

1

EL CAPITAL SOCIAL INDIVIDUAL: LO MICRO Y LO MACRO EN LAS RELACIONES SOCIALES

José Atilano Pena López

José Manuel Sánchez Santos

1.1. INTRODUCCIÓN: EL CAPITAL SOCIAL ENTRE EL ÉXITO Y LA INDEFINICIÓN

El interés del estudio del capital social radica en su posible influencia sobre variables tan relevantes como el crecimiento, la distribución de la renta, la calidad de la vida en general e incluso en la evolución de la estructura e identidad social. No obstante, pese a que la noción de capital social ha pasado a ser objeto de atención frecuente en el debate sobre el desarrollo, todavía adolece de una falta de delimitación, tanto en lo que se refiere a la definición como a la medición (Dasgupta y Serageldin, 2001).

El éxito de dicho concepto está asociado en gran medida a su presunta capacidad para situar el hecho económico dentro del entramado social, es decir, permite abordar la cuestión de la “embeddedness” o imbricación de lo económico en el conjunto del hecho social¹. Es evidente que todas nuestras actuaciones económicas están mediatizadas por nuestras redes de relaciones y el capital social pretende proporcionar un modo de abordar esa compleja interrelación de forma simplificada. Esto es, lo social y lo económico se mezclan de un modo difícilmente escindible y el capital social nos aporta un instrumento de análisis del entramado social en el que se asienta la actividad económica.

Expresado del modo más simple, frente a las sociedades desestructuradas o carentes de un vínculo unificador, la existencia de entramados de relaciones sociales mejora el funcionamiento social y económico. Ahora bien, la forma en que las redes de relaciones sociales inciden en la marcha de la actividad económica no es evidente, de hecho la mayoría de los estudios realizados al respecto se caracterizan por una notable ambigüedad, reflejo ésta de la mencionada indefinición del concepto de capital social.

Al mismo tiempo, es preciso reconocer que la investigación de capital social ofrece un complejo y discutible entramado conceptual que permite integrar diversas corrientes de investigación procedentes de la Sociología, Ciencia Política y Economía (Adler y Kwon, 2002). Es más, parece unir en una especie de “tercera vía” tanto a aquellos que están en contra de las intervenciones reguladoras y favorecen la libre organización social como aquellos que se sienten incómodos ante el libre juego de las fuerzas de mercado (Sobel, 2002).

En este sentido, una de las mayores controversias planteadas a nivel teórico es si el capital social debe ser considerado un bien colectivo o individual. Es evidente que puede

¹ Obviamente, no es la única orientación que aborda este problema, aunque sí una de las de mayor progresión reciente. Junto a ella están la Sociología de la Economía de raíz weberiana (Granovetter, 1973; Etzioni, 2000) y la Economía Institucional (Williamson, 2000). Para la primera desde el punto de vista sociológico, es obvio que la acción económica no puede separarse de la búsqueda de aprobación, estatus, sociabilidad y poder, en tanto que, para la segunda, las instituciones y las redes de relaciones generadas son simples modos de reducción de costes de transacción e información.

ser considerado desde ambos puntos de vista, esto es, las relaciones sociales generan efectos tanto a nivel general de toda la sociedad, como a escala individual. Sin embargo, tal y como veremos, uno de los problemas evidentes en la literatura es la disociación entre las dimensiones micro y macro. En general, las mediciones se centran en los aspectos macro abandonando el estudio de las redes y los recursos imbricados en ellas, centrando los resultados en los problemas de integración social, solidaridad, participación...

La introducción del concepto de capital social individual, esto es, las redes personales de acceso a recursos que poseen los individuos, es esencial para cerrar el entramado de conceptos a los que aludíamos anteriormente. En particular, la razón reside en que las medidas tradicionalmente utilizadas para medir el capital social (confianza, redes asociativas...) deben estar ligadas causalmente a los comportamientos individuales y, por tanto, a las redes personales constituidas por cada actor social.

En este primer capítulo nos planteamos una delimitación de la noción de Capital Social Individual dentro del ámbito general del capital social y proponemos un modelo general explicativo sobre la interrelación de ambos. Abordar los problemas de su definición y delimitación y, muy en particular, el entrelazamiento entre las dimensiones micro o de redes individuales y macro o generales del capital social no es una cuestión baladí. De hecho, uno de los problemas reiteradamente observados en los trabajos sobre capital social es la carencia de una estructura conceptual coherente. Los apartados siguientes tratarán de aclarar, en la medida de lo posible, los dos grandes problemas generales abiertos, la definición y la medición del capital social poniendo el acento en la disociación entre lo individual y lo general.

1.2. LAS INCONGRUENCIAS EN LAS DEFINICIONES DE CAPITAL SOCIAL

La Economía distinguía tradicionalmente tres formas de capital que describen los diversos tipos de recursos a los que tiene acceso una comunidad. Dos de ellos son relativamente convencionales: el capital natural o los recursos naturales del entorno y el capital productivo generado, al que acostumbramos referirnos como capital físico. No obstante, ninguno de los anteriores recoge la singularidad del ser humano y sus capacidades. Por esta razón, la clasificación se completó con el concepto de capital humano, referido a capacidades y conocimientos adquiridos por los individuos (Bourdieu, 2001).

La incorporación del concepto de Capital Social al análisis económico es más tardía², a partir de la segunda mitad de los 80 del pasado siglo, y responde a la misma lógica que la del capital humano. Las clasificaciones de las formas de capital vigentes en aquel momento estaban abandonando el carácter social del ser humano y, por tanto, el fundamento relacional de la actividad económica. Toda relación económica se asienta en una relación social previa.

En lo que se refiere al capital social, nos encontramos con tres definiciones que son una referencia necesaria. Por una parte, está la de Coleman (1988), junto a la interpretación crítica de Bourdieu (2001) y, frente a éstas, la definición que se ha convertido en clásica de Putnam (1995) (ver Tabla 1.1). Coleman se mueve en lo que llamaremos perspectiva individual o micro y considera que el capital social se define como aspectos de la estructura social, obligaciones y expectativas, canales de información, conjunto de normas y sistemas de sanción que condicionan los comportamientos individuales. Bourdieu, en

² No obstante, existe un importante conjunto de precedentes que analizaban conceptos semejantes que van de Maquiavelo y Smith a Haniffan.

clave marxista, pero sin abandonar este enfoque individual, plantea que el capital social es un instrumento para que individuos y grupos reproduzcan sus ventajas sociales mediante el dominio de redes de influencia. Una forma de perpetuar privilegios de clase mediante entramados de relaciones.

Putnam (1995), en cambio, se distancia de estas perspectivas individualistas (micro) y opta por centrarse en aspectos sociales generales o “culturales”, es decir, adopta un enfoque centrado en lo macrosocial o rasgos de la sociedad en conjunto. Así, su visión del capital social se centra en la generación de comportamientos prosociales o que favorecen la comunidad: rasgos o características de las organizaciones sociales como normas, redes y confianza que facilitan la cooperación y coordinación para el beneficio mutuo³.

Tabla 1.1. Definiciones de Capital Social.

Autores	Definiciones	Fin	Objeto de análisis
Bourdieu	Recursos para el acceso a bienes de grupo	Asegurar el poder político y económico de un grupo	Individuos en competencia de clase
Coleman	Aspectos de la estructura social que los individuos pueden utilizar para sus fines	Asegurar el capital humano	Individuos en comunidad y familia
Putnam	Confianza, normas y redes relacionales	Asegurar el funcionamiento del sistema democrático y la economía	Regiones y naciones

Fuente: Elaboración propia.

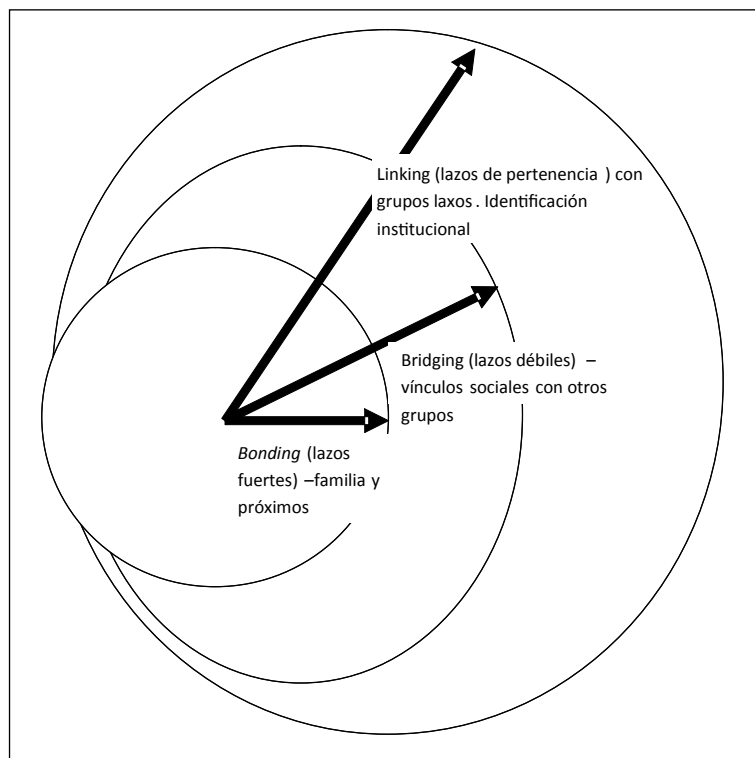
A pesar de las diferencias de ambos enfoques (micro y macro) hay una serie de rasgos comunes que conviene tener presentes:

- El capital social es una forma de capital, ya que es producto de proceso de inversión individual y social de recursos, tiempo y esfuerzo. A escala individual se materializa en las agendas personales de los individuos, de ahí la denominación en el mundo anglosajón de “rolodex”⁴ capital. A nivel social es un proceso histórico, social y cultural que da lugar al nacimiento de normas, valores y relaciones, que facilitan redes de acción colectiva. Además, evidencia una fuerte asimetría en lo que respecta a la capitalización y descapitalización, puesto que su constitución conlleva un largo proceso de inversión grupal e individual que puede ser rápidamente destruido por conflictos, disensiones, etc. No obstante, esta forma de capital no experimenta obsolescencia con su uso, sino, por el contrario, con su abandono y la consecuente pérdida de las redes generadas.

