporte de manera confiable (al poner en juego la propia reputación) y representan el éxito que la colaboración ha tenido en el pasado, lo que podría funcionar como patrón culturalmente definido para la colaboración futura.

Las investigaciones de Putnam, tanto la realizada en las regiones italianas como en su estudio de la sociedad norteamericana, toman como principal unidad de análisis las asociaciones civiles. El protagonismo ésta al momento de analizar los dilemas que presenta la acción colectiva y el desarrollo del capital social comunitario, se explica a partir de que tipo de asociaciones generarían estos dos tipos de efectos:

Internos: inculcan en los individuos que participan en ellas hábitos de cooperación, solidaridad y espíritu comunitario.

Externos: Dan forma clara a los intereses de un grupo determinado, reúnen a sus miembros y dirigen sus energías en la misma dirección.

El índice de civismo es el instrumento que Putnam construye para el análisis del grado de desarrollo institucional y económico de las regiones italianas, a partir del cual define como comunidades cívicas aquellas que presentan los siguientes cuatro elementos: *compromiso cívico*, entendido como la participación de los individuos en los asuntos públicos; *igualdad política*; *solidaridad*, *confianza* y *tolerancia*; y especialmente, una importante *vitalidad asociativa*, tanto respecto de la cantidad de asociaciones como del nivel de participación en ellas. Putnam identifica las comunidades cívicas como las portadoras de capital social. En la práctica el stock de capital social de las comunidades se equipara con el nivel de intervención asociativo y comportamiento participativo de los individuos, y se mide con indicadores tales como la lectura de diarios, la pertenencia a asociaciones voluntarias y las expresiones de confianza en las autoridades políticas (Portes, 1999). Resulta pues que, las regiones cívicas son aquellas que cuentan con densas redes de asociaciones y un activo compromiso en los asuntos públicos, lo cual se preserva dado su stock de capital social, y a partir del cual son capaces de demandar eficiencia a los gobiernos dado que están preparados para actuar colectivamente en pos de alcanzar sus metas compartidas.

La Intensidad de las Relaciones y los Tipos de Capital Social

Más recientemente los investigadores del Social Capital Initiative (SCI) de la Michigan State University (MSU) han definido el capital social como “la simpatía de una persona o un grupo hacia otra persona o grupo que puede producir un beneficio potencial, una ventaja y un tratamiento preferencial para otra persona o grupo de personas más allá del esperado en una relación de intercambio” (Robison, Siles, Smith, 2003). De este modo, el capital social consiste en los sentimientos de solidaridad que una persona o grupo sienten por otra persona o grupo. Dichos sentimientos pueden incluir admiración, cuidado, empatía, respeto, sentido de obligación y confianza hacia el otro. Al igual que en las definiciones anteriores, las relaciones sociales constituyen la base del capital social. El capital social se

origina en rasgos comunes denominados puntos de coincidencia, los cuales pueden ser adquiridos o heredados, entre los primeros, pueden mencionarse el sexo, la edad, la nacionalidad, etc.; y entre los segundos, la pertenencia a clubes, organizaciones cívicas, equipos deportivos, etc.

De acuerdo con la intensidad de las relaciones de solidaridad surgen tres tipos de capital social, y este es el aporte principal de los investigadores de la MSU al que haremos referencia en este artículo, de nexo [bonding social capital], de vínculo [linking social capital] y de aproximación o puente [bridging social capital].

El capital social de nexo existe en relaciones socialmente estrechas, generalmente se basa en puntos de coincidencia heredados o creados como resultado de compromisos para toda la vida y un contacto personal frecuente. Se caracteriza por intensos sentimientos de conexión que pueden incluir sentimientos de preocupación, afecto e interés por el otro. El capital social de vínculo hace referencia a relaciones medianamente estrechas y en la mayoría de los casos se basa en puntos de coincidencia adquiridos. Se caracteriza por sentimientos de moderadamente intensos de conexión como el respeto, la confianza y el compañerismo, que pueden existir entre colegas, compañeros de trabajo, los miembros de un mismo club o comunidad. Por último, el capital social de aproximación es aquel que existe en las relaciones asimétricas entre personas que tienen pocos puntos de coincidencia, un contacto personal limitado y a menudo diferencias importantes en cuanto a los recursos que poseen, caracterizándose por sentimientos asimétricos de conexión. (Robison, Siles y Schimid, 2003: 61-62).

Algunas Controversias Conceptuales

El Capital Social: ¿Un Recurso Individual o Colectivo?

A menudo los enfoques teóricos respecto del capital social resultan muy disímiles e incluso contrapuestos. Sin embargo, a pesar de las diferencias, aparece un elemento convergente en torno a todas las formulaciones: el capital social es un recurso que se genera y se acumula en las redes sociales.

Las redes sociales se definen como campos sociales constituidos por relaciones entre personas, citando a Larissa Lomnitz, las redes se constituyen a partir de “*relaciones de intercambio recíproco de bienes y servicios (...) son conjuntos de individuos entre los*

cuales se produce con cierta regularidad una categoría de eventos de intercambio.”¹ La conformación de redes sociales depende de diferentes factores que regulan la intensidad de dicho intercambio, entre ellos *la distancia social, la distancia física, la distancia económica* (la cual influye en el nivel de simetría del intercambio) y *la distancia psicológica* (determinada por la confianza y la disposición para entablar y sostener una relación de intercambio recíproco). Clasifica las redes en dos tipos:

- **Egocéntricas:** conformadas por el conjunto de relaciones centradas en un individuo determinado, constituida a partir del conjunto de individuos con quienes ego intercambia recíprocamente bienes y servicios (Lomnitz, 1975: 141).
- **Exocéntricas:** conformadas a partir de un grupo social, sea un grupo de parientes o de vecinos unidos por una relación de cooperación, caracterizada por el intercambio de todos con todos basado en un principio de “reciprocidad generalizada” en el cual no existen personas que centralicen las funciones de intercambio. Concretamente, el hecho básico de la existencia de una red es el intercambio de favores y es en función de su intensidad que las mismas se conforman y se disuelven.

