

Transcripción de la intervención de Jean-Pierre Worms durante el taller "Finanzas solidarias y vínculos sociales", organizado por la FPH en Dourdan, Francia, del 2 al 5 de julio de 2002.

Presentación de Jean-Pierre Worms:

- Investigador en el Centro de Sociología de las Organizaciones, vinculado al Centro Nacional de Investigación Científica. Especialista en organizaciones y su funcionamiento.
- Diputado de la Asamblea Nacional durante doce años.
- Presidente y vicepresidente de múltiples asociaciones.

- Trabaja en la noción de capital social, en colaboración con Robert Putnam (Harvard).

"Son tres maneras de abordar el tema a partir de una experiencia personal:

- Un trabajo de investigación,
- Un trabajo de responsabilidad política en el ámbito local y nacional,
- Y, sobre todo, una trabajo como militante en múltiples asociaciones (en especial, asociaciones de desarrollo local y de soporte a la creación de empresas y, en consecuencia, de movilización de los recursos locales para la creación de valor económico de ámbito local).

Son tres aspectos relacionados con el tema que llevan tratando desde hace dos días.

A modo de introducción, diría simplemente que voy a hablar del capital social. No obstante, si observamos los documentos de preparación, resulta evidente que, cuando se habla de los vínculos sociales, desde el momento en que los vínculos sociales se movilizan para producir algo, el recurso que movilizan es precisamente el capital social.

En resumen, creo que la problemática del capital social es relevante para tratar la movilización de las microfinanzas y de las finanzas solidarias para la creación

y el desarrollo de valor económico a partir de los vínculos de solidaridad que se establecen sobre un territorio.

Para empezar, aportaremos algunos elementos de definición.

Cuando se habla del capital social, y sobre todo en francés, el primer concepto de capital social en el cual se piensa es el capital social de las empresas, es decir, los accionistas. En esta cuestión existe una ambigüedad que debemos aclarar cuanto antes: ése no es el capital social del que yo hablo.

El segundo problema es la confusión que suele existir en relación con la capacidad de un individuo para intervenir en el ámbito social y que a veces se denomina capital social individual, pero que yo calificaría más bien de capital humano o capital relacional, que es una de las dimensiones del capital humano. Se trata de un problema de definición: hay que entender bien los términos. Si yo establezco esta distinción, es porque, de alguna manera, alguien como Bourdieu que ha utilizado el término de capital social lo ha utilizado básicamente en ese sentido. Dicho de otro modo, el capital social en el sentido bourdieusiano del término, son los privilegios que poseen los individuos que pertenecen a un grupo determinado con respecto a otros individuos, otros grupos sociales en materia de redes de relaciones. Las redes de relaciones de un individuo vienen determinadas por su pertenencia a una categoría social determinada, a un grupo social dominante, para entender el punto de vista de Bourdieu.

El sentido en que yo utilizo el término de capital social es muy diferente; se trata de **un atributo de una sociedad, que sirve para caracterizar un estado de la sociedad que pone recursos a disposición de sus miembros para intervenir en el funcionamiento de la misma**. Se trata, pues, de un atributo de la sociedad, y no de un atributo de los individuos.

Profundizaré un poco más en todo esto de aquí a un momento. Antes, quiero volver un poco atrás a propósito de lo que acabo de comentar sobre el capital humano. Creo que es algo que hay que aclarar completamente las cosas para luego avanzar con relación a definiciones, a mi entender demasiado restrictivas, que se generan o se han generado sobre las empresas y el desarrollo económico en el ámbito del trabajo. Casi siempre, desde hace décadas, se ha identificado el capital humano por la formación, la instrucción y la educación de los individuos. Sin embargo, es evidente que el recurso que un individuo moviliza en su intervención en el espacio público, en el campo del trabajo o en otros campos sociales, es mucho más que conocimientos, sea cual sea la naturaleza de éstos. Es fundamentalmente algo que a la vez entra en el ámbito cognitivo, del conocimiento, pero también en el ámbito afectivo y del dominio ético.

Lo que hace que un individuo se mueva en el intercambio social son sus deseos de existir, por él mismo y por los demás, mediante sus propios recursos personales. Son, por tanto, sus emociones, sus ganas, sus necesidades, su patrimonio cultural, sus proyectos de futuro, lo que hacen que se ponga en movimiento.