³ A la postre, ésta ha sido la definición que se ha generalizado más en los usos académicos y no académicos. La OMS, por ejemplo, propuso una variante de la misma en la que se hace hincapié en la identidad colectiva de forma que el capital social representa el grado de cohesión social que existe en las comunidades, por tanto se refiere a los procesos entre individuos que establecen redes de relación, normas y confianza social y que facilitan la coordinación y la cooperación (Winter, 2001).

⁴ Esta palabra alude a las populares agendas de teléfono de empresa compuestas por fichas dispuestas en un eje giratorio. Así, la mayor inversión en capital social de un individuo sería equiparable a una mayor agenda persona.

Esquema 1.1. Niveles de formación de capital social.

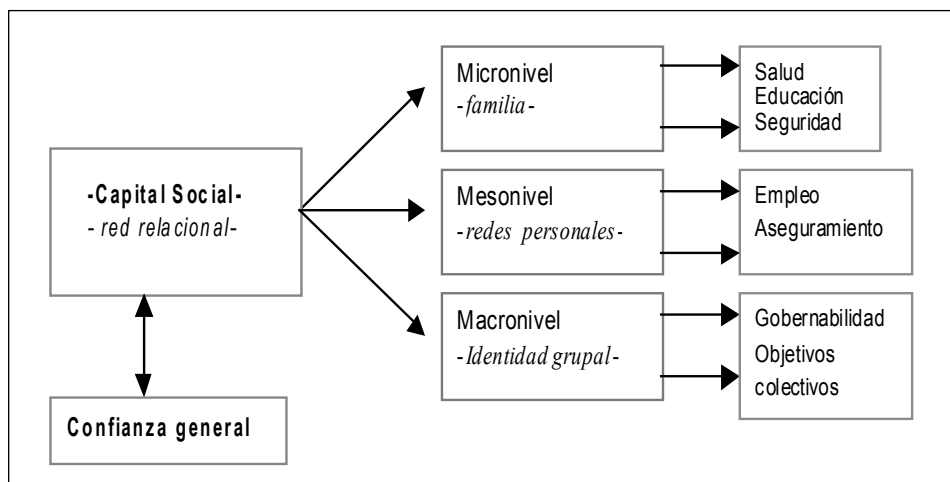


Fuente: Elaboración propia.

- El capital social es al mismo tiempo una propiedad del individuo, que éste emplea para extraer recursos de la red que posee, y una propiedad del grupo en el que se integra, ya que todos los miembros del colectivo tienen posibilidades de acceder al mismo y, por tanto, perciben externalidades de esa red con la que están vinculados sólo indirectamente. En cierta medida, es también una forma de bien público. Precizando más, dado que ciertos grupos pueden controlar el acceso, le corresponde de modo más ajustado el calificativo de bien de *club* o de grupo de interés⁵.
- A partir de estas definiciones, podríamos distinguir al menos tres formas de capital social, dado que éste es esencialmente multidimensional. De una parte, existe un capital relacional de lazos fuertes, con familiares o con semejantes (*bonding*), miembros de una misma familia o grupo próximo. También se puede hablar de un capital de puentado (*bridging*) o de relaciones con miembros de otros grupos, tanto en cuestiones étnicas como

⁵ De lo anterior se deduce que no todas las expresiones de capital social tienen que ser socialmente beneficiosas. Por ejemplo, existen redes clausuradas y cerradas orientadas a objetivos particulares y que pueden ser modos de captura de rentas (mafia, redes de corrupción...). Frente a estas, las universalistas son abiertas y generan externalidades positivas sobre el grupo general, es decir, generan ventajas que repercuten más allá de las relaciones personales.

Esquema 1.2. Efectos del capital social por niveles.



Fuente: Elaboración propia.

socio-económicas. Finalmente, existe un capital de enlace institucional (*linking*) o de relación entre los individuos y/o las agrupaciones de individuos con cualquier expresión institucional (gobierno, administración...) (véase Esquema 1.1) (Woolcock, 2001). Cada uno de estos niveles tiene un campo de efectos y reglas propias. No obstante, los dos primeros son esencialmente individuales (micro), en tanto que el último es social o macro.

Retomando las definiciones propuestas, un análisis superficial se encuentra con incongruencias. Pese a la presencia de componentes micro en Coleman y Bourdieu, es decir, de redes sociales en manos de individuos, la definición dominante hasta ahora ha sido la de tipo culturalista “a la Putnam”. Esta opción favorece la adopción de una perspectiva agregada centrada en el análisis del asociacionismo formal, lo que llevó a Bowles y Gintis (2002) a afirmar que el capital social hace referencia a lo que los grupos realizan frente a lo específicamente individual, es decir, se considera un atributo esencialmente de las comunidades. En definitiva, se trata de un enfoque en el que se prima lo macro sobre lo micro.

En la literatura sobre los efectos del capital social predominan los trabajos centrados en encontrar correlaciones entre la pertenencia a asociaciones a nivel agregado y los efectos que las estructuras sociales en general tienen sobre variables económicas (véase Esquema 1.2) (Putnam, 1993; Knack y Keefer, 1997, Lamsdorf, 2007). En todos ellos se acepta implícitamente el hecho de que las interacciones sociales frecuentes facilitan la eliminación de los problemas de *free-riding* al reducir los comportamientos oportunistas y se asocian a la variable confianza general.

Sin embargo, no existen aportes sólidos sobre los mecanismos micro que operan en la generación de esta forma de capital pese a que los efectos principales están especialmente ligados a la escala micro o de redes personales (Yang, 2007).

1.2.1. El capital social individual

Una vez reconocidas algunas de las limitaciones inherentes a las definiciones dominantes, es necesario ahondar en el concepto de capital social individual. Tal y como ha sido señalado anteriormente, la definición del capital social como un recurso individual permanece ambigua en Coleman (1988) y se confunde definitivamente en las obras de Putnam (1993). Estos autores se distancian del individualismo metodológico, reduciendo el capital social a expresiones de índole macro (confianza general y redes de asociacionismo formal). Ante este problema, optamos por una investigación que comience el análisis a la escala micro y buscar las relaciones causales entre este nivel y el macro.

En línea con las anteriores consideraciones, nuestro punto de partida es el análisis de los lazos personales (*links*).

Desde un punto de vista economicista, los lazos personales son determinantes por tres razones:

- Generan interdependencia de las funciones de utilidad entre los individuos y una influencia selectiva en las preferencias (los individuos se ven afectados por el bienestar y las preferencias de otros en el proceso de toma de decisiones).
- Afectan a las expectativas sobre el comportamiento de otros agentes (nos permiten predecir los resultados de un acuerdo) y, consecuentemente, facilitan la confianza social.
- Son oportunidades de acceso ventajoso a recursos y cauces de flujo privilegiado de información.

Este último componente nos aproxima a la idea de inversión personal. El capital social individual es el conjunto de atributos personales y redes de acceso que facilitan a los individuos la consecución de objetivos de mercado y no mercado, fruto de la interacción con otros individuos. Es decir, el capital social individual es la red de relaciones de que dispone un determinado sujeto y su valor radica en los recursos que éste pueda extraer de ellas.

En definitiva, desde esta perspectiva, el capital social de un sujeto en particular sería el monto de redes construidas por esa persona a través de su historia relacional previa que le facilitan acceso a un *pool* de recursos. Por tanto, este conjunto de recursos es producto de un inversión personal, o bien es heredado por estatus y puede ser útil para el individuo en el logro de objetivos personales, tanto instrumentales (ingresos, posición social...) como expresivos (reconocimiento, ayuda mutua...).

Consecuentemente, la clave reside en redes personales, pero para ello debemos tener en cuenta varios aspectos de estas redes:

- Esta forma de capital está asociada al número de agentes a los que tenemos acceso o extensión de la red.
- En segundo lugar, los recursos potencialmente asociados a los miembros de esa red o profundidad de la red.
- Finalmente debemos tomar en consideración el potencial de la red, es decir, la capacidad del individuo que posee esa red de extraer o movilizar los recursos imbricados (*embedded*) en la misma para un objetivo determinado.