Entonces, ¿ambos tipos de redes generan y acumulan capital social? O ¿alguno de ellos es más propenso a generar y acumular este recurso? En alguna medida, los autores que hemos visto responden a estas cuestiones indirectamente al definir en qué consiste el capital social. Todos ellos concuerdan en que el capital social es un recurso que surge de las relaciones sociales, difieren en que, para algunos de ellos, las personas individualmente se apropian de este recurso, mientras que, para otros, es el grupo, la estructura o las comunidades en su conjunto quienes disfrutan de los resultados de la inversión en capital social. Loury, Granovetter o Bourdieu dan cuenta de la primera postura, mientras que Coleman, al definirlo como bien público, y más explícitamente Putnam al referirse a él como un recurso apto para la consecución de objetivos de índole colectiva, se ubican en la vereda de enfrente.

En realidad, el capital social es tanto un recurso individual como colectivo. A menudo los individuos acceden a ciertos recursos a partir de relaciones que mantienen a nivel personal y no es erróneo suponer que las mismas contienen capital social. Por otro lado, ciertos

grupos sociales logran beneficios a partir de su constitución en red, en redes exocéntricas en términos de Lomnitz, y no es menos cierto que estas relaciones contengan también capital social. El punto es que nos encontramos frente a un concepto multifacético, capaz de manifestarse en formas diversas y capaz de producir resultados diferentes en cada caso en particular. Se trata de un concepto complejo, difícil de encasillar en una definición estática dado que comprende realidades diferentes que logran definirse en los mismos términos.

¿Relaciones Cercanas o Relaciones Que Tienden Puentes?

La creación, el desarrollo y el mantenimiento de capital social están condicionados por la existencia previa de diversos factores. En términos generales podemos identificar, a partir de lo expuesto con anterioridad: la conformación de redes sociales y la existencia de relaciones basadas en la confianza y en un principio de reciprocidad mutua.

En la literatura teórica aparecen dos argumentos fuertes que retoman la centralidad de estos factores, pero definiéndolos en un modo esencialmente contrapuesto. El primero es el de James Coleman, al que denominamos el argumento de “*la cercanía de las redes sociales,*”² el segundo argumento, llamado de “*las conexiones puente,*” es el elaborado por Ronald Burt.

De acuerdo con el primer argumento, a medida que el grado de interdependencia entre los individuos aumenta (a raíz del establecimiento de relaciones de obligaciones y expectativas recíprocas) la densidad de las redes se incrementa generando altos niveles de cohesión intragrupo, condición sine qua non para la creación de capital social. Esto es así porque sólo a partir la existencia de relaciones lo suficientemente estrechas es posible el surgimiento de un sistema de normas y sanciones, el que influirá positivamente en el desarrollo y la continuidad de relaciones basadas en la confianza y reciprocidad. La densidad y la estructura cerrada de las redes cumplen la función de controlar los posibles comportamientos oportunistas y es en este sentido que incrementan el capital social del grupo.

Ronald Burt responde y se opone a esta argumentación con su teoría de los “*agujeros estructurales*” [structural holes] y “*las conexiones puente.*” Desecha la importancia de la densidad de las redes y se enfoca en la calidad de las mismas, midiéndose ésta en función de la posibilidad de acceso a información

referente a entornos lejanos e inaccesibles al individuo por sí solo. Burt concuerda con Coleman, y por ende con Putnam, en que ciertas estructuras sociales son capaces de crear para ciertos individuos o grupos ventajas competitivas a la hora de alcanzar sus propios intereses, y en que los individuos mejor conectados son quienes disfrutan de mayores beneficios. El desacuerdo aparece a la hora de definir qué significa estar “mejor conectado” (Burt, 2000). Burt describe el capital social por su función de mediación en cuanto al acceso de oportunidades retomando las formulaciones de Mark Granovetter acerca de la fortaleza de los vínculos débiles.

A partir de un estudio sobre movilidad ocupacional y los medios a través de los cuales los trabajadores acceden a nuevos empleos, Granovetter logra captar la relevancia que tienen los vínculos no primarios para la consecución de estos objetivos. La explicación es sencilla y puede resumirse en esta cita, *“una idea natural a priori es que aquellos con quienes se tiene vínculos fuertes están más motivados para ayudar sobre información acerca de trabajo. Contrarios a esta gran motivación están los argumentos estructurales que he estado realizando: aquellos con quienes estamos débilmente vinculados son más propensos a moverse en círculos distintos al propio y, por tanto, tendrán acceso a una información diferente a la que nosotros recibimos”* (Granovetter, 1973).

Burt observa que la estructura social de mercado se compone de diferentes grupos de individuos que mantienen relaciones más o menos estrechas entre sí separándose estos grupos por lo que denomina “agujeros estructurales.” Su existencia implica que los individuos pertenecientes a cada grupo se focalizan en sus propias actividades sin tener en cuenta a los individuos que se encuentran por fuera. Sin embargo, son aquellos individuos cuyas relaciones logran superar o atravesar dichos agujeros quienes cuentan con una ventaja competitiva respecto del resto. Esto es así dado que, las personas a cada lado del “agujero” circulan en diferentes flujos de información. El poder atravesar dichos “agujeros” constituye una oportunidad de vincularse con individuos pertenecientes a otros grupos, quebrando la corriente de información y accediendo así a información respecto de lo que ocurre en entornos distintos del propio, incrementando así sus posibilidades de acción.

