

**EL CAPITAL SOCIAL  
EN LAS  
FINANZAS SOLIDARIAS**

**por**

**Ben Quiñones & Sunimal Fernando**

**Taller “Finanzas Solidarias”**

**Polo de Socio-Economía de Solidaridad  
Alianza por un mundo Plural, Responsable y Solidario**

# Índice

<b>1.</b>	<b>Definición de capital social</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>Identificación de Grupos y Redes de Grupos Implementando Finanzas Solidarias</b>	<b>4</b>
<b>3.</b>	<b>Medición del Capital Social de Instituciones de Finanzas Solidarias (IFSs)</b>	<b>6</b>
<b>4.</b>	<b>El Impacto Del Capital Social</b>	<b>10</b>
<b>5.</b>	<b>Los Riesgos del Capital Social</b>	<b>11</b>
	<b>REFERENCIAS</b>	<b>15</b>

# EL CAPITAL SOCIAL EN LAS FINANZAS SOLIDARIAS

por Ben Quiñones & Sunimal Fernando

## 1. DEFINICIÓN DE CAPITAL SOCIAL

Científicos sociales definen al “capital social” de diversas, pero interrelacionadas formas como la *capacidad de las personas* de cooperar y actuar en conjunto a fin de superar problemas de acción colectiva y alcanzar objetivos comunes (John Montgomery, 1997). Esa definición fue adoptada por el Taller FinSol en abril de 2001 y, desde entonces, es parte de la literatura de FinSol.

El Banco Mundial considera que “capital social se refiere a las instituciones, relaciones y normas que amoldan la calidad y la cantidad de las interacciones sociales de una sociedad.” El banco cree que “es cada vez más claro que la cohesión social es fundamental para que las sociedades prosperen económicamente y para que el desarrollo sea sustentable. El capital social no es solamente la suma de las instituciones que sirven de base para una sociedad – es la cola que los mantiene unidos.” (ver [www.worldbank.org/poverty/scapital](http://www.worldbank.org/poverty/scapital))<sup>1</sup>

El capital social también puede ser interpretado como un stock acumulado de cooperación en un determinado momento, el cual, cuando utilizado, da origen a y/o facilita la interacción social, relaciones sociales, y arreglos sociales (Danny Unger, 1998; Dr. Worms, 2002). A medida que las interacciones sociales se intensifican, y las relaciones sociales y arreglos sociales se perfeccionan y se diversifican, el capital social también aumenta. Por otro lado, el capital social disminuyó cuando la interacción social se suprime, causando la desintegración de relaciones sociales y la petrificación de los arreglos sociales. Esa perspectiva permite que los investigadores y analistas traten el capital social del mismo modo que el capital humano o financiero, o sea, como un recurso de desarrollo que puede crecer, disminuir o consumirse totalmente.

El capital social puede ser observado empíricamente en la forma de grupos cooperativos, unidos y duraderos (Unger, 1998) o redes densas de grupos sociales (Robert Putnam, 1993) dentro de las cuales los individuos pueden llegar a acuerdos y estimular comprensiones compartidas de problemas comunes. Putnam sugiere que redes densas de grupos sociales facilitan de varias maneras a cooperación en búsqueda de metas comunes. Las redes promueven el reaparecimiento de emprendimientos cooperativos y la construcción de relaciones entre participantes en actividades diferentes; ellas inculcan normas de reciprocidad; aumentan el flujo de informaciones (incluyendo reputaciones de probidad); y establecen comprensiones comunes de estructuras dentro de las cuales la colaboración puede acontecer. Visto que grupos de individuos o redes de grupos manifiestan solamente las características de procesos prósperos de cooperación y esconden los que fallaron, el capital social en un determinado momento es el registro fósil de esfuerzos que tuvieron éxito en la institucionalización de una cooperación continua (Danny Unger, 1998).

### *Objetivos del artículo*

Este artículo busca sugerir una estructura para la medición del capital social aplicado en las Finanzas Solidarias. Implícita en esa estructura conceptual, está la suposición de que el capital social creado por una comunidad puede ser reinvertido por un grupo de personas pertenecientes a aquella comunidad en una acción colectiva con la finalidad de alcanzar ciertas metas. Más específicamente, este artículo promueve la hipótesis por la cual el capital social de una comunidad puede ser usado por un grupo específico de personas pertenecientes a la comunidad, como los pobres, para establecer e implementar las Finanzas Solidarias.

---

1 La lista de links y documentos citados en este texto, así como de todos los que se relacionan a este foro, está disponible o mencionada en el sitio <http://finsol.socioeco.org>.

La extensión del análisis del presente artículo está inicialmente enfocada en el nivel de la comunidad, siguiendo el consenso obtenido en la reunión del Grupo de Coordinación de París, en enero de 2003. Un intento de agregación del análisis al nivel “macro” se hace en las secciones posteriores, siguiendo la estructura sugerida por Sunimal Fernando (2003).

### *Organización del artículo*

Este artículo está organizado en cinco secciones. La primera sección es la introducción. Ella presenta la definición de capital social y los objetivos del artículo y su organización.

La sección 2 examina las definiciones de Finanzas Solidarias a que se llegó en reuniones anteriores del Foro FinSol. Llegando a una definición más amplia del término, la sección prosigue identificando indicadores para la clasificación de grupos o redes que implementan o no implementan las Finanzas Solidarias. Ella intenta abordar a la siguiente cuestión: ¿Qué grupos o redes de prestadores de servicios financieros pueden ser clasificados como Instituciones de Finanzas Solidarias (IFSs)?

La Sección 3 propone indicadores para medir el capital social de IFSs.

La Sección 4 propone un conjunto de hipótesis o postulados sobre el impacto del capital social sobre varios aspectos del desarrollo humano.

Finalmente, la Sección 5 lleva en consideración los riesgos del capital social conforme la experiencia de una ONG empeñada en Finanzas sociales en Sri Lanka.