Ahora bien, este capital microsocia, aunque definido a nivel individual tiene efectos a escala macrosocia o sobre la formación de asociaciones en el espacio social más amplio. Pero,

igualmente, el marco social más amplio, su mayor o menor estabilidad, la frecuencia de las interacciones... inciden en la forma, amplitud y carácter que tienen las redes personales.

Una definición como la propuesta nos remite a la vertiente social del capital humano (Bowles y Gintis, 2002) dado que estamos considerando el papel que desempeñan las cualidades personales en los rendimientos generados por estas redes, junto con la extensión de dichas redes (el *rolodex*). Ambas dimensiones son indesligables en la práctica. La inversión de un individuo en redes es paralela a la realizada en la adquisición de habilidades sociales.

Otra de las implicaciones de esta definición es que el capital social considerado a nivel macro no puede limitarse a una simple agregación de los capitales sociales individuales de aquellos que constituyen un grupo social determinado, aunque sí es una función del mismo en la que se incorporan las externalidades⁶ derivadas de las relaciones interpersonales. En definitiva, estamos hablando de las características sociales capaces de generar rendimientos de mercado (un mejor funcionamiento económico, ingresos, eficiencia) y no-mercado (bienestar, estatus...) a una sociedad. El problema de la agregación es evidente dada la dificultad de determinar el valor de las externalidades generadas que, además, no siempre son positivas⁷.

1.3. QUÉ Y CÓMO MEDIMOS

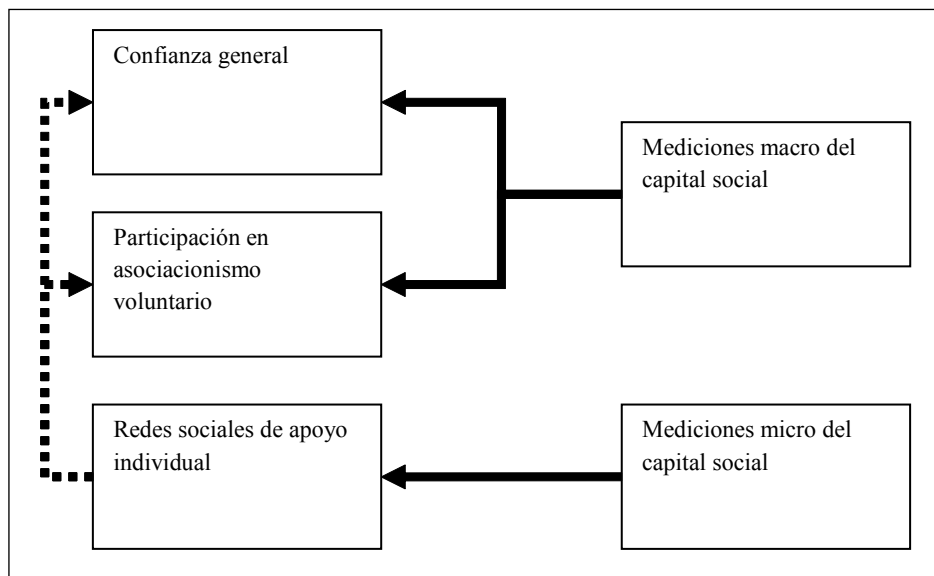
Una de las consecuencias de los múltiples referentes interrelacionados que aparecían en las definiciones anteriores es la existencia de diversos indicadores con los que se trata de cuantificar el capital social (Paldam, 2000). Si adoptamos una definición “a la Putnam”, acentuando los aspectos culturalistas, el capital social se conforma de expectativas mutuas de cooperación, en definitiva, de confianza generalizada y asociacionismo (*social trust* y *social networks*)⁸. Aunque ésta es la vía dominante, presenta un problema de partida. Por esta vía no se mide realmente el capital social sino uno de sus efectos a través de una *proxy* macro, la confianza. Igualmente el asociacionismo formal computado por Putnam (1993) y Fukuyama (1995) puede no estar siempre ligado a una implicación efectiva de los miembros. Este último caso nos introduce en una realidad mucho más compleja. No parece razonable admitir sin más una identificación directa entre redes sociales y redes de asociaciones voluntarias, porque éstas no constituyen la única vía de relación, ni siquiera la predominante (Lin, 1999a). Por otra parte, esta argumentación es una tautología. Utilizar *proxies* como la confianza o el asociacionismo, que en sí ya son consecuencias, convierte en irrefutable cualquier concepto (Lin, 2008). La confianza, más que un recurso, es una actitud respecto al riesgo que tiene fundamentos sociales y valorativos. Es una consecuencia del capital social pero mediada por otros factores. Igualmente, las redes asociativas se ven condicionadas por factores tales como la actuación estatal, los costes de emprender acciones colectivas etc.

⁶ El término externalidades alude a que los efectos generados por la relación social que se inscribe dentro de una determinada red no pueden limitarse a los directamente implicados. Los beneficios, si se trata de una externalidad positiva, alcanzan al conjunto de la sociedad, es decir, son también externos a la relación.

⁷ A título de ejemplo, en estas redes de relaciones también se encuentra la corrupción. En este caso las externalidades son claramente negativas.

⁸ Las variables más utilizadas son la “confianza general” o confianza en el conjunto de la población y la “confianza institucional. Ambas capacitan a los individuos para el desarrollo de tareas colectivas. No obstante, las deficiencias inherentes a los sistemas de medición mencionados conllevan la necesidad de recurrir a una valoración personal directa a través de encuesta. El *World Values Survey* plantea preguntas que tratan de analizar la confianza general e institucional por naciones.

Esquema 1.3. Medición de capital social individual.



Fuente: Elaboración propia.

La teoría del capital social manifiesta una constante oscilación entre lo micro y lo macro de forma no contrastada (véase Esquema 1.3).

En definitiva, reiteradamente nos encontramos con inconsistencias en la relación de lo individual a lo general, ya que la mera suma de las redes individuales no deriva en formas de confianza o participación asociativa.

La superación de este problema impone la búsqueda de un referente más sólido. En este sentido, el análisis de las redes sociales personales o el capital social individual es una alternativa viable al estudio del complejo confianza-cooperación. Estas redes están constituidas por lazos de muy diverso signo (familiares, laborales...) y cuyo mantenimiento supone un coste efectivo y generan una rentabilidad (Van der Gagg y Snijders, 2004; Glaeser et al, 2002).

En este sentido, a partir de una clara definición y el esclarecimiento del vínculo de los niveles micro y macro que nos permite la adopción del individualismo metodológico es posible construir un sólido soporte de las consecuencias macro del capital social. Ahora bien, para avanzar en esta dirección es preciso fijar un modo de medición del capital social individual.

1.3.1. La medición del capital social individual

A nuestro modo de ver, partiendo de la definición propuesta en el apartado 2.1, la medición del capital social individual no puede obtenerse a partir de las metodologías macro del capital social general.

Cualquier recurso que esté imbricado en una red de relaciones y que permita el logro de algún objetivo al “usufructuario” de esa red es un constituyente del capital social individual. El modo de dimensionar la extensión de la red será una encuesta sobre el conocimiento o acceso y la capacidad de movilización que un sujeto, que llamaremos focal, tiene de individuos a los que se asocian recursos. A título de ejemplo, el acceso a alguien que trabaje dentro de la administración local puede suponer una ventaja o acceso privilegiado a una serie de recursos (información, trámites...). Así, conocer si un sujeto focal tiene acceso y es capaz de movilizar a alguien dentro de ésta institución nos aporta información sobre su dotación de capital social individual. Las dimensiones que podemos considerar son múltiples en función de los recursos implicados: obtener financiación, ayuda familiar, etc.

Tomando estos presupuestos como punto de partida podemos proponer algunos sistemas de medición. En primer lugar habría que distinguir la medición del acceso y el uso. Una medición puede centrarse en las posibilidades de acceso a un determinado *stock* de relaciones individuales, o bien, limitarse a aquellas relaciones que efectivamente podrían ser usadas.

De este modo el capital social es algo más que las redes de relaciones sociales de que dispone un determinado individuo, sino que implica los recursos ligados a dichas relaciones y el acceso efectivo a los mismos. Por este motivo es necesario cuantificar en un primer lugar la accesibilidad de los recursos y seguidamente su capacidad de movilización o acceso efectivo. Ambos aspectos deben ser computados separadamente.