El autor denomina conexiones de puente a aquellas que logran conectar a los individuos con grupos distintos al que pertenecen. Las conexiones que tienden puentes hacia otros grupos constituyen una ventaja respecto de las posibilidades de acceso a información. Estos individuos

alcanzan un volumen mayor de información al relacionarse indirectamente con un mayor número de personas, pero más importante aún es que la diversidad de los contactos garantiza, de algún modo, que esa información no será redundante. Estos individuos también cuentan con una ventaja de control, esto es, con la posibilidad de poner en contacto ciertas personas en pos de algún interés personal. *“De este modo, individuos en contacto con redes ricas en agujeros estructurales son los individuos que saben acerca de, tienen una mano en y ejercitan control sobre, más oportunidades gratificantes. Los comportamientos por los cuales desarrollan las oportunidades son muchas y variadas, pero la oportunidad por sí misma es en todo momento definida por un agujero en la estructura social. En términos del argumento, las redes ricas en oportunidades empresariales de agujeros estructurales son redes empresariales, y los emprendedores son gente experta en construir los puentes interpersonales que atraviesan los agujeros estructurales”* (Burt, 2000:07).

Desde esta perspectiva, un individuo que establece relaciones superando los agujeros estructurales cuenta con un grado mayor de capital social, en tanto sus redes de relaciones le otorgan un más amplio, fácil acceso a, y un mayor control sobre, la información, la que le otorga mayores posibilidades de acción. De acuerdo con Burt, son estas relaciones (las que logran vincular fuentes de información heterogéneas separadas por agujeros estructurales) y no las relaciones cohesivas y entre agentes equivalentes, las que producen mejores resultados en términos de capital social, ya que, estas últimas sólo pueden proporcionar información redundante. La construcción de capital social no parte del establecimiento de vínculos estrechos, sino de la capacidad de los actores para establecer diferentes relaciones fuera de su grupo de pertenencia.

Hacia Una Definición Operativa de Capital Social

El Análisis Empírico en Contextos de Exclusión Social

Luego de una revisión de la bibliografía disponible y de investigaciones realizadas en diversas partes del mundo, así como a partir de los resultados obtenidos de una investigación piloto³ realizada en dos barrios con altos niveles de pobreza, (ubicados en el segundo cinturón del conurbano de la Provincia de Buenos Aires⁴) elaboramos un instrumento capaz de analizar el capital social presente en contextos de creciente exclusión social. El principal objetivo de la investigación mencionada fue

esencialmente de carácter metodológico, y consistió en determinar la estrategia más apropiada para la medición del Capital Social en este tipo de contextos. Para ello analizamos el capital social presente en dos barrios, Alem y José C. Paz, a partir de la formulación de dos preguntas de investigación: ¿Qué clases de Capital Social (de nexo, de vínculo y de puente) generan los hogares de los barrios más pobres del Gran Buenos Aires? y ¿Qué clases de Capital Social son generadas por las organizaciones comunitarias de base en las áreas más pobres del Gran Buenos Aires?

La investigación se abordó a partir de una estrategia de triangulación, partiendo de ambas perspectivas, la cuantitativa así como la cualitativa, se llevó a cabo la triangulación de métodos y fuentes de información. Cada uno de los barrios se constituyó como una unidad de análisis, los jefes de hogar y los líderes de las organizaciones comunitarias fueron definidos como las unidades de recolección (triangulación de fuentes), y a cada una de las cuales se les aplicó un instrumento de recolección diferente (triangulación de métodos). Para el caso de los jefes de hogar se diseñó una encuesta probabilística, mientras que a los líderes organizacionales se les aplicó una entrevista semi-estructurada que hacía especial hincapié en las características de las organizaciones y en la conformación de redes y relaciones a nivel Inter.-organizacional.

Respecto de los parámetros considerados para la muestra probabilística se tomó un error del 0.05%, un nivel de confianza del 95% con una varianza de 0.1 y 0.9. Para el diseño del marco muestral (total de viviendas por cada barrio) la red de organizaciones comunitarias de base de Cuartel V facilitó dos mapas de catastro correspondientes a ambos barrios. Posteriormente por muestreo aleatorio simple fueron seleccionados los hogares donde se encuestarían los jefes de hogar. La muestra estuvo compuesta por 203 hogares en ambos barrios.

Teniendo en cuenta que se trata de una zona de difícil acceso, y considerando la posibilidad de rechazo a la encuesta (desconfianza, miedo, etc.), el relevamiento de los datos fue llevado a cabo por encuestadores pertenecientes al barrio, capacitados por un grupo de investigadores del IDICSO. De esta forma, se buscó prever y disminuir las posibilidades de rechazo, ya que por ser una zona pobre y de un nivel educativo bajo esto era probable. El relevamiento de las entrevistas estuvo a cargo de estudiantes avanzados de la Escuela de Sociología de la Universidad del Salvador.

Construyendo un Instrumento de Medición: Las Dimensiones del Capital Social

Visión del área local

De acuerdo con Coleman el capital social tiene que ver con la forma que asume la estructura de las relaciones entre las personas, así puede manifestarse en las relaciones más diversas, de acuerdo con los fines específicos de la acción y en relación a cada contexto particular. De este modo, resulta evidente la relevancia de los sentimientos de las personas respecto de su entorno físico, cuyas características originan y delimitan diferentes tipos de relaciones.

Remitiéndonos a nuestro contexto de análisis cabe mencionar que, en líneas generales, las áreas de creciente exclusión del Gran Buenos Aires (así como del resto del país y otras áreas latinoamericanas) se caracterizan por graves deficiencias de infraestructura, específicamente en relación al gas, cloacas, agua, líneas telefónicas y calles de tierra que se vuelven intransitables con la lluvia. Por otro lado, estas áreas no cuentan con industrias ni otras fuentes de empleo, y se encuentran relativamente aisladas.