## **2. IDENTIFICACIÓN DE GRUPOS Y REDES DE GRUPOS IMPLEMENTANDO FINANZAS SOLIDARIAS**

En una comunidad en particular, puede ser postulado que existen grupos y redes de grupos que implementan Finanzas Solidarias. Pero, antes de que podamos proseguir identificando tales grupos y redes de grupos, es importante definir primero lo que significan “Finanzas Solidarias”.

### *Definición de Finanzas Solidarias*

El Taller FinSol de abril de 2001 intentó definir las Finanzas Solidarias como “un 'sello' de Finanzas éticas, responsables y sustentables que sólo podría ser aplicado a ciertos tipos de instituciones que respetan abordajes y métodos y proveen servicios orientados al refuerzo de relaciones sociales y a la producción de capital social”.<sup>2</sup>

Una definición más elaborada de Finanzas Solidarias aparece en el Cuaderno de Propuestas para el Siglo XXI<sup>3</sup>, a saber:

“Las Finanzas Solidarias pueden ser definidas en varios niveles, tales como su visión, misión, identidad, habilidades, comportamiento y ambiente.

- La *visión* a largo plazo de Finanzas Solidarias es aumentar el capital social.
- Su *misión* es usar la herramienta financiera para alcanzar un desarrollo sustentable y equitativo.
- Hay numerosos agentes, cada uno de ellos con diferentes métodos y formas de comportamiento, actuando de modos diferentes, pero, en conjunto, ellos dan origen a una *identidad* específica de las Finanzas Solidarias.

---

2 \_\_\_\_\_ 2001. “Finance Of Solidarity And Social Links: Document For The Debate”

3 Renee Chao-Beroff y Antonin Prebois, 2001. “Finance of Solidarity”: FPH: París. Noviembre de 2001

- Las *habilidades* consisten en pensar globalmente, poder agrupar individuos y agentes en torno de la actividad financiera y conocer las necesidades de emprendedores individuales y comunidades, independientemente de sus circunstancias económicas y sociales.
- La *profesión* de financista social consiste en financiar actividades y personas, para el bien de todos, y trabajando para respetar el capital social.
- Las Finanzas Solidarias operan dentro de un *ambiente* de pobreza, exclusión o difícil acceso a servicios financieros.

“Las Finanzas Solidarias buscan responder a las tres mayores crisis de la sociedad: la crisis del hombre consigo mismo, la crisis entre los seres humanos, y entre el hombre y su medio ambiente. Frente a esas crisis, las Finanzas Solidarias, *reforzando el capital social*, en otras palabras, trayendo la sociedad para más cerca de los valores de las personas, ayudan a crear las condiciones para un desarrollo sustentable.”

En ambas definiciones, las características de las Finanzas Solidarias que las distancian de otros tipos de Finanzas son su visión y la capacidad de aumentar el capital social. Traducido diferentemente, las Finanzas Solidarias son un sistema de Finanzas que aumenta la *capacidad de un grupo de personas en particular* de cooperar y actuar en conjunto para superar el problema de la exclusión del sistema financiero existente (tradicional) y alcanzar un desarrollo sustentable y equitativo.

### *Limitaciones de la Definición*

Las definiciones anteriormente citadas no establecen categóricamente cualquier relación que indique si las Finanzas Solidarias son causadas por esfuerzos conscientes de las personas para usar un capital social existente a fin de crear un sistema financiero nuevo y alternativo. Para expresar esa relación explícitamente, podemos sugerir que las Finanzas Solidarias son viables gracias a la reinversión del capital social, y su aplicación de una forma sustentable y equitativa se suma al stock de capital social de la comunidad.

### *Indicadores para Clasificación de Grupos y Redes*

Dada esa definición más amplia de Finanzas Solidarias, ¿cómo identificaremos los grupos y redes de grupos que practican tal sistema de Finanzas? Por falta de un término mejor, podemos llamar tales grupos o redes de “Instituciones de Finanzas Solidarias” “IFSs”.

Probablemente, encontraremos diferentes tipos de IFSs en una comunidad. Ellas pueden ser formales o informales, internamente organizadas por el pueblo u organizadas por un agente externo, como una ONG. Un problema inmediato que nos confronta es que no tenemos una construcción teórica *a priori* que busque prever la tendencia de un grupo o red de crear y aumentar el capital social. Eso está más allá de la extensión del presente artículo.

En la ausencia de una estructura teórica para clasificar las IFSs, tenemos que adoptar un abordaje normativa en nuestro estudio, invocando nuestra suposición inicial de ignorancia sobre si grupos/redes existentes en una comunidad contribuyen para el aumento del capital social como también para un desarrollo sustentable y equitativo.

Las implicaciones de esa limitación son obvias. El primer paso de nuestro trabajo de campo consistirá en estudios investigativos. Además de eso, el estudio investigativo en una determinada comunidad tiene que incluir todas las IFSs en una encuesta de clasificación, independientemente de su clientela-blanco. Se debe admitir que una evaluación del tipo de clientela debe hacerse en primer lugar para distinguir los grupos/redes que tienen como blanco a los miembros “excluidos” de la comunidad de aquellos que no tienen blancos específicos.

Hay algunos indicadores de desempeño social de las instituciones de microfinanzas (IMFs) propuestos por CERISE que pueden ser usados para clasificar las IFSs entre las que tiene como blanco los miembros “excluidos” de la comunidad y las que no tiene blancos específicos. Los indicadores relevantes de CERISE son los siguientes:

## **Dimensión 1: Aproximación con los Pobres**

### **Subdimensión 1.1. As IMF's enfocan la aproximación con los pobres, la sustentabilidad financiera y el impacto del bienestar**

*Indicador N° 1 Conciencia*

*Indicador N° 2 Grupo-blanco en los informes de la IMF*

*Indicador N° 3 Grupo-blanco pobre en los informes de la IMF*

*Indicador N° 4 El grupo-blanco más pobre*

### **Subdimensión 1.4. La conducta operacional de las IMF's para aproximarse de los pobres y/o socialmente excluidos**

*Indicador N° 1 Grupo-blanco*

*Indicador N° 2 Criterios para definición de blanco*

*Indicadores que reflejan el uso de relaciones sociales y arreglos sociales preexistentes por las IFSs*

Los indicadores de arriba no nos permitirán saber si la IFS fue el resultado de los esfuerzos colectivos de las personas para resolver sus problemas utilizando relaciones sociales y arreglos sociales preexistentes para establecer un sistema financiero alternativo.