La medición de la accesibilidad nos proporciona el inventario que *a priori* una determinada persona dispone de sujetos accesibles y recursos asociados a los mismos, pero esto no significa que el sujeto los movilice de modo efectivo. De ahí la necesidad de elaborar una medida que se concentre en acciones y logros. En este sentido, cabe señalar que el análisis de los factores determinantes de la movilización de recursos reviste mayor complejidad porque está ligada causalmente a las decisiones individuales y sus condicionantes (necesidades, proximidad relacional, recursos poseídos...). Además, la movilización requiere ciertas habilidades sociales, así como la posibilidad de una devolución o pago diferido por el recurso proporcionado, incluso los valores y la moral generalizados está representando un papel determinante al fijar expectativas de cumplimiento de compromisos. De igual manera, el contexto social es influyente en varios sentidos. Por un lado, el recurso a la red social y los costes que ello supone pueden ser considerados un sucedáneo de una más costosa solución institucional. Así, un mal funcionamiento de las instituciones sociales derivará en una sobreutilización de las redes sociales personales. Por otro lado, la confianza generalizada y las normas e instituciones culturales, que se vinculan de forma natural a la posibilidad de que las obligaciones contraídas sean reconocidas y pagadas son también decisivas en el uso de las citadas redes.

En suma, se plantean dos métodos de medición del capital social basados en los presupuestos previos: *el generador de nombres* y *el generador de posiciones y recursos*. En ambos casos se pregunta al sujeto focal en el que nos centramos sobre sus contactos personales en diversas áreas (Van der Gagg y Snijders, 2005 y 2008).

En el generador de nombres se crea una lista de contactos propuestos por el sujeto focal para cada uno de los recursos planteados recogiendo sus nombres. El problema de este método es que los datos tienden a reflejar especialmente los lazos fuertes y las relaciones en límites geográficos más estrechos, de forma que éstas resultan sobredimensionadas.

Por su parte el generador de posiciones se limita a realizar una muestra de posiciones socialmente útiles para los objetivos del sujeto focal y preguntar a éste sobre el primer sujeto al que podría acceder para lograr este recurso, considerando adicionalmente el nivel de relación que tiene con él (familiar, amigo, conocido) (Erickson, 1996). De este modo, el generador de posiciones estaría computando la posibilidad de acceso y capacidad de movilización de posiciones estructurales concretas que van desde el asesoramiento en problemas legales a la ayuda en una mudanza. Este método permite eliminar las redundancias y el excesivo peso de los lazos fuertes, limitándose a computar directamente el acceso y la movilización efectivas. En nuestra investigación optamos consecuentemente por emplear esta metodología.

Siguiendo esta orientación y en aras de la simplificación recurrimos a una agregación simple de los contactos de que dispone un individuo del tipo:

$$C.S.Individual = \sum_j \sum_i r_{ij} p_{ij}$$

Donde r_{ij} son las relaciones del sujeto focal (poseedor de la red) con el agente i ligado al recurso j y p_{ij} es la probabilidad, interpretable como proximidad o cercanía, de que el sujeto i le dé acceso al citado recurso. Tal y como señalamos, esta medición requiere delimitar previamente cuál es la red de recursos necesaria para el sujeto focal y la probabilidad de acceso a ese recurso o, lo que es lo mismo, los costes de transacción que éste debe para superar adquirir el recurso mediado por la relación. Estos son inversamente proporcionales a la proximidad social que implica la relación (frecuencia de contactos, vínculos fuertes o débiles, confianza...). En definitiva, mediante esta aproximación de agregación de *checklist* de recursos simplemente estaríamos agregando las redes de relaciones que podría precisar un individuo en razón de sus objetivos (eliminando redundancias) ponderadas por su probabilidad de movilización.

El abanico de recursos que pueden estar imbricados en una red es muy amplio y abarca desde los ligados al funcionamiento de la familia hasta los estrictamente vinculados al trabajo y desde los estrictamente materiales (el préstamo de dinero o de un bien concreto) a los inmateriales (información, influencia, afecto...) (Van der Gaag y Snijders, 2005). Esto nos lleva a la necesidad de establecer dimensiones que agrupen los recursos y relaciones que contribuyen a objetivos semejantes (renta, prestigio, ocio, identidad...), de forma que cabe hablar de la existencia de capital social individual específico⁹. Por ejemplo, existe un conjunto de relaciones ligadas más directamente al bienestar familiar (ayuda en el cuidado de niños o ancianos, arreglos domésticos...), frente a éstas, otras se vinculan exclusivamente a logros laborales (ayuda en gestiones con la administración, conocimiento específico...).

⁹ Esto podría solucionarse proponiendo apriorísticamente los diversos objetivos que pueden ser logrados a través de relaciones sociales o bien, a través de las correlaciones internas, mediante una técnica de componentes principales, es decir, observar como se agrupan las respuestas a las preguntas sobre acceso y movilización de recursos sociales.

Por consiguiente, es muy importante hacer una correcta selección de las preguntas que abarquen la totalidad de los recursos y eviten redundancias. En nuestro trabajo se elaboró, siguiendo estos criterios, una batería de 14 cuestiones que permitiese una valoración del acceso y movilización de recursos sociales (ver cuestionario de la encuesta).

1.4. UN MODELO GENERAL EXPLICATIVO: LA INTERRELACIÓN ENTRE EL CAPITAL SOCIAL INDIVIDUAL Y EL GENERAL

Tal y como señalamos anteriormente, el capital social entendido en su definición general aglutina un amplio conjunto de elementos que difícilmente pueden ser agregados: creencias, valores, reglas conductuales, redes y modos de relación. Putnam (2000, p. 331) llega a mencionar el hecho de que no ha podido ser establecida una dirección de causalidad, si bien la mayor parte de los estudios adoptan directamente la perspectiva de que altos niveles de determinadas actividades asociativas conducen inevitablemente a buenos resultados. La circularidad de este razonamiento es evidente. Un grupo exitoso tiene éxito porque dispone de capital social pese a que la evidencia de que dispone de capital social es su éxito.

La superación de este problema de agregación nos introduce de lleno en el estudio de las interrelaciones micro-macro en la generación del capital social. Dicho de otro modo, es necesario analizar cómo las redes de lazos individuales inciden en los indicadores macro de creación de capital social.

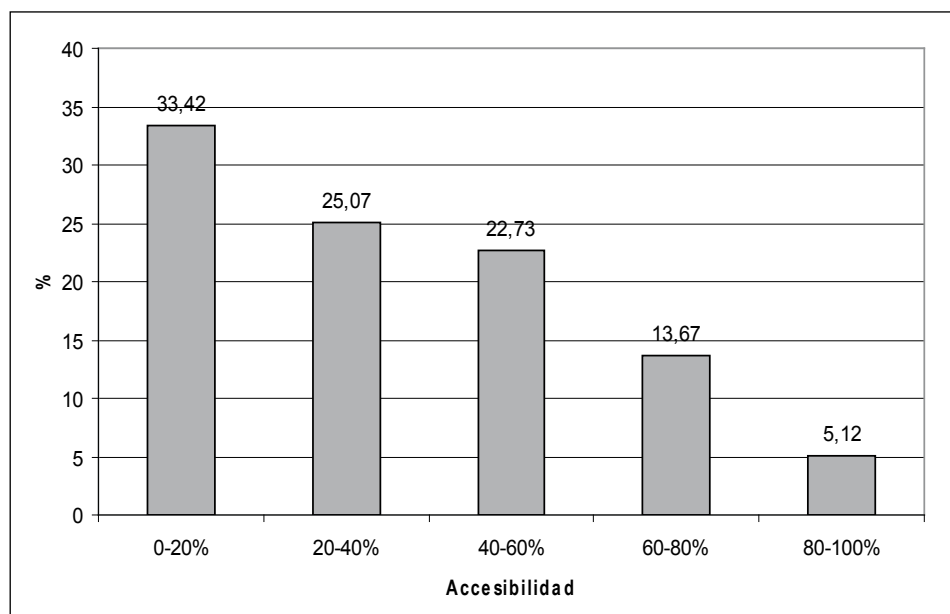
En este sentido, Lin (1999a, 1999b y 2008) constituye una referencia útil. Este autor propone un modelo explicativo en tres bloques sobre el que haremos alguna corrección derivada de algunos resultados de nuestra investigación. En primer lugar están las condiciones precursoras del capital social, es decir, factores de la estructura social y de contexto que facilitan o restringen esta capitalización. En el segundo bloque se sitúa la generación de esta forma de capital con la consiguiente distinción entre accesibilidad y movilización. La causalidad establecida entre los bloques uno y dos explica la desigualdad en la dotación de capital social individual. Desde su perspectiva, la oportunidad de disponer de una mayor o menor dotación de capital social individual está ligada a las posiciones dentro de la estructura social y a condicionantes sociales como la confianza, fortaleza de la institución familiar... De este modo, nos encontramos con múltiples factores que explican esta desigualdad y que deben ser contrastados.

Finalmente, el tercer bloque recoge los efectos derivados de la disposición de las redes relacionales, es decir, los rendimientos de la inversión individual, tanto en términos instrumentales (ingresos, estatus social...), es decir, resultados políticos, económicos y sociales, como expresivos (realización personal, satisfacción vital, identidad...).

Tal y como señalamos, este autor insiste en la necesidad de distinguir entre accesibilidad y movilización: un individuo puede ocupar una determinada posición en la estructura social y dispone de accesibilidad a una serie de recursos imbricados en la red de pertenencia, sin embargo, puede disponer o no de capacidad de movilización para determinadas acciones finalistas. En la posición intermedia del esquema explicativo se encuentra la distinción entre redes accesibles y uso efectivo de las mismas o movilización que vamos a estudiar con más detenimiento.