Sostenemos que necesariamente las características contextuales repercuten en el tipo de vínculos que establecen los individuos entre sí y con su comunidad. En este sentido, las percepciones de los individuos respecto de su entorno físico se vuelven relevantes para el análisis del capital social en una comunidad dada. Entre los indicadores capaces de dar cuenta de esta dimensión, consideramos aquellos referentes a las percepciones individuales respecto de, los servicios públicos en general, y particularmente, sobre los servicios de salud, el sistema educativo, la policía, el transporte, etc.; respecto de la seguridad del barrio y, por último, respecto de cuestiones locales recurrentes definidas como problemáticas, como por ejemplo, el vandalismo o el uso de drogas y alcohol.

| TABLA 1. Pensando en General Respecto de los Servicios de la Zona Donde Vive ¿Cómo los Calificaría? | | |
|--|-------------------------------|------------------------|
| | <i>Barrio José C. Paz</i> | <i>Barrio Alem</i> |
| Muy Buenos | 1.8% | -. |
| Buenos | 19.3% | 10.5% |
| Normales | 13.2% | 10.5% |
| Pobres | 33.3% | 41.1% |
| Muy Pobres | 32.5% | 36.1% |
| N/S o sin Experiencia | -. | 1.1% |
| Total | 100% (114) | 100% (95) |

Fuente: IDICSO. COSNET. Gran Buenos Aires. Argentina. 2003

El hecho de que en ambos barrios más del 60% de las personas califiquen los servicios de la zona entre pobres y muy pobres podría tener alguna incidencia en el modo en que los individuos se relacionan entre sí, en su disposición para la acción conjunta y en su relación con la comunidad en general.

Redes Sociales

Como dijimos anteriormente, a pesar de las discrepancias teóricas entre los autores, resulta que la característica intrínseca del capital social es su carácter relacional. El capital social se genera y se acumula a partir de las relaciones que establecen los individuos entre sí. Los lazos informales constituidos por las relaciones que se establecen entre familiares, amigos, vecinos o compañeros de trabajo, y actividades como juntarse a cenar, salir a caminar o visitarse entre sí, son consideradas por Putnam como *pequeñas inversiones en capital social*. Las formas informales de sociabilidad se vuelven cruciales para el sostenimiento del nivel de capital social en una comunidad. *“Nos inclinamos a considerar las asociaciones comunitarias y la vida pública como formas más elevadas de participación social, pero en la vida diaria, la amistad y otras formas informales de sociabilidad proveen un crucial apoyo social. Es seguro que los lazos informales generalmente no construyen habilidades cívicas en el modo que lo hace la participación en un club, en un grupo político, en un sindicato o una iglesia, pero los lazos informales son muy importantes en el sostenimiento de las redes sociales.”* (Putnam, 2000: 95).

En situaciones de exclusión la conformación de vínculos fuertes tiene una connotación adicional: a menudo constituyen una solución práctica a los problemas que trae aparejados la situación de precariedad en la que viven estos individuos. Las redes exocéntricas descritas por Lomnitz, a las que hicimos referencia anteriormente, son características en estos contextos y se sustentan en el intercambio de favores de todos con todos entre grupos de parientes, vecinos y amigos. La cercanía física es el factor clave que posibilita la conformación de este tipo de redes, al estimular el contacto frecuente, lo que contribuye al afianzamiento de la reciprocidad y la confianza. En realidad, en contextos de exclusión, la vecindad se vuelve condición necesaria para la conformación de redes de intercambio recíproco. La distancia física se convierte en un obstáculo para mantener lazos estrechos dado el costo económico y la dificultad que a menudo conllevan los traslados. Dado el papel determinante de la distancia física en el modo que

se constituyen las redes, ésta aparece como un indicador clave si se quiere evaluar la repercusión que tiene la presencia de redes sociales en el grado y tipo de capital social presente en la comunidad estudiada. La lejanía suele dificultar la posibilidad de acudir a alguien en el caso de necesitar un favor y, sin intercambio de favores, difícilmente puedan establecerse relaciones de reciprocidad, sobre las cuales se genera y mantiene el capital social.

TABLA 2. ¿Cuántos Amigos Cercanos Viven a 15-20 minutos Caminando o 5-10 Minutos en Transporte, Si Hay Alguno?

| | Barrio José C. Paz | Barrio Alem |
|---------------|-----------------------|------------------|
| Uno o dos | 26.8% | 35.7% |
| Tres o cuatro | 20.5% | 11.6% |
| Cinco o más | 18.8% | 16.8% |
| Ninguno | 32.1% | 34.7% |
| Otro | 1.8% | 1.1% |
| Ns/Nc | 1.8% | 2.1% |
| Total | 100% (114) | 100% (95) |

Fuente: IDICSO. COSNET. Gran Buenos Aires. Argentina. 2002

El estudio de los tipos de redes que conforman los individuos resulta clave para el análisis de los tipos de capital social que se generan dentro de una comunidad. Observamos que en el barrio Alem el 35.7% de los vecinos tiene entre uno y dos amigos que viven a 15- 20 minutos caminando o 5- 10 minutos en transporte mientras que en José C.Paz un 26,8% de los vecinos se encuentra en ésta situación. Para ambos suman un 60% aproximadamente quienes tienen al menos hasta cinco amigos cercanos. Por otro lado, el tercio restante no tiene ningún amigo cercano en los términos planteados. El análisis de estos datos nos da la pauta del grado de densidad de las redes sociales conformadas por esta comunidad.

Por otro lado, también es importante analizar el tipo de vínculos que establecen las organizaciones sociales de base y poder establecer con qué objetivos lo hacen, a continuación citamos dos respuestas extraídas de las entrevistas realizadas a los líderes organizacionales.