Para generar esas informaciones, el siguiente indicador de la CERISE puede ser usado para determinar si la IFS utiliza relaciones sociales y arreglos sociales preexistentes:

### **Subdimensión 1.3. Enfoque sectorial y socioeconómico de la IMF**

*Indicador N° 4. Organizaciones comunitarias*

Ese indicador puede ser definido ampliamente como incluyendo todos los tipos de organizaciones comunitarias basadas en cuadro de miembros.

Pero, se debe notar que los indicadores arriba enfocan la relación entre una IMF externa y una organización comunitaria. Ellos no reflejan la relación entre la organización comunitaria mientras el IMF y sus miembros individuales. Por lo tanto, deben ser generados indicadores adicionales para capturar organizaciones basadas en cuadro de miembros que cumplan el papel de proveedores de servicios financieros a sus propios miembros. Se sugiere lo siguiente:

*Indicador adicional N° 1 Tipo de grupo/red (Familiar = 1; Religioso = 2; Vocacional/profesional =3; Comunitario = 4).*

*Indicador adicional N° 2 ¿El grupo/red es una organización con cuadro de miembros en la cual estos eligen sus autoridades? (Sí = 1; No = 0)*

*Indicador adicional N° 3 ¿La organización con cuadro de miembros cumple el papel de IMF suministrando servicios financieros directamente a sus miembros? (Sí = 1; No = 0)*

### **Dos categorías de IFSs**

Con esos indicadores adicionales, debe ser posible clasificar las IFSs de acuerdo con la convención propuesta por el Taller FinSol de abril de 2001. Para que recordemos, el Taller FinSol propone categorizar a los prestadores de servicios financieros a los miembros "excluidos" de la comunidad en dos categorías, a saber:

“ (1) [Instituciones de] microfinanzas que consideran [su] papel el de un prestador de servicios financieros, o simplemente un proveedor de préstamos. Esas instituciones generalmente empezaron trabajando con un

segmento de mercado que fue dejado de lado por los bancos y empresas de crédito: los clientes "no financiados". Los "banqueros" gradualmente monopolizaron este mercado de microcrédito con [la introducción de] su personal, sus especialistas y sus patrones de desempeño e informes. [Ellos] crearon barreras a la entrada, tanto psicológicas como financieras, a fin de marginalizar a otros participantes. Finalmente, un número incontable de donadores adhirió a esa visión tecnocrática y bancaria del sector, seducidos por su discurso profesional tranquilizador. ¡Los donadores también evitan riesgos! Esa es la forma de microfinanzas que promueve la institucionalización en bancos comerciales para tener acceso al mercado financiero y rentabilidad alta para atraer a los inversionistas privados. Ella puede ser definida como "microfinanzas prebancarias".

"(2) .. [Las instituciones de] microfinanzas que acreditan que las finanzas son una herramienta eficiente, pero deben estar a servicio del desarrollo humano y social. Para estos microfinancistas, la forma por la cual los servicios se prestan puede hacer toda la diferencia. Visto que colocan a las personas y sus relaciones sociales en el punto focal de su misión, esa forma de Finanzas siempre actuará con relación a los diferentes contextos y ambientes, trabajando para familiarizarse con ellos, a fin de atenderlos mejor y elevar el valor de los mismos. La apoteosis de ese tipo de Finanzas es el impacto sobre el capital social y la autoconfianza de sus clientes, lo que, a su vez, tendrá un impacto sobre la naturaleza duradera de este tipo de institución".

El Taller FinSol de abril de 2001 sugiere que solamente el segundo tipo de IMF representa el paradigma de Finanzas Solidarias. Pero, es posible que ambas categorías practiquen las Finanzas Solidarias, pero con grados variados de intensidad. En otras palabras, ambas categorías de prestadores de servicios financieros pueden hacer uso de relaciones sociales y arreglos sociales existentes para facilitar el suministro de servicios financieros a los miembros "excluidos" de la sociedad, pero ellas pueden producir formas diferentes de capital social nuevo. Su impacto sobre relaciones sociales y arreglos sociales preexistentes también puede diferir substancialmente.

Sea el grupo de solidaridad o grupo de autoayuda organizado por un líder local o por una IMF "prebancaria", el iniciador-organizador debe inevitablemente usar la cultura, normas y creencias de cooperación existentes en la localidad para tener éxito en la motivación de las personas para que estas actúen colectivamente. El sistema normativo compartido de un grupo de las personas puede basarse en el compartir de espacio (relaciones de vecindad), parentesco (relaciones familiares), fe (afiliaciones religiosas), trabajo (relaciones económicas), sexo (todas las mujeres) etc.

Las "microfinanzas prebancarias" utilizan capacidades existentes de miembros de la comunidad para cooperar, pero canalizan esas capacidades para la formación de "grupos de clientela". Esos grupos de clientela se comportan como organismos cooperativos: ellos deciden y actúan colectivamente. Al mismo tiempo, las "microfinanzas prebancarias" permiten que la institución de microfinanzas (IMF) desarrolle su cultura única, mezclando la cultura de un banco formal con la cultura menos formal de una ONG.

Por otro lado, las "microfinanzas solidarias" también utilizan las capacidades cooperativas existentes de las personas en una comunidad, pero canalizan esas capacidades para la formación de grupos locales de solidaridad o autoayuda, de los cuales una función principal es la facilitación de la intermediación de los recursos de unidades temporarias de ahorros líquidos para unidades temporarias de préstamos líquidos.