En este apartado realizaremos una primera aproximación a las interrelaciones micro-macro planteadas por Lin, para proponer un modelo explicativo.

Gráfico 1.1. Accesibilidad (dimensión de red social).



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

En primera instancia, a partir de los datos de la encuesta antes mencionada, podemos cuantificar la accesibilidad y capacidad de movilización de modo simplificado, definiendo una nueva variable que recoge el conjunto de contactos a los que tiene acceso y que es capaz de movilizar sobre el total de las cuestiones planteadas¹⁰.

En lo que respecta a la extensión de la red o accesibilidad a los recursos, en el Gráfico 1.1 se observa la considerable desigualdad en la distribución de las dotaciones de capital social individual. La media se sitúa en el acceso a un 34,8% de la red propuesta¹¹ y casi un 60% de los encuestados dispone de acceso a menos de un 40% de la red propuesta. Frente a estos, sólo un escaso 19% tiene acceso a más del 60% y un 5% a más del 80%.

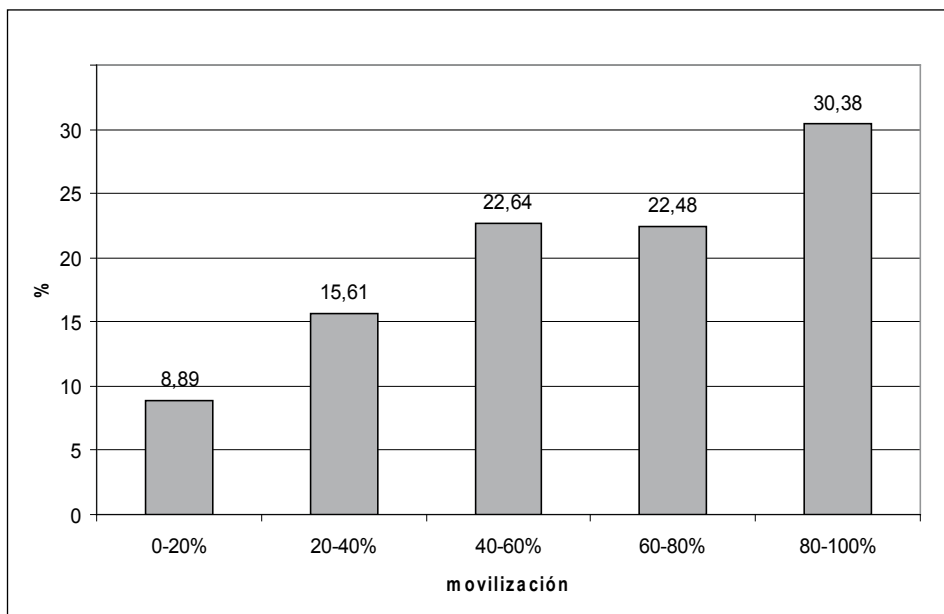
La movilización o extracción de recursos sigue una distribución notablemente distinta de la accesibilidad, casi invertida. En este caso nos encontramos con una mayoría de respuestas que es capaz de movilizar un alto porcentaje de los recursos propuestos (véase Gráfico 1.2). La media se sitúa en torno al 60% y un 53% de los encuestados es capaz de movilizar más de un 80%, en tanto que menos de un 25% de los encuestados reconoce que no puede movilizar un 40%¹².

¹⁰ Simplemente definimos tanto en accesibilidad como en movilización el porcentaje de respuestas afirmativas a la existencia de un lazo (fuerte o débil) ligado a un determinado recurso en el caso de la accesibilidad, y de un lazo capaz de proporcionar efectivamente ese recurso, en el caso de la movilización.

¹¹ Desviación típica = 0.2634.

¹² Desviación típica = 0.2867.

Gráfico 1.2. Movilización de recursos mediante red.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

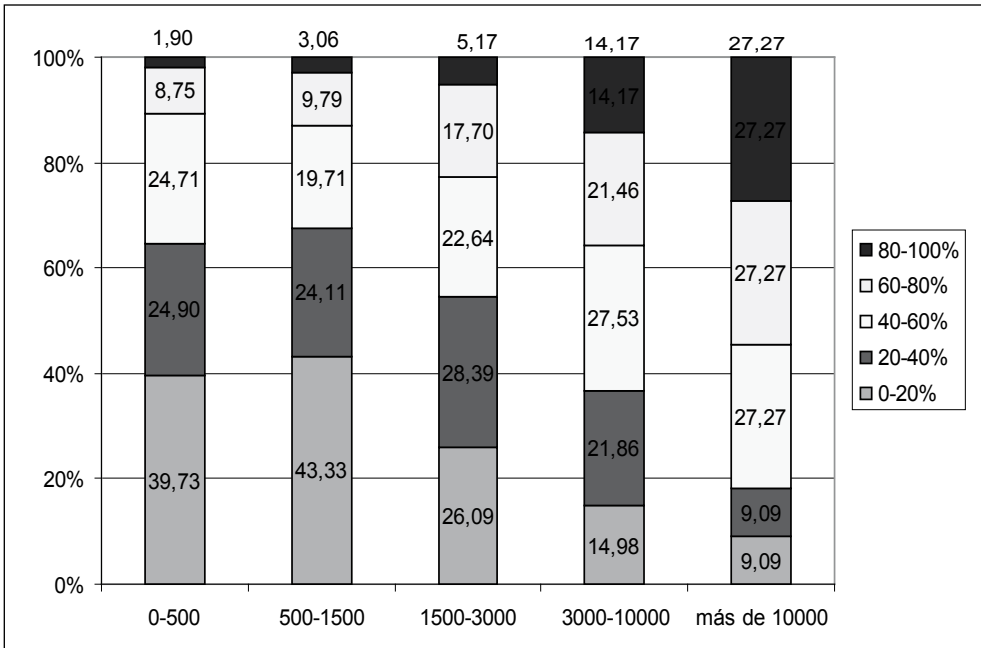
Tomando como referencia las variables anteriores es posible abordar una cuestión tan relevante como la interrelación de accesibilidad y movilización con el ingreso y el nivel de estudios. En ambos casos los resultados son evidentes y previsible. En los gráficos 1.3 y 1.4 queda patente que ambas variables están muy fuertemente relacionadas con la accesibilidad a los recursos.

A título de ejemplo, entre aquellos que disponen de ingresos inferiores a 1500 euros un 40% reconocen disponer de acceso a menos del 20% de la red propuesta. En esta misma situación se encuentran casi un 60% de aquellos que tienen estudios primarios o inferiores. Por contra, los individuos que disponen de más de 10000 euros de ingresos personales tienen acceso a más de un 60% de la citada red en más de un 50% de los casos y en un 40% si disponen de estudios superiores a grado. Estas cifras evidencian el efecto de retroalimentación de las dotaciones en capital físico y humano. Ambos resultados se repiten, si cabe más acentuados, para el caso de la movilización de recursos asociados a la red.

Sobre la capacidad de movilización se aprecia más acusadamente el peso del capital humano. En los de estudios primarios e inferiores algo más de la mitad (51.77%) movilizan menos de un 40%, en tanto que en los de estudios superiores a los universitarios, casi un 70% moviliza más de un 60%.

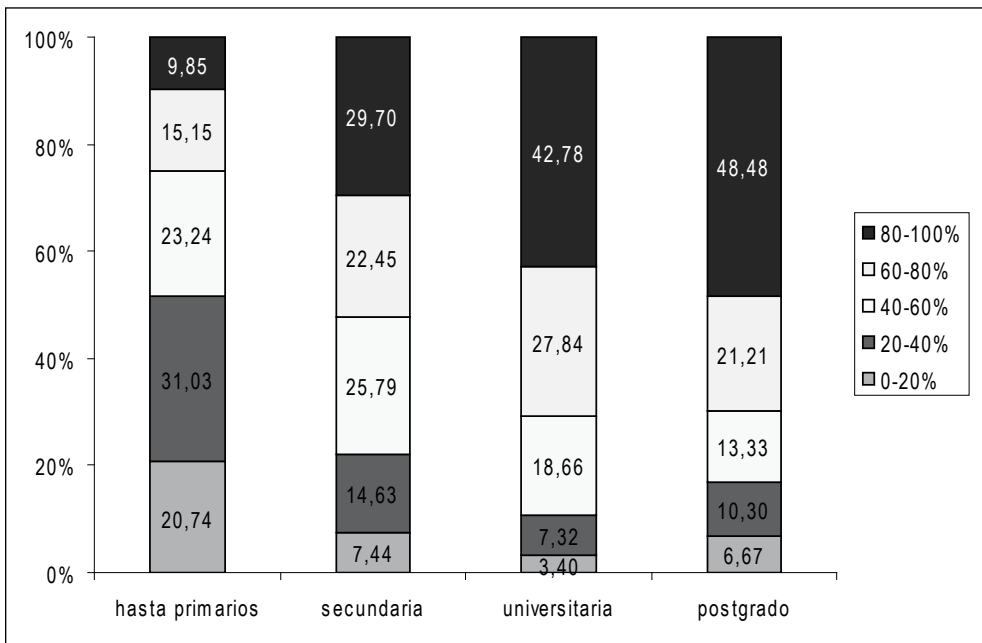
Nuevamente, desde la perspectiva del ingreso los resultados son similares. De hecho, en este caso la diferenciación tiene lugar especialmente a partir de ingresos por encima de los 3000 euros. A título de curiosidad, los que ingresan por encima de los 10000 son capaces de movilizar más de un 90% de la red propuesta.