Bueno así con las otras Iglesias cuando hay algún evento especial (...) nos juntamos para compartir momentos, hacemos una comida y compartimos el alimento y la palabra también... (Entrevista Iglesia Evangélica Bautista, Barrio Alem).

Bueno, nosotros estamos en dos redes, la red solidaria y la red parroquial, la red parroquial es la que están los comedores que pertenecen a la parroquia, que son ayudados por algunas instituciones de la capital o Caritas, algo recibimos de ahí, no es mucho pero, a veces cuando en la semana no tenemos polenta si hay en la parroquia nos dan. (Entrevista Comedor San Juan Bautista, Barrio Alem)

El análisis de las respuestas dadas por los líderes organizacionales tiene por objetivo determinar que tipo de relaciones establecen las organizaciones entre sí y, por ende, que tipos de capital social son capaces de generar. Para analizar las relaciones interorganizacionales, consideramos importante tener en cuenta las formulaciones de Granovetter⁵ respecto de la importancia de los vínculos débiles. Es sabido que la segmentación y el aislamiento son rasgos característicos de la pobreza, el proceso de segmentación lleva implícita la homogeneidad social en los contactos de las personas pobres, lo que se traduce en pocas oportunidades de superar su situación actual. Para el análisis del capital social a nivel comunitario y, más específicamente, para el análisis de los tipos de capital social que generan las organizaciones de base, es de crucial importancia analizar los vínculos que éstas establecen tanto dentro como fuera de su comunidad.

Apoyo Social

Esta dimensión está intrínsecamente relacionada con la anterior y apunta a determinar el grado de densidad o cercanía de las redes sociales. Al hacer referencia al apoyo con que cuentan los individuos en caso de atravesar por situaciones que requieren de una ayuda comprometida, no estamos sino considerando el grado de establecimiento de obligaciones y expectativas al que hacía referencia Coleman. Entre los indicadores que pretenden dar cuenta de esta dimensión nos centramos en analizar a quiénes se pediría ayuda dentro de la comunidad en diversas situaciones críticas.

| TABLA 3. Usted Necesita Que Alguien Lo Lleve Para Estar en un Lugar Urgentemente. ¿A Quien Pediría Ayuda? | | |
|--|---------------------------|--------------------|
| | <i>Barrio José C. Paz</i> | <i>Barrio Alem</i> |
| Marido/ mujer/ pareja | 31.1% | 50.6% |
| Otros miembros del hogar | 19.4% | 24.1% |
| Pariente (fuera del hogar) | 37.9% | 33.7% |
| Amigo | 35% | 31.3% |
| Vecino | 61.2% | 65.1% |
| Total | -.- | -.- |

Fuente: IDICSO. COSNET. Gran Buenos Aires. Argentina. 2002

| TABLA 4. Usted Está en una Dificultad Financiera y Necesita Pedir Prestado \$100 ¿A Quien Pediría Ayuda? | | |
|---|---------------------------|--------------------|
| | <i>Barrio José C. Paz</i> | <i>Barrio Alem</i> |
| Marido/ mujer/ pareja | 25.6% | 12.9% |
| Otros miembros del hogar | 11% | 17.7% |
| Pariente (fuera del hogar) | 51.2% | 56.5% |
| Amigo | 41.5% | 48.4% |
| Vecino | 31.7% | 27.4% |
| Total | -.- | -.- |

Fuente: IDICSO. COSNET. Gran Buenos Aires. Argentina. 2002

Teniendo en cuenta las consideraciones de Burt respecto de las relaciones que logran atravesar los agujeros estructurales, accediendo a ámbitos de información lejanos al individuo, consideramos necesario en futuras investigaciones indagar sobre las relaciones que pueden establecerse con personas ajenas al propio entorno, evaluando la posibilidad de que los individuos establezcan relaciones con diferentes intensidades capaces de generar distintos tipos de capital social.

Reciprocidad y Confianza Local

La conformación y el sostenimiento de redes sociales se explica por la existencia de relaciones de reciprocidad entre los miembros de la red. Éstas implican que las ventajas o beneficios que una de las partes obtiene de la relación en el presente, serán retribuidos a la otra en un futuro próximo. El principio de reciprocidad generalizada, sobre el que se basan las redes sociales que comprende una comunidad determinada, se refleja en la siguiente cita de Putnam, “Haré esto por ti ahora sin esperar nada a cambio inmediatamente, y tal vez sin ni siquiera conocerte, confiando que en algún momento tú, o alguien mas, me devolverá el favor.” (Putnam, 2000: 134). Este tipo de reciprocidad, no se limita a una relación entre dos personas, sino que aparece como un bien de la comunidad que no indica necesariamente altos niveles de altruismo. Constituye para Putnam un atributo capaz de volver a las sociedades más eficientes en tanto la cooperación a menudo facilita la consecución de los propios objetivos. “La norma de reciprocidad generalizada reconcilia el interés personal con la solidaridad: cada acto individual en un sistema de reciprocidad es por lo general caracterizado por una combinación de lo que uno podría llamar el altruismo a corto plazo e interés propio a largo plazo: Le doy una

mano ahora en la expectativa que usted me dará una mano en el futuro. La reciprocidad implica una serie de actos cada uno de los cuales es altruista en sí mismo, pero que juntos hacen, típicamente, que cada participante este mejor.” (Putnam, 1993: 172).