### **3. MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL DE IFSs**

#### *El proceso de formación del capital social*

Los individuos se transforman en socialmente involucrados por causa de su deseo de existir, por ellos y por otros, basados en sus propios recursos personales, deseos, necesidades y herencia cultural. Como mencionado por el Dr. Worms, una de las motivaciones duraderas de los individuos para que estos cooperen con otros es la necesidad de compartir valores y patrones comportamentales. Él destacó la capacidad de inspirar confianza en los otros, un elemento importante del liderazgo, como el más importante entre esos valores. Inspirar confianza es promover cooperación.

El Dr. Worms también explica que una serie de patrones comportamentales es necesaria para conducirnos, como en el caso de una persona que pasa por una puerta (¿cerramos el pasaje o lo abrimos para otra persona?), a la idea de reciprocidad. En el nivel interindividual, la reciprocidad surge cuando un individuo hace un favor como recompensa a un favor anteriormente hecho por el otro. Una serie de reciprocidades interindividuales establece una norma. Si cada vez más individuos

en una comunidad practican la reciprocidad, esa serie de patrones comportamentales inspirará entre la gran mayoría la confianza de que una buena acción será recompensada en el futuro. Esto trae a la comunidad a un concepto más amplio de reciprocidad, el cual está más próximo a valores morales y éticos y es más amplio que patrones comportamentales. En esa fase, la reciprocidad es el compartir social, sustentado por la idea de que, cuando una persona dé algo, eso no será devuelto por la persona que recibió, en el lugar donde fue dado, o en la ocasión cuando fue dado, pero que alguien, en algún lugar, devolverá lo que la persona le dio. Es esa amplia reciprocidad que surge de redes de cooperación basadas en confianza que da origen a un compartir eficaz, en el cual lo que se da no es precisamente pesado con relación a lo que se recibe para la obtención de números iguales.

En el campo de las Finanzas Solidarias, un patrón comportamental fundamental introducido entre los miembros de la IFS es la donación de contribuciones monetarias en la forma de ahorros personales. Un nuevo miembro del grupo es incentivado continuamente a dar a través de recompensa de su acción con un acceso oportuno al crédito. El pago inmediato de préstamos también es recompensado a través de la elevación de la cantidad que se puede sacar como préstamo en el siguiente turno. Después de una serie de ciclos de préstamos, el nuevo miembro nota que, si le da regularmente al grupo sus ahorros personales, eso retornará de alguna otra forma – crédito, el cual, cuando pagado inmediatamente, garantizará la sustentabilidad del sistema financiero del cual él depende para sus necesidades futuras.

### *Clasificación de capital social a nivel de comunidad*

Inkeles (2000) sugiere cuatro dimensiones o facetas del capital social a nivel de comunidad, a saber:

(1) *Instituciones sociales*: como familia, clan, sistema de cuidados médicos, escuela, sistema educacional y sistema político. Esa parte del capital social puede ser llamada de capital institucional. Se trata de la base fundamental del funcionamiento eficaz de cualquier sociedad compleja en gran escala. La dimensión del capital social de la comunidad puede ser capturada a través de los Indicadores Adicionales N° 1, 2 y 3.

(2) *Patrones culturales*: los sistemas de ideas dominantes, expresados en religión, ciencia, filosofía y cosmología, juntamente con normas culturales como reciprocidad y venganza. Los patrones culturales desempeñan un papel fundamental como una forma de capital social afectando las oportunidades de éxito de la comunidad en trabajos económicos, políticas, militares y otras. Los indicadores de CERISE incluyen algunas mediciones de esa faceta del capital social, tales como ahorros voluntarios, particularmente la Subdimensión 2.1 Indicadores N° 1, N° 4, N° 11 y N° 13.

(3) *Modos de comunicación y asociación entre individuos y entidades colectivas*. En esta categoría, está incluida una serie de fenómenos: proliferación de asociaciones voluntarias, frecuencia y facilidad de contacto dentro de las organizaciones y entre conjuntos de organizaciones, así como dentro de estos conjuntos. Una serie de indicadores de CERISE puede ser usada para medir esa dimensión del capital social, particularmente los clasificados bajo la Dimensión 3. "Mejora del Capital Social y Político de Clientes y Comunidades".

(4) *Características psicosociales de una determinada comunidad o población*. En esta categoría, está incluida una tendencia a creer en otras personas, abertura a nuevas experiencias, capacidad emprendedora y facilidad de negociación. Los indicadores de CERISE no cubren esa faceta del capital social, por eso el presente artículo enfoca las siguientes discusiones sobre esa dimensión.

### *Medición del capital social: características psicosociales de una determinada comunidad*

Siguiendo Inglehard (1997), podemos usar los indicadores a seguir en un estudio de la capacidad de una comunidad de sustentar un sistema de Finanzas Solidarias a largo plazo. Para generar los indicadores, los líderes y miembros más importantes de la IFSs deben ser entrevistados individualmente o involucrados en una (rápida) evaluación participativa.

- *Expresiones populares de bienestar*: Se lo mide por un índice complejo basado en la combinación de los resultados de dos preguntas: "¿Cuán feliz usted está actualmente?" y "¿Cuán satisfecho usted está con la vida como un todo actualmente?" El resultado combinado de cada IFS puede variar de -100 a +100.