El capital humano es algo mucho más rico, mucho más esencial que esta pobre definición a la cual se ha visto reducido al hablar únicamente de su nivel de instrucción, educación, competencias normalizadas y competencias reconocidas y organizadas técnicamente.

El capital social en la actualidad: el capital social, en el sentido que creo que resulta útil e interesante de utilizar, en todo caso para nuestras reflexiones, es el conjunto de recursos que una sociedad pone a disposición de sus miembros o los recursos que consiguen o fabrican los miembros de una sociedad. Estos recursos, bien se los ofrecen o bien los crean ellos mismos. ¿Por qué hay que fabricar? Para cooperar entre ellos, en la construcción de un bien común, de un nuevo bien colectivo. **Se trata de un recurso movilizado por la cooperación y de forma acabada hacia la construcción de un bien de utilidad colectiva.**

Según mi criterio, hay dos tipos de recursos claramente identificables e identificados. Son los siguientes:

1. Por un lado, **las redes constituidas por el establecimiento de relaciones de los individuos.** De nuevo, son redes que se les ofrecen a los individuos o que ellos consiguen. Estas redes son, para algunos, redes heredadas, redes familiares, redes religiosas, redes comunitarias de todo tipo, etc.; toda una serie de redes que existen. Por otro lado, están las redes a las que uno se adhiere, redes de sindicatos, de partidos, de asociaciones. Y, además, las redes que uno crea por la oportunidad que se le plantea, las redes de vecindad: las personas habitan en un determinado lugar y establecen relaciones con sus vecinos. Eventualmente, están las redes en medios urbanos de personas que viajan en tren a la misma hora y que acaban conociéndose y estableciendo relaciones entre ellas. Según la forma de transporte, hay más o menos creación de capital social; la naturaleza de los transportes públicos es algo que se debe tener en cuenta cuando se reflexiona acerca de la construcción del capital social urbano. No voy a continuar con el tema; ya habrán visto lo que yo denomino "tuberías", todas las infraestructuras de transportes, en todos los sentidos del término, incluido el simbólico. Es el primer nivel de recursos el que se debe tomar en consideración cuando se reflexiona sobre el capital social.

2. El segundo nivel de recursos es el que circula por las tuberías, como yo digo. Tenemos las tuberías, tenemos una infraestructura de transportes y tenemos lo que tiene que circular por ellas. Y sobre todo, es importante el **motor** de esta circulación, lo que se va a movilizar para utilizar estas redes. ¿De qué se trata?
- Para poder circular por redes de cooperación, de comunicación individual, es necesario hablar y comprender, que las palabras designen las mismas cosas y que no haya malentendidos. Esto quiere decir que **el sistema de representaciones** (lo que queremos decir cuando hablamos de las cosas) **debe compartirse**. Para que efectivamente haya capacidad de cooperación, es necesario poder hablar con los demás y comprenderse.

En segundo lugar, se necesitan **una serie de valores y normas de comportamiento que también sean compartidos**. Entre estos valores, el más importante es la capacidad confiar en los demás. Si podemos confiar, estaremos cooperando; si creemos que no podemos confiar, más bien estaremos protegiéndonos de las intrusiones de los demás en nuestro espacio personal. El grado de confianza es algo que se aprende por el entorno, pero que se construye o se destruye a lo largo de la vida. **La confianza es un producto social**. Son necesarias una serie de normas de comportamiento comunes que se dirigen, de la misma manera que se pasa por una puerta (¿retenemos la puerta o la abrimos para que pase la persona?), y de manera más profunda, hacia la idea de reciprocidad. La reciprocidad surge de lo interindividual; se encuentra en el primer nivel. Además, cuanto más nos acercamos hacia un amplio concepto de reciprocidad, más nos acercamos al valor moral, el valor ético, que es más amplio que la norma de comportamiento. ¿Qué es la reciprocidad cuando estamos cerca de un valor moral, ético? Es simplemente la idea de que, cuando doy algo, no es la persona a la quien he dado la que me lo devolverá, no es el lugar donde lo he dado donde se me devolverá y no es el momento en que lo he dado cuando se me devolverá. La idea es simplemente que, en el intercambio social, en alguna parte, alguien en algún momento determinado me devolverá lo que yo he dado. Esta idea de una reciprocidad ampliada es lo que permite, en las redes de cooperación fundadas sobre la confianza, tener de manera efectiva -ya lo comentaré más adelante, puesto que es algo de gran importancia- intercambios en los que no se calcula exactamente lo que se ha recibido a cambio de lo que se ha dado para obtener un juego de sumas iguales.