Ahora, el problema es cómo asegurar la continuidad en la relación de reciprocidad una vez que una de las partes ya se ha visto beneficiada. Al igual que para Coleman, para Putnam la existencia de redes sociales densas actúa como garante de que las personas se comportarán de la manera esperada. Cuando una comunidad cuenta con un tejido social denso, la probabilidad de que las personas formen parte de las mismas redes de relaciones sociales son elevadas. De este modo, mantener una buena reputación resulta a menudo más fructífero que intentar obtener algún tipo de ventaja personal, ya que el costo del oportunismo a largo plazo, resulta mayor que un posible beneficio momentáneo. La reciprocidad se vuelve una dimensión fundamental del capital social en tanto reduce los problemas de la acción colectiva minimizando las posibilidades de oportunismo.

Los indicadores adecuados para analizar el principio de reciprocidad llevado a la práctica tienen que ver con los vínculos que establecen los individuos entre sí a partir de la realización de favores: la frecuencia en que esto sucede, la magnitud de los mismos, etc. En el cuadro de ejemplo observamos que entre los vecinos en los barrios de José C. Paz y Alem, es levemente mayor la proporción de vecinos que recibió favores de otros en Alem, con un 69.5% respecto de José C. Paz con un 56.1%. Con respecto a quienes declararon haber hecho algún favor, en general las proporciones se mantienen, y nuevamente existe una tendencia mayor en la realización de favores por parte de los vecinos del barrio Alem. Más allá de las diferencias, los cuadros presentados indican altos niveles de reciprocidad en ambos barrios.

| TABLA 5. En los Últimos 6 Meses, ¿Algún Vecino le Hizo Un Favor a Usted? | | |
|---|-------------------------------|------------------------|
| | <i>Barrio José C. Paz</i> | <i>Barrio Alem</i> |
| Sí | 56.1% | 69.5% |
| No | 43.4% | 29.5% |
| Recién se mudó al área. | | 1.1% |
| N/S | 0.9% | -- |
| Total | 100% (114) | 100% (95) |

Fuente: IDICSO. COSNET. Gran Buenos Aires. Argentina. 2002

| TABLA 6. En los Últimos 6 Meses, ¿Le Hizo Algún Favora Algún Vecino? | | |
|---|-------------------------------|------------------------|
| | <i>Barrio José C. Paz</i> | <i>Barrio Alem</i> |
| Sí | 62.5% | 71.6% |
| No | 37.5% | 26.3% |
| Recién se mudó al área | -- | 1.1% |
| No Sabe | 1.8% | 1.1% |
| Total | 100% (114) | 100% (95) |

Fuente: IDICSO. COSNET. Gran Buenos Aires. Argentina. 2002

La reciprocidad y la confianza no son más que dos caras de una misma moneda, en tanto la primera sólo puede sostenerse por la confianza en que los favores serán retribuidos, mientras que, es esta retribución la que incrementa los niveles de confianza en una comunidad. Simultáneamente, la participación de los individuos en redes sociales más amplias permite que la confianza se extienda más allá de las personas a quienes conocemos directamente, lo cual implica que “*confío en ti porque confío en ella, y ella me asegura que confía en ti*” (Putnam, 1993:169), es a partir de este carácter transitivo que la confianza se torna local o generalizada.

En términos de capital social, Putnam sostiene *que la confianza es el elemento que lubrica la cooperación*, ya que cuanto mayor es el nivel de confianza en una comunidad se incrementan las probabilidades de cooperación y de este modo, “*La confianza social está fuertemente asociada con el compromiso cívico y el capital social. Si no intervienen otros factores, las personas que confían en sus conciudadanos, a menudo hacen voluntariado, contribuyen en obras de caridad, participan más en política y en organizaciones comunitarias, donan sangre más frecuentemente, pagan los impuestos, son más tolerantes, y demuestran su virtud cívica de muchos otros modos (...)* Las personas que creen que los demás son honestos, son menos propensos a mentir, estafar o robar, siendo más probable que respeten los derechos de los demás. En ese sentido, la honestidad, el compromiso cívico y la confianza social se refuerzan mutuamente.” (Putnam, 2000: 137).

Compromiso Cívico

Para el análisis del capital social comunitario esta dimensión netamente Putnamiana es clave. Como vimos anteriormente, Putnam sostiene que aquellas comunidades portadoras de capital social son aquellas que han desarrollado un grado de compromiso cívico mayor, el cual se refiere al grado de participación de los ciudadanos en los asuntos públicos. El nivel de civismo [civic-ness] de una comunidad dada se analiza a partir de indicadores tales como: la participación electoral, el grado de clientelismo político, el grado de información de los ciudadanos acerca de los asuntos públicos (a partir del número de lectores de periódicos) y, fundamentalmente, a partir de la vitalidad asociativa de la comunidad en cuestión, considerando tanto el número de asociaciones existentes como el grado de participación en ellas.

En la obra de Putnam, sin duda alguna, el compromiso cívico queda reducido e identificado con el nivel de asociacionismo de las comunidades. Observamos que esta dimensión adquiere un lugar privilegiado entre las demás cuando el autor sugiere que las normas y los valores de una comunidad cívica se basan y se sustentan a partir de este tipo de prácticas sociales. De este modo, la importancia del compromiso cívico, desde la perspectiva del capital social, radica en los efectos que produce sobre las conductas de los individuos que participan en asociaciones civiles, así como también por los resultados que logra la comunidad en su conjunto. En cuanto a los efectos internos o sobre las conciencias individuales, la participación en asociaciones cívicas inculca en sus miembros hábitos de cooperación y solidaridad, así como un sentido de responsabilidad compartida por los esfuerzos colectivos. *“Las redes de compromiso cívico, como las asociaciones barriales, las cooperativas, los clubes deportivos, los partidos de masa, y otras similares (...), son la expresión de interacciones horizontales y representan un componente esencial del capital social. Tanto más densas las redes de una comunidad, tanto más probable que los ciudadanos colaboren en ella para bien de todos”* (Putnam, 1993:204). Por otro lado, respecto de los efectos externos, las asociaciones cumplen la función de articular y dar forma clara a los intereses de un grupo, reuniendo a sus miembros y dirigiendo sus energías en una sola dirección, contribuyendo así a una efectiva colaboración social.