- *Afirmaciones de confianza interpersonal*: La Encuesta de Valores Mundiales usa la proposición "Se puede confiar en la mayoría de las personas", cuál está actualmente presente en encuestas de opinión pública. (No concuerda totalmente = 0; No concuerda = 1; Concuerda parcialmente = 2; Concuerda = 3; Concuerda totalmente = 4)
- *Una estimativa de la motivación para realización*: Para medir la fuerza de lo que se llama de "motivación para realización", los que respondieron pueden recibir una lista de calidades que niños podrían ser incentivadas a aprender en casa. Los que seleccionen "parcimonia" y "determinación" pueden recibir valor 1, mientras que los que seleccionen "obediencia" y "fe religiosa" pueden recibir valor 0.
- *Materialismo y posmaterialismo*: Esa medición es única y está en el centro del interés de Inglehart. Las personas se clasifican como siendo más materialistas si hubieran enfatizado valores (los cuales Inglehart llama de "valores de supervivencia") como tener una red fuerte de seguridad social o mantener una economía estable. Por otro lado, las personas serán consideradas "posmaterialistas" si hubieran enfatizado valores como el desarrollar de una sociedad más fraterna o tener más participación en las definiciones de políticas. La perspectiva posmaterialista puede recibir valor 1. La materialista, valor 0.

Además de esos indicadores, también podemos adaptar algunas de las mediciones de capital social desarrolladas por Hofstede (1980) – las cuales él llamó de "actitudes y valores populares" – categorizando y designando valores en cuatro indicadores principales:

- *Índice de Distancia de Poder (IDP)*, una medición de cómo diferentes culturas abordan el problema de la desigualdad. El IDP puede ser construido a partir de los siguientes indicadores: (a) Porcentaje de clientes de la IFS que realmente van a encuentros regulares; (b) Porcentaje de mujeres entre las autoridades elegidas de la IFS; (c) Extensión de la influencia de los clientes de la IFS sobre la toma de decisiones en el nivel de la IFS (ninguna, débil, fuerte, muy fuerte); (d) Extensión de la influencia de los clientes de la IFS sobre la toma de decisiones en nivel de gobierno.
- *Índice de Evitación de Inseguridad (IEI)*, una medida de cuanta tolerancia hay para la inseguridad en diferentes culturas. El IEI puede ser construido a partir de los siguientes indicadores: (a) Porcentaje de clientes de la IFS que tienen seguro de vida o de propiedad; (b) Porcentaje de clientes que sacan préstamos para consumo más de dos veces por año; (c) Porcentaje de clientes que tiene plan de salud privado; y (d) Porcentaje de clientes que sacan préstamos de tamaño "comercial".
- *Índice de Individualismo (IDV)*, una medición de la forma como las personas definen las relaciones entre el individuo y la colectividad. (a) Los miembros están en mejor situación cuando tienen libertad para decidir cuándo participar de encuentros regulares (concuerta – no concuerda); (b) Los miembros están en mejor situación cuando tienen más elecciones en términos de tamaño y condiciones de préstamos (concuerta – no concuerda); (c) Los miembros están en mejor condición cuando participan de ahorros voluntarios y no necesitan hacer ahorros obligatorios (concuerta – no concuerda); (d) Mi propio futuro no depende de la sustentabilidad de la IFS (concuerta – no concuerda).
- El *Índice de Masculinidad (MAS)* evalúa los objetivos de una persona en el trabajo, con lo "masculino" dirigido a avances y ganancias, mientras que lo "femenino" da más importancia a relaciones interpersonales, prestación de servicios y el medio ambiente. Objetivos "masculinos" pueden recibir valor 1. Los "femeninos", 0.

Inkeles excluiría de las mediciones de capital social las siguientes dimensiones: educación, entrenamiento técnico y habilidades emprendedoras y administrativas. Él argumenta que esas cualidades personales fueron consideradas hace mucho tiempo como parte de la categoría de capital humano, y clasificarlas también como capital social creará un lío considerable.

Sin embargo, generalmente se acepta que el desarrollo del capital humano contribuye directamente para el desarrollo del capital social. En las palabras del Dr. Worms, construir el capital social de la cooperación requiere entrenamiento, experiencia y el descubrimiento progresivo del potencial de cada individuo. En inglés, la construcción de habilidades individuales se llama de **empowerment**, lo que no tiene equivalente en castellano (o empoderamiento). No se trata solamente de aprendizaje o conocimiento, pero también de hecho de sentirse suficientemente satisfecho consigo mismo para hablar a otros a partir de lo que se es. Esa construcción o "musculación" del individuo en sus relaciones con los otros es una condición esencial para la construcción del capital social.

En el sistema de Finanzas Solidarias, el grado de empowerment de los clientes varía de acuerdo con tipos diferentes de IFSs. El Dr. Worms enfatiza la importancia del empowerment como un requisito básico de las Finanzas Solidarias. Él cree que no sea posible pensar en términos de capital social sin pensar en poder, visto que el desarrollo de relaciones sociales y arreglos sociales no se alimenta solamente del compartir intelectual y afectivo, pero también de un compartir de poder que no se basa en subordinación. Él observó que algunas IFSs han colocado el empowerment en el centro de sus sistemas, llevando en consideración que todos los agentes en el terreno tienen que ser iguales y ellos deben ser ayudados a ser iguales. Se puede esperar que los clientes de esas IFS construyan algo juntos porque ellos no solamente son incentivados a compartir, pero también su capacidad de compartir se fortalece con el tiempo. Pero él lamenta que otras IFSs no incentiven contribuciones individuales principalmente por poder depender de apoyo externo para su fortalecimiento institucional, ya que ellas luego notarán que, sin el apoyo solidario de sus clientes, su sistema financiero probará ser caro y improductivo.

#### 4. EL IMPACTO DEL CAPITAL SOCIAL

Habiendo definido el capital social de las Finanzas Solidarias y especificado los indicadores, ahora podemos formular ciertas hipótesis sobre relaciones causales entre valores sociales positivos y recursos deseables de la organización de la IFS. Las siguientes formulaciones son meras sugerencias y no son necesariamente completas.

*Impacto sobre la renta per capita:* El individualismo es positivamente relacionado a la riqueza. En otras palabras, las personas tienden a ser más ricas en comunidades donde los individuos tienen mayor libertad para escoger y decidir. Esa relación es antigua y universal. Por lo tanto, mientras las Finanzas Solidarias defienden la toma colectiva de decisiones y la acción colectiva, su agenda central de empowerment lleva a una mayor libertad individual y a la realización de derechos humanos básicos. La solidaridad y el individualismo no son necesariamente antagónicos. Cuanto mayor la libertad de las personas para escoger y decidir, más fuertes serán las fundaciones de solidaridad que ellas construirán.