Finalmente, existe la idea de que recibo siempre más de lo que doy y de que cada participante en este intercambio recibirá más de lo que haya dado. Es decir, que se trata de un sistema de suma positiva.

Una vez de acuerdo sobre esta definición de términos, ofreceré algunos elementos de análisis operativo acerca de cómo funciona el capital social:

1. En primer lugar, creo que hay una cosa muy importante. Las personas mayores, aunque no sé si tenemos hoy una amplia representación, y las personas de cultura francesa, recordarán que antiguamente había unas pilas eléctricas que casi tenían el monopolio: las pilas Wonder. El eslogan publicitario era "Wonder, la pila que no se gasta si no se utiliza". Con el capital social ocurre a la inversa: el capital social sólo se gasta si no se utiliza. Por el contrario, cuando se utiliza, mejora, se ve beneficiado. El capital social es un producto del intercambio a la vez que constituye la condición del intercambio. Cuanto más se moviliza el capital social en el intercambio, más mejora el *stock* del capital social.

La primera idea fundamental es que el capital social es un producto social volátil, pero que aumenta, mejora y se ve beneficiado en la medida en que lo utilizamos.

2. La segunda idea, para comprender bien su funcionamiento, gira en torno al hecho de que para hacer uso de este recurso que denominamos capital social es necesario que éste sirva para algo, que produzca un resultado, alguna utilidad reconocida como pertinente por todos aquellos que forman parte de la red de cooperación. Se debe investigar en profundidad la pertinencia del capital social movilizado por todas aquellas personas que se ponen en contacto, cada una de las cuales tiene, de manera natural y perfectamente legítima, objetivos y finalidades diferentes. Se trata de la construcción de un espacio común donde todos van a encontrar no sólo su jugada, su apuesta inicial o lo que se haya puesto en juego, sino mucho más. La pertinencia del capital social para el conjunto de las partes del intercambio, con relación a sus propios objetivos, es algo completamente esencial. Por tanto, cuando se reflexiona sobre este famoso bien común, esta conocida zona de utilidad social compartida, no es necesario tener una visión angelical según la cual existiría el bien común, que se encontraría por encima del bien de cada individuo, donde cada uno sacrificaría su interés particular en beneficio del interés colectivo. El bien común que funciona es un bien común del que todo el mundo se beneficia.

Esta utilidad del bien común, de nuevo en relación con las personas de cultura francófona, es quizás más difícil de comprender para las personas que no son de cultura anglófona. Ello se debe a que en Francia siempre se ha definido el interés general, el bien común, como algo que está por encima de la sociedad, y se pide a las personas que se adhieran al interés general sacrificando su interés particular. Existe este concepto, no sé si es cristiano (no me aventuraré en un terreno que no es el mío), fundamentalmente relativo a un sacrificio de la personalidad de los intereses de los particularismos para construir, no de manera adicional, sino para adherirse a un interés general que se nos ofrece, no se sabe quién lo ofrece ni cómo, pero que existe. En Francia, el Estado encarna

el interés general y, en consecuencia, uno se adhiere a la norma administrativa y, de ese modo, se asegura de que se encuentra en el interés general. Es la versión francesa.

La versión anglosajona del interés general es el producto de una negociación social entre intereses particulares. Es un producto muy empírico y pragmático de un compromiso social que se produce en un lugar y en un momento concretos.

Existen estos dos conceptos del interés general. Me gustaría decir que, en lo que respecta al capital social con relación a los intereses particulares de las personas que participan en la construcción y el uso del capital social, el concepto que resulta más útil es el anglosajón. Efectivamente, si este capital social, esta utilidad social del intercambio no es algo en que cada uno encuentra una determinada satisfacción de sus búsquedas personales o de sus aspiraciones particulares, no participará durante mucho tiempo en la cooperación. No se coopera simplemente porque cooperar es bueno. Se coopera porque también nos resulta útil. **En esta articulación entre una utilidad compartida y una utilidad personal, se encuentra toda la dinámica de la puesta en marcha del capital social.**

Por tanto, la segunda idea es que, para que pueda resultar beneficioso, el capital social debe tener una utilidad para cada una de las personas que hacen uso de él.