Gráfico 1.3. Nivel de ingresos vs. accesibilidad.



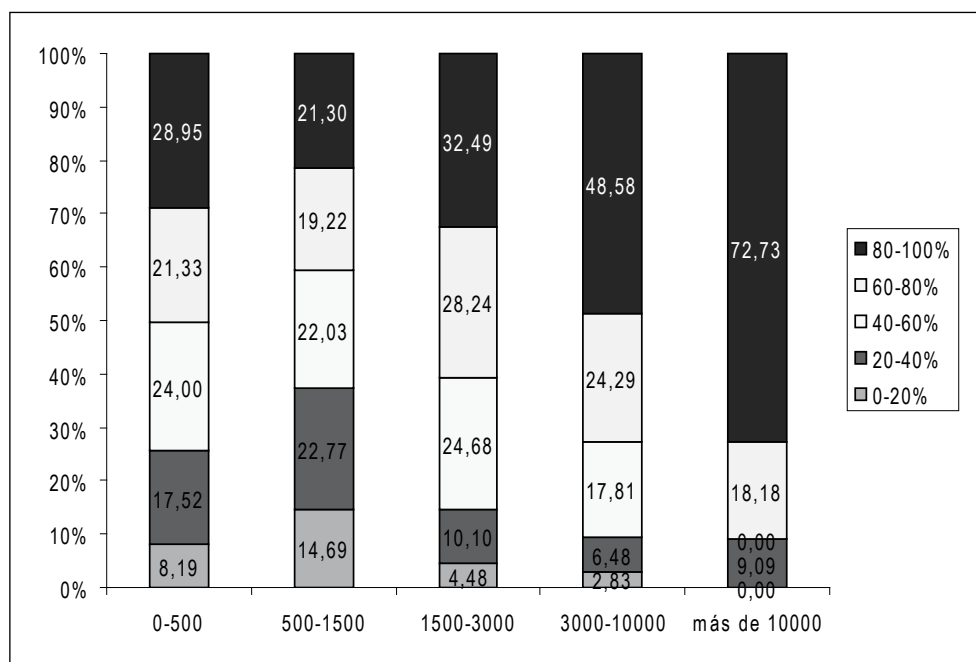
Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Gráfico 1.4. Nivel de estudios vs. movilización.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Gráfico 1.6. Nivel de ingresos vs. movilización.



Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2011. Elaboración propia.

Una perspectiva eminentemente descriptiva no permite establecer la causalidad interna del capital social. Por esta razón se completa metodológicamente este análisis con las técnicas de regresión¹³ con las que se trata de delimitar los factores que determinan la mayor o menor disposición de una red de acceso y la mayor o menor eficacia en la extracción de recursos de la citada red.

En lo que respecta a la variable accesibilidad, esto es, la *proxy* que recoge la dimensión de la red a la que tiene acceso un determinado individuo, el análisis de regresión pone de manifiesto el notable peso explicativo de tres bloques de variables (véase Tabla 1.2)¹⁴. De un lado las variables de estatus (ingresos de núcleo familiar) y capital humano (nivel educativo) guardan una fuerte relación directa con la extensión de la red. Ambas están interrelacionadas, no obstante presentan una alta significatividad. Merece la pena señalar que en nuestro análisis, la variable explicativa no era tanto el ingreso personal cuanto el de la unidad familiar. Dicho de otro modo, es el estatus conjunto o de todo el núcleo familiar el que está capitalizando la red de relaciones.

¹³ Un estudio posterior debería considerar las técnicas de análisis factorial exploratorio y confirmatorio que permitirían contrastar una propuesta explicativa más completa y compleja.

¹⁴ Recogemos exclusivamente aquellas variables que han resultado significativas.

Tabla 1.2. Variables explicativas de la accesibilidad.

Variable	Beta
C	-,206**
Edad^2	-,441**
Edad	,364**
Nacionalidad	,079**
Nivel de estudios propio	,203**
Ingresos del hogar	,122**
Confianza general	,043**
Pertenencia organizaciones religiosas	,083**
Pertenencia organizaciones deportivas	,074**
Pertenencia organizaciones culturales	,099**
Pertenencia partidos políticos	,058**
Pertenencia organizaciones. ecologistas	,043**
Pertenencia asociaciones. profesionales	,066**
Pertenencia ongs.	,092**
Seguridad en zona de residencia	,047**
R ²	,236

*Significativo al 0.05, **Significativo al 0.01.

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2012. Elaboración propia.

En segundo lugar se encuentran las tradicionales variables contextuales o macro de capital social. Particularmente presentan una elevada capacidad explicativa el asociacionismo (deportivo, religioso, cultural y de ong, político), la confianza general, así como la percepción de seguridad en el entorno. Tal y como recogen los enfoques macro a los que hemos hecho alusión, estas variables son buenas *proxies* del entorno.

Finalmente, cabe considerar aquellas variables ligadas al proceso de inversión en relaciones sociales (edad, nación de procedencia...). En el ámbito de la Economía, el trabajo seminal de Glaeser, Laibson y Sacerdote (2002) propone un modelo económico general explicativo de las decisiones individuales de inversión en capital social que llega a las mismas conclusiones. De un lado, la procedencia de otra nación supone la falta de una herencia recibida. Junto a ello, la variable edad presenta una interpretación más compleja (cuadrática). La red que dispone un individuo crece de forma constante hasta los tramos medios de edad para decrecer posteriormente, dinámica ésta que responde a una lógica económica en la medida en que las expectativas de rendimientos de dicha inversión están ligadas a la edad. En este mismo sentido, a priori cabría suponer que cuantos más años haya residido

un individuo en un determinado emplazamiento mayor será su dotación de capital social individual, sin embargo, la relación en el caso español se muestra inversa. Una explicación posible de esta constatación podría tener que ver con el hecho de que la movilidad, en especial la asociada a motivos laborales, facilita una ampliación de la red de relaciones.

Por su parte, el análisis de los factores que inciden en la capacidad de movilización de la red personal de relaciones para la obtención de recursos, es decir, la extracción efectiva de recursos de esa red, permite centrar la atención en algunas variables adicionales (véase Tabla 1.3). Lógicamente, la capacidad de movilización depende de la extensión de la red y ésta es la variable más explicativa, aunque también inciden factores de capital social general, alguno de ellos redundantes. Por ejemplo, vuelve a ser explicativa el contexto (confianza y seguridad) y alguno de los indicadores de asociacionismo, concretamente, el cultural. Nuevamente, los indicadores de estatus y de acumulación de capital humano tienen una muy fuerte capacidad explicativa. Los ingresos del núcleo familiar son más explicativos que los individuales, con lo que se reitera la evidencia de que la unidad de análisis es más la familia que el propio individuo. Igualmente, el nivel de estudios es crucial, de hecho existe una íntima relación entre la acumulación de capital humano y la de capital social.

Tabla 1.3. Variables explicativas de la movilización de recursos sociales.

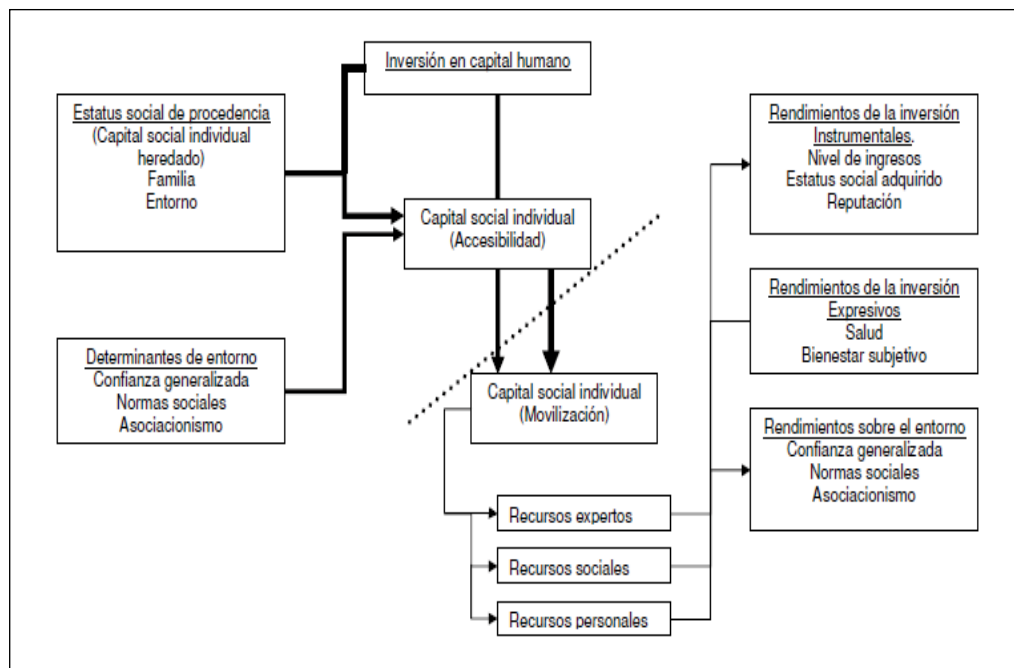
Variable	Beta
Accesibilidad	,452**
Edad	-,238**
Nivel de estudios propio	,052**
Ingresos hogar	,099**
Hábitat de residencia	,026*
Años viviendo en la residencia actual	-,042**
Confianza general	,050**
Seguridad en zona de residencia	,033*
Pertenencia a organizaciones culturales	,043**
R ²	,423

*Significativo al 0.05, **Significativo al 0.01.