Un estudio realizado en Tailandia demostró que el capital social de una comunidad puede atraer inversiones de otros sectores. Emprendedores chinos en Tailandia se valieron del capital social de la comunidad para desarrollar sus emprendimientos económicos. (Pongpaichit, Pasuk y Chris Baker, 1996). Evitando contratos formales, los chinos confiaron en las relaciones de confianza para ganar oportunidades comerciales. (Kunio Yoshihara, 1988)

Bonacich y Modell (1980) promovieron la idea de que el capital social puede influenciar los costos de transacciones que se confrontan por las firmas, la extensión del oportunismo de los agentes, y la posibilidad del uso de normas de reciprocidad y confianza que superen una variedad de fallas del mercado. Ellos observaron que, por causa de los niveles más altos de capital social, minorías de intermediarios en general tienen acceso a factores de producción por un costo más bajo. Específicamente, ellos también notaron que altos niveles de confianza en comunidades, reforzados por sociedades económicas y sociales superpuestas que estimulan la conclusión comunitaria y la preocupación con el mantenimiento de reputaciones, pueden resultar en costos o fondos más bajos y en un acceso mejorado las informaciones y oportunidades económicas, y también pueden inducir a trabajadores a aceptar sueldos más bajos si ellos anticipan una asistencia posterior al establecer negocios independientes.

Dado tal impacto positivo sobre la productividad y la economía de costos, ¿la formación del capital social también contribuiría directamente para disminuir la pobreza? Putnam (1993) sugiere una respuesta positiva a esa pregunta. Él cita Arrow para argumentar que la pobreza puede aparecer donde haya poca confianza, y el estudio de Montegrano, al su de Italia, realizado por Banfield, da soporte a ese argumento. Banfield descubrió que la pobreza entre las personas en el pueblo era una consecuencia de la incapacidad de los habitantes de ampliar la cooperación para más allá del núcleo familiar.

*Gobernanza representativa:* El individualismo está asociado a un poder político más "equilibrado". Eso no es realmente sorprendente, ya que una mayor libertad de elección y de toma de decisiones presupone la disponibilidad de información a los agentes. Cuanto más transparente sea la IFS, más informados sobre la IFS estarán sus clientes. y cuanto más informados lo estén, más capaces de hacer elecciones y tomar decisiones ellos serán. Eso incluye la decisión de candidatearse o no a cargo electivo y a la elección de quien los gobernará.

*La sociedad abierta: mediciones de movilidad social:* Cuanto más alto sea el índice de individualismo, más alta será la movilidad ocupacional intergeneracional. Un alto grado de individualismo caracteriza una sociedad abierta. En tal sociedad, individuos con talento y capacidad podrán superar la desventaja del nacimiento y alzarse a las posiciones más destacadas. El tipo de servicios financieros o no financieros prestados o facilitados por la IFS tendrá una influencia profunda sobre el desarrollo de los talentos y capacidades de los clientes.

*Confianza y gobernanza democrática:* La gobernanza democrática de la IFS es positivamente correlacionada al alto nivel de confianza interpersonal. Se cree que la proporción de clientes que dicen "se puede creer en la mayoría de las personas" sea más alta en IFSs que son más transparentes y responsables y que proveen a sus clientes un mayor acceso a las informaciones.

Danny Unger (1998) notó que, en comunidades donde hay poca confianza interpersonal entre individuos, hay pocas y eficaces organizaciones cooperativas de los pobres o de los consumidores con el objetivo de superar problemas de acción colectiva.

Francis Fukuyama (1995) sustenta que solamente la confianza permite que las personas trabajen cooperativamente en grandes empresas privadas. Entonces, se podría esperar que comunidades con capital social abundante exhibiesen una buena gobernanza democrática y tuviesen comparativamente más empresas privadas de gran porte. En contraste, bajas dotaciones de capital social se correlacionarían con empresas menores, coaliciones de distribución en menor número y con menos éxito, y formas menos rígidas y más pluralísticas de agregación de intereses. Usando el raciocinio de Fukuyama, Unger declaró que grandes organizaciones públicas también deben operar de forma más eficaz donde el capital social sea abundante. Al final, grandes organizaciones de cualquier tipo precisan de muchos intercambios de informaciones para operar de forma eficaz.

*Bienestar subjetivo:* El índice de bienestar está positivamente correlacionado a los niveles de renta de las personas en las comunidades. Eso significa que las poblaciones de comunidades que hayan pasado por un crecimiento económico sustentado y que actualmente tienen condiciones de vida relativamente altas tienen una probabilidad mucho mayor de expresar un sentido positivo de satisfacción con lo que la vida les ofrece. En el mismo sentido, los clientes que expresan un sentido positivo de satisfacción tenderán a ser más fácilmente encontrados en IFSs que hayan suministrado servicios financieros de forma continua y creciente a sus comunidades/grupos-blancos.

*Motivación para realización:* Las comunidades con altos valores en el Índice de Realización pueden ser encontradas mucho más frecuentemente en áreas geográficas con un crecimiento sustentado durante un período considerable de tiempo. Semejantemente, los clientes con altos scores en el Índice de Realización tenderán a ser encontrados más fácilmente en IFSs que hayan tenido un crecimiento sustentado de su área de actuación por un largo período de tiempo.

El hecho de que el capital social facilite la movilización de ahorros comunitarios y la difusión del crédito está relacionado al crecimiento de las comunidades. El historiador especialista en economía Carlo Cipolla observó que el capital social y la fiscalización estatal trabajaron en conjunto para el desarrollo y difusión del crédito durante el Renacimiento en Europa (citado en Putnam, 1993). La identificación con comunidades ayudó a ampliar los círculos de confianza y, con el apoyo de la ley, facilitó la movilización de los ahorros de la comunidad.