3. La tercera idea son sus utilidades colectivas pertinentes en las que cada cooperador, cada persona que coopera, recibe más de lo que ha aportado, lo cual provoca la puesta en marcha del capital social en su producción de un nuevo valor, sobre todo un valor económico.

Ahora hemos llegado a la tercera parte de mi exposición, que trata sobre esta relación entre el capital social y las finanzas solidarias.

El capital social se compone efectivamente de estos vínculos sociales en acción que se consideran como recursos y factores de producción de otra cosa, de un bien común, un bien colectivo. El problema es que la producción de este bien común se basa en la cohesión social, la capacidad de vivir en comunidad pacíficamente, de comprenderse mutuamente, en el vínculo social como tal. Por tanto, el capital social es a la vez el producto del vínculo social y la herramienta de producción del vínculo social, en una relación perfectamente dialéctica entre el vínculo social y el capital social.

1. El primer nivel evidente del producto del capital social es una mejora de los vínculos sociales, una mejora del clima social y la capacidad de vivir en comunidad de manera pacífica y respetuosa.

No obstante, lo que es más relevante para nosotros, es que **ese valor de cohesión social, de entendimiento, comprensión mutua y capacidad para la cooperación producirá un valor añadido de tipo económico.** ¿Por qué? Basémonos en un razonamiento extremadamente sencillo: toda producción de un bien económico es la producción de una relación de intercambio, una transacción entre individuos, personas, grupos, sociedades, instancias que aportan algo a los demás, que crean un producto. ¿En qué se basa esta producción mediante el intercambio y la transacción entre diferentes productores? Puede basarse en la restricción, es decir, en la existencia de normas de organización de los intercambios. Siempre existen y son necesarias: existen sistemas de control y, por tanto, existen los costes inducidos de gestión de las transacciones que producen un bien económico. Estos costes inducidos incluyen el coste de funcionamiento de un banco. Pero también puede basarse sencillamente en la famosa confianza: conozco y formo parte de una red de intercambio de conocimientos y puedo confiar. Cada vez que se puede confiar, se está economizando en los costes de gestión de las transacciones y de control de la regularidad de las transacciones. En consecuencia, o bien se tienen controles de tipo burocrático, o bien se establecen relaciones de confianza. Dado que existen normas y valores compartidos, no vale la pena contar con sistemas de control ya que, en cierto modo, lo que denominamos el control social de la comunidad de pertenencia es mucho más potente que el control administrativo, burocrático o normativo. **El capital social movilizado en el intercambio económico permite ahorrar en costes de transacción.** Estos costes de transacción gravan todas las transacciones económicas de manera importante.

2. Además, y me detengo aquí para dar paso al debate, existe un segundo valor económico de gran importancia. Desde el momento en que nos encontramos en el campo de los intercambios completamente predeterminados por reglas, limitaciones o sistemas normalizados, se limita la naturaleza o el campo de los intercambios económicos, la naturaleza de los posibles productos de la transacción. Cuando nos basamos en la confianza, podemos atrevernos, imaginar otras producciones, otros tipos de valores o beneficios y, por tanto, nos encontramos en un sistema que amplía el abanico de posibilidades en el ámbito de la producción de valor económico.

Por tanto, la segunda ventaja importante, que no se suele tener en cuenta ni identificar como tal, **es que se puede llegar más lejos, que se pueden asumir más riesgos cuando se moviliza el capital social.**

Creo que estos dos logros tan particulares en términos de utilidad económica del capital social son esenciales para nuestro debate. Obviamente, cuando hablamos de finanzas solidarias, constatamos que es absolutamente evidente que el capital social movilizado por las finanzas solidarias posibilita estas dos grandes ventajas: ahorrar

considerablemente en costes de gestión de las transacciones y ampliar el campo de posibilidades en materia de creación de valor.

Y ahora el debate queda abierto."