Fuente: OSIM. Encuesta sobre uso de redes sociales en España, 2012. Elaboración propia.

La edad en este caso guarda una relación inversa, esto es, la capacidad de movilización decrece a mayor edad, lo cual puede ser considerado también una respuesta a la rentabilidad esperada. Por último, la relación positiva entre el tamaño municipal y la capacidad de movilización de recursos, más que la accesibilidad de los mismos, viene a poner de manifiesto que los residentes en poblaciones de mayor dimensión extraen más recursos de sus redes.

Esquema 1.4. Adaptación del modelo de Lin.



Fuente: Elaboración propia a partir de Lin 1999^a y los resultados de la encuesta.

Si consideramos los efectos de esta extracción de recursos sobre el bienestar, la salud, los ingresos o la confianza, los resultados son previsible dado que ya figuran entre las variables explicativas y son al mismo tiempo explicadas. De hecho, se trata de variables endógenas, lo que requeriría un análisis más complejo mediante variables instrumentales.

Los resultados obtenidos siguiendo esta metodología de análisis *naïve* nos aproximan al modelo propuesto por Lin (1999a, 1999b) y contribuye a la comprensión de las interrelaciones entre capital social individual y capital social general. Más concretamente, nuestro estudio sobre la dimensión individual coincide en gran medida con el modelo planteado por Lin, sin embargo, propone algunas correcciones (Véase Esquema 1.4)

Por una parte, es clara la distinción entre accesibilidad y movilización. Ambas dimensiones íntimamente ligadas, son al mismo tiempo determinadas por variables de contexto macro y determinantes de variables macro (confianza, seguridad, asociacionismo...). Igualmente, los condicionantes de los procesos de inversión social son claros (edad, procedencia, herencia de relaciones...), así como la incidencia de las variables de estatus (ingreso y educación). Los efectos, el tercer bloque de variables de Lin, son tanto instrumentales (estatus e ingreso) y expresivos (satisfacción vital, salud...), como de entorno (confianza social).

Ahora bien, aunque supera el objeto del presente trabajo, frente al modelo de Lin, nuestro trabajo encuentra al menos tres dimensiones en el uso de los recursos con efectos

diferenciados: recursos expertos ligados al acceso a ciertas formas de conocimiento instrumental, recursos sociales vinculados a la detección de favores mutuos de red y, finalmente, recursos familiares, aquellos más propios de redes de lazos fuertes y a funciones familiares¹⁵.

En último término, el capital social individual responde simultáneamente a la lógica de cualquier proceso de capitalización, aunque presenta igualmente determinantes culturales y de contexto. Al mismo tiempo, es creador de capital social general y dependiente del mismo.

1.5. CONCLUSIONES

Una necesidad evidente en los estudios de capital social es la articulación entre las dimensiones micro y macro de las relaciones sociales. En el presente capítulo introductorio, tras una revisión crítica del concepto de capital social en la que hacemos hincapié en las incongruencias en las definiciones al uso, delimitamos la noción de capital social individual y proponemos un modelo explicativo de la interrelación entre ambas, partiendo del estudio de la configuración de las redes individuales y su funcionalidad. Es decir, recurrimos al estudio de la fundamentación micro de las variables macro.

En lo que respecta a la definición, el capital social individual es el conjunto de atributos personales y redes de acceso que facilitan a los individuos la consecución de objetivos de mercado y no mercado, fruto de la interacción con otros individuos. De un modo más simple, es la red de relaciones poseída por un determinado sujeto y su valor radica en los recursos que éste pueda extraer de ellas.

De entre las diversas formas de medición optamos por una versión del generador de posiciones para determinar tanto la dimensión de las redes personales como su capacidad de extracción de recursos en la encuesta realizada. El estudio de estos indicadores nos permite delimitar dos dimensiones del capital social individual: accesibilidad (amplitud de red disponible) y movilización (capacidad de extracción de recursos de la red).

El modelo explicativo desarrollado nos permite establecer un conjunto básico de potenciales determinantes de estas dos dimensiones. La accesibilidad es explicada por variables de estatus y capital humano, así como por contextuales o de entorno, como el propio capital social. La movilización, a su vez, es explicada por las mismas variables unidas a la dimensión de accesibilidad. Además, ambas dimensiones se muestran explicativas de los usos instrumentales (ingreso y educación) y expresivos (satisfacción vital, salud...) del capital social.

El modelo general que hemos contrastado se aproxima al propuesto por Lin (1999a, 1999b) y contribuye a la comprensión de las interrelaciones entre capital social individual y capital social general. Entre ambos se da una clara relación de endogeneidad, el capital social general es un factor contextual en la generación del capital social individual y éste es un determinante de la percepción de la confianza generalizada y como tal del capital social general.

¹⁵ Este resultado se deriva de los resultados de los análisis cluster y de componentes principales realizados sobre la muestra.

1.6. BIBLIOGRAFÍA

- ADLER, P. A. y KWON, S. W. (2002): "Social capital: prospects for a new concept" *Academy of Management Review*, 27 (1), 17:40.
- BOURDIEU, P. (2001): "The forms of capital" en: GRANOVETTER, M. and SWEDBERG, R. *The sociology of economic life*. Oxford, Westview press, 2ª ed., 97:111.
- BOWLES, S. y GINTIS, H. (2002): "Social capital and community governance" *Economic Journal*, 112(483), 419:436,
- COLEMAN, J. (1988): "Social capital in the creation of human capital" in: *American Journal of sociology*, 94, 95:120.
- DASGUPTA, P. y SERAGELDIN, I. (2001): *Social capital, a multifaceted approach*. Washington, World Bank.
- ERICKSON, B. (1996): "Culture, Class and Connections" *American Journal of Sociology* 102(1):217-51, 1.
- ETZIONI, A. (2000): *La tercera vía hacia una buena sociedad. Propuestas desde el comunitarismo*, Madrid. Ed Trotta.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust, the social virtues and the creation of prosperity*. London, Hamish Hamilton.
- GLAESER, E.; D. LAIBSON y B. SACERDOTE (2002): "An economic approach to social capital", *Economic Journal*, 112, 437:458.
- GRANOVETTER, M. (1973): "The strength of weak ties", *American journal of sociology*, 78, 1360:1380.
- KNACK, S. y KEEFER, Ph. (1997): "Does social capital have an economic pay off? A cross country investigation", *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1251:1288.
- LAMBSDORFF, J. G. (2007): *The institutional economics of corruption and reform: Theory, evidence and policy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LIN, N. (1999a): "Social networks and status attainment" *American review of sociology*, 25, 467:487.
- LIN, N. (1999b): "Building a network theory of social capital" *Connections* 22(1) 28:51.
- LIN, N. (2008): "A Network theory of Social Capital" en: CASTIGLIONE, D. et al. (2008): *The Handbook of social capital*, Oxford University Press, 50:70.
- PALDAM, M. (2000): "Social capital: one or many? Definition and measurement." en: *Journal of Economic Surveys*, 14, (5), 629:653.
- PUTNAM, R. (1995): "Bowling alone: America's declining social capital" en: *Journal of Democracy*, 6, 65:78.
- PUTNAM, R. (2000): *Bowling alone, the collapse and revival of American community*. Simon and Schuster.
- PUTNAM, R., (1993): *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*, Princeton, Princeton University Press, New Jersey.
- SOBEL, J. (2002): "Can we trust social capital?" *Journal of Economic Literature*, 40, 139:154.
- VAN DER GAAG, M. y SNIJDERS, T. (2004): "Proposals for the measurement of individual social capital" en: FLAP, H.D. y VÖLKER B. (eds.) *Creation and returns of Social Capital*, London: Routledge, 199:218

- VAN DER GAAG, M. y SNIJDERS, T. (2005): "The Resource Generator: measurement of individual social capital with concrete items", *Social Networks*, 27, 1:29.
- VAN DER GAAG, M. y SNIJDERS, T. (2008): "Position Generator measures and their relationship to other social capital measures" en: LIN N. y ERICKSON, B. (eds.) *Social capital: An International Research Program*, Oxford, Oxford University Press.
- WILLIAMSON, O. (2000): "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead" *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595:613
- WINTER, I. (2001): *Toward a Theorized Understanding of Family Life and Social Capital*, Working paper nº 21, Melbourne University, Melbourne.
- WOOLCOCK, M. (2001): "The place of social capital in understanding social and economic outcomes" *Canadian Journal of Policy Research*, 2, 1, 1492:1525.
- YANG, K. (2007): "Individual social capital and its measurement in social surveys" *Survey research methods*, 1 (1) 19:27.