*Materialismo y posmaterialismo:* Comunidades cuyo valor indicó una fuerza relativamente mayor para tendencias posmaterialistas tendrán a ser más fácilmente encontradas en áreas geográficas con una experiencia sustentada de buena gobernanza. Como una consecuencia, clientes con tendencias posmaterialistas mayores serán más fácilmente encontrados en IFSs con una experiencia sustentada de buena gobernanza.

## 5. LOS RIESGOS DEL CAPITAL SOCIAL

Habiendo destacado el impacto positivo del capital social sobre el desarrollo en secciones anteriores, es importante en este momento equilibrar esa visión con la *advertencia* de que el capital social puede,

a veces, ser disfuncional y contraproducente. Examinando la experiencia de la Asociación Popular de Desarrollo Rural (APDR), una ONG de Sri Lanka que tiene un programa de "Iniciativas Económicas" en 40 localidades en el país, los siguientes postulados pueden ser presentados.

*(a). una alta densidad de relaciones internas y una alta densidad de confianza dentro de un grupo pueden resultar en la fragmentación de una comunidad de nivel mayor, dependiendo de hecho de la calidad de las normas y creencias que unen al grupo/comunidad de nivel menor.*

Una comunidad-pueblo en Sri Lanka (considerada una "comunidad de nivel mayor") está compuesta de una serie de subcomunidades o grupos sobrepuestos (consideradas "comunidades de nivel menor"). Estos consisten de grupos de parientes, castas, facciones sociales (llamadas de "kalli"), vecindades etc. una APDR "samiti" (u Organización Basada en Comunidad – OBC) en una localidad está compuesta de una o más de estas comunidades de nivel menor. La APDR usa las Finanzas sociales para fortalecer las interrelaciones, normas, confianza, solidaridad y estructuras informales que unen las familias que componen la OBC. En otras palabras, para fortalecer aún más el capital social de la OBC.

La APDR descubre que, cuando el capital social (como solidaridad, interrelaciones internas, redes etc.) de tales comunidades de nivel menor se fortalece, se inicia una tendencia de debilitamiento de la solidaridad o integración de la comunidad de nivel mayor. O sea, una tendencia de fragmentación de la comunidad de nivel mayor en torno a solidaridad más fuerte e intereses especiales.

La APDR también descubre que la tendencia anteriormente citada la mitiga o entonces la incentiva aún más la calidad de las normas y creencias que mantienen unido el capital de la comunidad de nivel menor y guían sus acciones. En ciertos pueblos, las normas y creencias compartidas por los miembros de comunidades de nivel menor específicas que forman la OBC son insulares e internamente orientadas. En el caso de otras localidades, se vio que las normas y creencias compartidas de la OBC eran más abiertas – de esa forma posibilitando una integración más fuerte a la comunidad de nivel mayor. Se debe notar que esa observación parece ser consistente con los descubrimientos de Hofstede.

*2. El superfortalecimiento de lazos de confianza y solidaridad dentro de una red/comunidad de nivel menor local puede resultar prácticamente en el cierre de la red. Eso puede llevar a su aislamiento práctico de la comunidad de nivel mayor y del ambiente social, económico, cultural y político externo, lo que, por su vez, puede ser muy dañino para la red/comunidad de nivel menor local.*

La APDR pasó por tal riesgo en ciertas localidades, especialmente donde la OBC está compuesta por uno o más grupos de solidaridad que están unidos por fuertes lazos emocionales, como los de las castas o parentescos. El riesgo es aún mayor cuando el resto de la comunidad de nivel mayor – como la comunidad-pueblo como un todo – abriga emociones negativas (como hostilidad, celos y desconfianza) con relación a la comunidad de nivel más bajo.

En las circunstancias anteriores, el fortalecimiento del capital social (confianza, solidaridad, relaciones internas etc.) dentro de la comunidad de nivel menor puede resultar en la ampliación de su aislamiento y el concomitante debilitamiento de su interacción con la comunidad de nivel mayor (como la comunidad-pueblo) por un lado y con el mundo externo (economía, sociedad y política más amplias) por el otro.

En tales situaciones, la APDR vio cómo el aumento de la solidaridad local puede llevar prácticamente al cierre de tales redes locales, lo que, a su vez, resulta en inercia. También se vio que, cuanto más cerrada se hace una red, más ella actúa como una barrera al flujo de nuevas informaciones e ideas provenientes de otras estructuras, redes y grupos de solidaridad.

La experiencia de la APDR es que "lazos que unen pueden transformarse en lazos que ciegan". Mucha confianza en la solidaridad local y mucha fidelidad a estructuras informales y formales existentes (o sea, una intensidad muy grande del capital social) pueden aislar al grupo de solidaridad local a punto de hacerlo incapaz de adaptarse a cambios en el ambiente económico, político, cultural y social externo. Eso puede hacer al grupo vulnerable a la extinción total por causa de su superdependencia de su propio capital social.

La experiencia de la APDR mostró que, en algunas localidades, el fortalecimiento del capital social de comunidades de nivel menor puede llevar al crecimiento de diversas comunidades de nivel menor con fuertes

vínculos internos basados en un fuerte sentido de autodependencia social, emocional e incluso económica y política. En contraste, esas comunidades de nivel menor están relacionadas unas a las otras y a la comunidad de nivel mayor (tal como la comunidad-pueblo mayor) por débiles vínculos externos. En el caso de una economía en desarrollo donde la solidaridad de comunidades de nivel mayor (como comunidades-pueblo) es lo que es necesario para confrontar y negociar con las fuerzas de la sociedad y economía externas (¿neoliberales?), con las cuales las economías y sociedades locales están cada vez más integrándose, el fortalecimiento de los vínculos internos (capital social) de comunidades de nivel menor puede ser contraproducente para las propias comunidades.