Entre los indicadores de esta dimensión, consideramos acertado centrarnos en la participación activa del vecino en su propia comunidad y en su percepción acerca de la posibilidad de poder influir en los asuntos de su zona, así como en el grado de información respecto de los asuntos comunitarios. La efectiva participación de los individuos nos revela el grado de compromiso cívico real, consecuentemente, se ha considerado el nivel de responsabilidades asumidas en las organizaciones por parte de los vecinos en sus respectivos barrios.

| TABLA 7. En los Último Tres Años ¿Tuvo Usted Alguna Responsabilidad en las Organizaciones, ya Sea Como Miembro, Voluntario, Reuniendo Fondos, Organizando Eventos, Haciendo Trabajo Administrativo? | | |
|--|---------------------------|--------------------|
| | <i>Barrio José C. Paz</i> | <i>Barrio Alem</i> |
| Sí | 66.7% | 83.3% |
| No | 33.3% | 16.7% |
| Total | 100% | 100% |

Fuente: IDICSO. COSNET. Gran Buenos Aires. Argentina. 2002

En el ejemplo, observamos en ambos barrios altos niveles de participación, encontrando una diferencia significativa de casi veinte puntos porcentuales en el caso del Barrio Alem respecto de José C. Paz.

Por otro lado, la tesis de Putnam sostiene que aquellas comunidades que cuentan con más asociaciones civiles cuentan con un mayor stock de capital social; la vitalidad asociativa de las comunidades constituye una de las más importantes fuentes de capital social. Para abordar esta dimensión en primer lugar se llevó a cabo un recuento del número de organizaciones de base existentes en la zona, dado el denso tejido asociativo presente allí decidimos partir de una perspectiva cualitativa. Como dijimos anteriormente se elaboró una encuesta semi-estructurada que se focalizó principalmente en:

1. Dilucidar aquellas características internas de la organización (tales como sus orígenes y trayectoria, objetivos, tipos de miembros y beneficiarios, actividades, recursos, estructura organizativa y efectos sobre el barrio) que pueden promover e incrementar la construcción de capital social dentro de la comunidad en cuestión.

2. En los tipos de relaciones que pueden darse a nivel inter-organizacional (formas de cooperación entre las organizaciones, sus propósitos, la frecuencia de la relación, los intercambios, el grado de compromiso y los conflictos existentes). Los indicadores presentados pretenden analizar los tipos e intensidad de las relaciones que mantienen las organizaciones entre sí y de este modo poder determinar si generan entre ellas alguno de los tres tipos de capital social.

Algunas Reflexiones Finales

La amplia gama de aportes teóricos referentes al concepto de Capital Social, que por supuesto exceden los presentados en este trabajo, nos indica que es preciso, tanto para comprenderlo como para analizarlo de manera empírica, emprender un abordaje holístico del mismo. Sostenemos que los postulados de los autores que hemos desarrollado aquí no son necesariamente contrapuestos, sino que logran enriquecer un concepto difícil de encasillar en una definición estática. La complementariedad de las formulaciones se vuelve evidente al analizar empíricamente el fenómeno. ¿Relaciones cercanas o relaciones que tienden puentes? No parece posible a simple vista salvar las distancias existentes entre las posturas de Coleman y Burt. Pero al analizar el capital social a nivel comunitario, observamos que una diversidad de actores interactúan dentro de la comunidad y que todos ellos tienen la capacidad potencial de generar este recurso. Ahora, dada la posición de los mismos dentro de la estructura sus posibilidades de acción suelen ser diferentes, con lo cual es dable suponer que el tipo de relaciones que son capaces de establecer también los son.

En el caso de la investigación llevada a cabo en Cuartel V (Moreno) identificamos dos tipos de actores, por un lado las familias y por otro las organizaciones de base de la zona. Observamos que, las familias a partir de las relaciones que establecen entre sí, son capaces de generar el tipo de capital social denominado de “nexo,” resultado de su contacto frecuente y los sentimientos de conexión y compromiso que establecen entre ellas. Las características de las redes que éstas conforman se corresponden con la descripción del tipo de redes al que hacía referencia Coleman a la hora de sugerir qué relaciones eran capaces de generar capital social. También observamos que las organizaciones de base del área establecen relaciones de diversas intensidades con diferentes tipos de actores sociales. De este modo, a partir de la intensidad de sus conexiones generan y se vuelven portadoras de distintos tipos de capital social.

Principalmente, estas organizaciones se conectan entre sí con el objetivo de ayudarse mutuamente y establecer entre ellas relaciones recíprocas de solidaridad, conformando redes a partir de las cuales se genera y acumula capital social de unión. En muchas ocasiones también logran vincularse con organizaciones de otros barrios cercanos y relativamente similares socio-demográficamente. A menudo, algunas de ellas logran establecer vínculos con organizaciones lejanas a su entorno, con recursos y posibilidades de acción muy diferentes de las propias. Algunas de las organizaciones de Cuartel V han establecido fuertes vínculos con fundaciones, organismos estatales o grandes empresas, logrando de este modo atravesar los agujeros estructurales que mencionaba Burt y pudiendo acceder de este modo a la información referente a lo que sucede en entornos lejanos al propio, incrementando indudablemente las propias posibilidades de acción. Así, las organizaciones comunitarias establecen vínculos que generan el último tipo de capital social mencionado por los investigadores del SCI de la MSU, el capital social de puente o aproximación, aquel que se caracteriza por sentimientos asimétricos de conexión e importantes diferencias en cuanto a los recursos que se poseen. Es evidente entonces que, tanto los postulados de Coleman como los de Burt resultan pertinentes y se complementan al momento de analizar el capital social existente a nivel comunitario.