3. *La experiencia de la APDR identificó tres tipos de capital social en comunidades-pueblo en Sri Lanka. Ellas son el "capital social estructural" (formado por redes y grupos formales e informales, papeles, reglas, procedimientos); "capital social cognitivo de nivel menor" (valores, normas y creencias específicas al nivel local, o sea, a la "pequeña tradición") y "capital social cognitivo de nivel mayor" (normas, creencias y valores nacionales o en nivel de civilización que tengan su origen en la "gran tradición" a la cual el país pertenece). Conceptualmente, es útil separar esos tres tipos de capital social uno del otro. El fortalecimiento del "capital social estructural" en la forma como él existe en la comunidad puede ser, por sí sólo, disfuncional y contraproducente. Diferentemente, una agencia interventora, como una ONG, debe tener como objetivo la construcción de un nuevo capital social que dé soporte a objetivos sociales mayores facilitando la mejora de componentes específicos y selectivos de los tres tipos de capital social existentes que ayudarán a la comunidad a alcanzar objetivos sociales definidos.*

Relaciones, mutualidad, papeles, reglas, procedimientos, redes etc., mientras capital social, existen en la esfera estructural. Normas, valores y creencias compartidas, mientras capital social, existen en la esfera psicológica o cognitiva.

Los tres tipos de capital social anteriormente definidos no necesariamente dan soporte uno al otro. Dentro de cada tipo, hay ciertos elementos que dan soporte a otros tipos de capital social. También, dentro de cada tipo, hay elementos que contradicen y niegan otros tipos de capital social. Esos tres tipos de capital social no siempre dan soporte y fortalecen uno al otro. En vez de eso, ellos frecuentemente actúan en una relación dialéctica uno para con el otro.

Por ejemplo, la APDR descubre, en un determinado pueblo, grupos para acción colectiva formados en torno de líderes influyentes o líderes de facción y que abarcan esos líderes y sus apoyadores o seguidores. Confianza y solidaridad mantienen a los miembros juntos. Eso es un ejemplo de capital social estructural. La "pequeña tradición" o código de normas y valores locales, por otro lado, confirma el valor de grupos de vecinos como la base para la acción colectiva. Pues, visto que "facciones" se dislocan por vecindades creando desunión dentro de estas, el capital social cognitivo derivado del código local de normas y valores contradice el capital social estructural de la misma comunidad. Entonces la "gran tradición" de las normas, valores y creencias de civilización de la nación derivadas del código nacional de valores confirma la unidad de la comunidad y la igualdad de todos, independientemente de intereses diferenciados – y esa categoría de capital social cognitivo también está muy presente en el nivel psicológico o moral de la comunidad. Ese capital social cognitivo en particular anda en el sentido opuesto al de las otras dos categorías de capital social presentes en la misma comunidad. Por lo tanto, en situaciones como esa, es una dialéctica que relaciona los tres tipos de capital social entre sí.

Entonces, apoyar y fortalecer cualquier tipo de capital social en una comunidad puede resultar en el debilitamiento de los otros tipos de capital social, ya que ellos no necesariamente operan en una relación de refuerzo mutuo, como generalmente se presume.

O sea, una organización interventora como la APDR, que usa las finanzas sociales para fortalecer el capital social en una comunidad, debe seguir los siguientes pasos: Primero, entender la naturaleza de las tres categorías de capital social existentes en la comunidad y la dialéctica que las relaciona entre sí. Segundo, habiendo decidido claramente la calidad de interacción social – basada en objetivos sociales – a la cual le gustaría dar soporte, la APDR debe proyectar la gestión de sus intervenciones de tal forma que la dialéctica que relaciona los tres tipos de capital social entre sí sea creativamente guiada en dirección a la realización de los objetivos sociales de la intervención.



## REFERENCIAS

- Bonacich, Edna e John Modell. 1980. *The Economic Basis of Ethnic Solidarity: Small Business in the Japanese American Community*. Berkeley: University of California Press.
- Coleman, James. S. 1994. "Social Capital in the Creation of Human Capital". In *American Journal of Sociology*, 1994 Supplement, pp. 105-8
- De Swaan, Abram. 2001. *Human Societies: An Introduction*. Malden, MA: Blackwell Publishers Inc.
- Fernando, Sunimal, 2002. "The Risks of Social Capital: A Response to the Mid Term Report on 'Social Finance and Social Ties' Based on Some Experiences from Sri Lankan Villages".
- Fukuyama, Francis. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: The Free Press.
- Heffron, John M. 1997. "Defining Values". In *Values in Education: Social Capital Formation in Asia and the Pacific*, ed. John D.Montgomery, New Hampshire: Hollis Publishing Co.
- Inkeles, Alex. 2000. In *Social Capital as a Policy Resource*, ed. John D.Montgomery and Alex Inkeles, Dordrecht, The Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
- Montgomery, John D. 1997 "Are Asian Values Different?" In *Values in Education: Social Capital Formation in Asia and the Pacific*, ed. John D.Montgomery, New Hampshire: Hollis Publishing Co.
- Phongpaichit, Pasuk, e Chris Baker, 1996. *Thailand's Boom!* Chiangmai, Thailand: Silkworm Books.
- Putnam, Robert D. 1993. *Making Democracy Work: The Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Quiñones, Benjamin Jr. & Hans Dieter Seibel. 2000. "Social Capital in Microfinance: Case Studies in the Philippines". In *Social Capital as a Policy Resource*, ed. John D.Montgomery and Alex Inkeles, Dordrecht, The Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
- Sen, Amartya. 1999. *Development as Freedom*. New York: Anchor Books.
- Unger, Danny. 1998 *Building Social Capital in Thailand*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Yoshihara, Kunio. 1988. *The Rise of Ersatz Capitalism in South-East Asia*. Singapore: Oxford University Press.
- \_\_\_\_\_, 1995. "Culture, Institutions, and Economic Growth: A Comparative Study of Korea and Thailand". In *Tonan Ajia Kenkyu*, Southeast Asian Studies, 33(3).