La dimensión organizacional introducida por Putnam es, sin duda, fundamental en el análisis de este fenómeno. Los aportes del autor respecto los efectos del nivel de asociatividad de las comunidades sobre el stock de capital social de las mismas, son claves en el momento del análisis empírico. Regresando a nuestro caso de estudio, el denso tejido asociativo presente en la zona se relaciona con la pre-existencia de redes sociales, las cuales constituyen la base para la constitución del mismo y el cual a su vez (por los efectos que la asociatividad tiene para Putnam) vuelve a fortalecer dichas redes al repercutir en el desarrollo de relaciones de confianza y reciprocidad entre los miembros de la comunidad.

Las comunidades se conforman a partir de entretejidos complejos de redes de relaciones sociales en los cuales están involucrados una gran diversidad de actores. Los mismos ocupan distintas posiciones dentro de la estructura dada y es en función de ellas que establecen distintos tipos de relaciones capaces de generar resultados en términos de capital social. La conjugación de los aportes teóricos presentados aquí, nos permite comprender y abordar el análisis del capital social en contextos de exclusión al nivel de la complejidad que esta tarea advierte.

Notas

1. Lomnitz, L. "Como sobreviven los marginados" Siglo XXI, 1975
2. En inglés, "Closure of Social Networks"
3. Pablo Forni y Valeria Coniglio "Organizaciones Comunitarias de base y redes sociales en barrios pobres del Gran Buenos Aires, Argentina. Hacia una metodología para analizar el Capital Social". IDICSO-Social Capital Initiative, MSU, 2003
4. El Gran Buenos Aires está integrado por la Ciudad de Buenos Aires y 24 partidos del conurbano bonaerense, divididos -de acuerdo a la cercanía a la Ciudad de Buenos Aires- en primer y segundo cordón del conurbano. Dentro de este último se encuentra Cuartel V (localidad del partido de Moreno), área donde se llevo a cabo la investigación mencionada.
5. Ver Granovetter, M. "The Strength of weak ties," en *American Journal of Sociology*; Vol. 78, No. 6 (pp.1360-1380).

Bibliografía Seleccionada

- Burt, Ronald (2000). "The Network Structure of Social Capital." University of Chicago and European d'Administration d'Affairs (INSEAD).
- Burt, Ronald (2000). "Structural Holes versus Network Closure as Social Capital." University of Chicago and European d'Administration d'Affairs (INSEAD).
- Coleman, James. (1990). "Foundations of Social Theory." Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Denzin, Norman K. (1989). "Strategies of Múltiple Triangulation," *The Research Act. A Theoretical Introduction to Sociological Methods*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Granovetter, Mark. (1973). "The Strength of Weak Ties," en *American Journal of Sociology*; Vol. 78, No. 6 (pp. 1360-1380).
- Flap, H., Snijders T., Völker B. and Van der Gaad M. "Measurement Instruments for Social Capital of Individuals" University of Utrecht, Groningen and Amsterdam.
- Lomnitz, Larissa (1975). "Cómo sobreviven los marginados" Siglo XXI Editores, México D.F., México.
- Narayan, Deepa and Cassidy, Michael (2001). "A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory," *Current Sociology*, Vol. 49 (2) 59-102.
- Portes, Alejandro (1999). "Capital Social: Sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna" en J.Carpio y I. Novacovsky (compiladores) De Igual a Igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales," Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Putnam, Robert (1993). "Making Democracy Work." Princeton University Press, New Jersey.
- _____. (2000) "Bowling Alone: The Collapse and the Revival of American Community." New York. Simon and Schuster.

- Robison, Lindon J., A. Allan Schmid, and Marcelo E. Siles (2000). "Is Social Capital Really Capital," Manuscript accepted by the Review of Social Economy.
- Robison, Lindon, M. Siles, A.Schmid (2003). "El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro" en Raúl Atria & Marcelo Siles (compiladores) Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: En busca de un nuevo paradigma, CEPAL–MSU, Santiago de Chile.
- Robison, Lindon J., Marcelo Siles, Janet Bokemeier, David Beveridge, Michael Fimmen, Phyllis Grummon & Carol Fimmen (2000). "Social Capital and Household Distributions: Evidence from Michigan and Illinois," *Social Capital Initiative Research Report No. 12*, Michigan State University.
- Spellerberg, Anne (2001). *Framework for the Measurement of Social Capital in New Zealand, Statistics*, Wellington, New Zealand.
- Sunkel, Guillermo (2003). "La pobreza en la ciudad: capital social y políticas públicas" en Raúl Atria & Marcelo Siles (compiladores) Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: En busca de un nuevo paradigma, CEPAL–MSU, Santiago de Chile.
- Svendsen Tinggaard, Gert (2000). "Social Capital a Standard Method of Measurement." www.hha.dk/eok/nat/staff/gts_form.htm
- Svendsen Tinggaard Gert and Bjornskov Christian (2003). "Measuring Social Capital: Is there a single underlying explanation?" Department of Economics, Aarhus School of Business.
- Uphoff, Norman (2000). "Understanding social capital: learning from the analysis and experience of participation," Pharta Dasgupta and Ismail Serageldin, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, The World Bank, Washington, D.C.
- Uphoff, Norman (2003). "El Capital Social y su capacidad de reducción de la pobreza": en Raúl Atria & Marcelo Siles (compiladores) Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: En busca de un nuevo paradigma, CEPAL–MSU, Santiago de Chile.
- Wallis, J., Killerby, P. and Dollery B. (2004). "Social Economics and Social Capital" en: Emerald *International Journal of Social Economics*. Vol. 31 No. 3, 2004 pp.239-258.