2.1. INTRODUCCIÓN

En el presente capítulo se abordan algunas relaciones entre la estructura social y el capital social. Curiosamente, y pese a los orígenes del concepto de capital social, no ha sido una relación que haya originado una amplia literatura académica. En efecto, se suele atribuir a Loury (1977) la acuñación del término capital social, quien lo empleó para demostrar la limitación de las teorías económicas neoclásicas a la hora de explicar la persistencia en la desigualdad de salarios sufrida por la minoría negra estadounidense (y que él relacionaba con la diferencia en el acceso a la información y de oportunidades de mercado en función de los contactos sociales). Y si bien se han realizado trabajos en esta línea (Wilson 1996, por ejemplo, describe cómo las familias negras que ascienden socialmente pierden no obstante una serie importante de recursos vinculados a las relaciones cuando deciden mudarse de barrio), se puede afirmar que no es un campo de estudio muy desarrollado. Pero esto no debe resultar extraño. Existen razones que explican el escaso desarrollo, tanto teórico como en la investigación, de los vínculos entre estructura social y capital social.

Por un lado, los estudiosos de la estructura social suelen centrar su atención en aspectos mucho más sustantivos para su objeto de estudio, sobre los que existe en muchos casos todavía un debate abierto (acerca de, por ejemplo, una definición adecuada de clase social o la importancia de variables de estratificación tales como el sexo, la edad y la etnia, etc.). Además, y como se expondrá más adelante, el capital social no es una dimensión estructuradora tan potente como lo son el capital económico y el capital cultural. Esto explica que en sendas obras publicadas por grandes editoriales en los últimos años en España, sobre estructura social y cambio social respectivamente, no haya ni una sola referencia al concepto de capital social.

Por su parte, el capital social ha ido adquiriendo un significado que lo ha alejado de sus formulaciones iniciales que, como se ha visto, estaban claramente vinculadas a la estructura social. Después de Loury, fue Bourdieu quien operativizó el concepto y lo relacionó con otras formas de capital en el marco de una teoría más amplia (Bourdieu, 1981). Posteriormente Coleman (1988), si bien seguía manteniendo una definición de capital social de tipo estructural, abrió la puerta a su consideración como un aspecto cultural, perspectiva ampliamente desarrollada por Putnam (1993a), auténtico divulgador del concepto, pero ya con otro significado. Fue el capital social *putnamiano* el empleado por Gittel y Vidal (1998) para establecer la diferencia entre *bonding* (el capital social intracomunitario, que une) y el *bridging* (el extracomunitario, que tiende puentes), diferencia que Woolcock y Narayan generalizaron al nivel macro y que les sirvió para clasificar países en funcionales y disfuncionales (Woolcock y Narayan 2000, 237). Estos dos últimos autores eran asesores del Banco Mundial y el concepto había pasado ya a formar parte de la terminología

habitual en las políticas de desarrollo económico. En este viaje del mundo académico al de las instituciones financieras multilaterales, y al económico y político en general, tuvo mucho que ver el propio Putnam, quien ya desde el inicio estableció el vínculo entre el capital social y el desarrollo económico y buen gobierno político (Putnam 1993b).

Sin embargo, la relación entre la estructura social y el capital social existe y es el objetivo de este capítulo mostrarla. Para ello se comenzará con una introducción conceptual en la que se analiza qué tipo de formulación de capital social resulta más útil a la hora de considerar su importancia en términos de estructura social. No se insistirá en las diversas definiciones que existen sobre el capital social, puesto que esta cuestión ha sido suficientemente tratada en el primer capítulo.

Más adelante se aborda la tarea de aplicar el concepto de capital social a un caso concreto, testando algunos de los indicadores que habitualmente se emplean para su medición. Para ello se adapta a la realidad española un instrumento de medida que ya ha sido probado con éxito en otras investigaciones (Lin y otros 2001). Posteriormente se plantean las hipótesis del trabajo, la metodología seguida y se aporta evidencia empírica sobre el capital social individual en España.

2.2. LA REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LAS DESIGUALDADES: IMPORTANCIA DEL CAPITAL SOCIAL

2.2.1. El capital social

No es el momento de entrar a comparar en profundidad las definiciones que del capital social se han hecho en la literatura académica, puesto que están suficientemente tratadas en el primer capítulo. No obstante, sí conviene recordar que básicamente estas definiciones diversas se pueden agrupar en dos grandes perspectivas: las de tipo cultural (como la de Putnam) y las de tipo estructural (como la de Coleman y la de Bourdieu). A continuación se repasansomeramente, aunque en el caso de la de Bourdieu, y habida cuenta de que es la que se sigue en este capítulo, se explicará más detalladamente.

El gran popularizador del concepto del capital social fue Putnam. Su obra *Making Democracy Work* (Putnam 1993a) ha sido central en la literatura académica de las últimas dos décadas debido a que apunta una solución al dilema social de la acción colectiva. Dicha solución es el propio concepto de capital social, que es definido como “características de la organización social, como por ejemplo redes, normas y confianza, que facilitan la cooperación y la coordinación en beneficio mutuo” (Putnam 1993b, 37).

La definición de Putnam es de tipo disposicional o cultural (Herreros y de Francisco 2001, 7); el capital social se concibe como algo subjetivo, formado por valores y actitudes, que determina la manera en la que los individuos se relacionan con los demás y que acaba teniendo efectos en el nivel macro. En esta perspectiva la pieza clave es la confianza social, esto es, la confianza que se tiene en los demás y de manera general, cuando aun no se dispone de información acerca de cómo son las otras personas porque todavía no se ha interactuado con ellas (la confianza que ocurre en este caso, de haberla, es de tipo particularizado). Esta definición de capital social está muy relacionada con el concepto de cultura política. Los indicadores más empleados para medir el capital social desde esta perspectiva

son los relativos a la confianza social y la pertenencia a asociaciones. El capital social se entiende como variable independiente que explica una amplia variedad de fenómenos, desde la eficacia institucional al desarrollo económico, pasando por la acción colectiva.

Uno de los autores en quien se apoyó Putnam para argumentar la importancia de la obligación y el compromiso es Coleman (Putnam 1993b, 39); de quien recogió parte de la evidencia empírica sobre las diferencias entre educación pública y privada y su relación con el capital social. Sin embargo, y aunque existen coincidencias entre ambos, el concepto de capital social de Coleman difiere del que tiene Putnam. Coleman afirma que el capital social se define por su función. El capital social “no es una entidad singular, sino una entidad de variedades distintas con dos elementos en común: todas ellas contienen alguna dimensión de las estructuras sociales, y todas ellas facilitan ciertas acciones de los actores (bien personas, bien actores corporativos) dentro de la estructura” (Coleman 2001, 51). Según Coleman, el capital social se obtiene de la participación en redes sociales y las formas que puede adquirir son diversas: obligaciones y expectativas que dependen de la fiabilidad del entorno social; la información que es capaz de circular por las estructuras de relaciones sociales; y las normas efectivas (Coleman 2001, 79).

Al igual que el capital físico o el capital humano, el capital social es productivo y no es completamente fungible, puede ser específico de algunas actividades y ser tanto funcional como disfuncional. Pero a diferencia de los otros tipos de capital, es inherente a la estructura de relaciones entre los actores; no se halla ni en los actores ni en sus instrumentos físicos (Coleman 2001, 51). Otra característica del capital social es que normalmente adquiere la forma de bien público, es decir, que su disfrute no excluye a quien no contribuye a su creación, lo que para Coleman y casi todos los autores que trabajan bajo los supuestos de la elección racional constituye un dilema social que debe ser resuelto. Dicha solución normalmente pasa por entender el capital social como un subproducto, esto es, como una consecuencia no intencional de una acción intencional (la información, confianza u obligaciones que se establecen entre un grupo de personas que se reúnen para, por ejemplo, el culto en una determinada confesión religiosa).

Esta definición de capital social no es cultural, sino relacional o estructural. El capital social no es una característica individual, sino recursos a disposición de los individuos *que se encuentran en las redes o en las relaciones sociales* que se establecen entre ellos. Tiene, por tanto, y en la medida en que las relaciones existen y se pueden rastrear, una estructura y una historia. La de Coleman cuenta con una ventaja sobre la definición actitudinal o cultural, y es que el capital social puede ser analizado en términos beneficiosos (como hace la perspectiva cultural) tanto como negativos (opción no contemplada por la perspectiva anterior). En este sentido, Portes recoge hasta cuatro efectos negativos del capital social (exclusión de los extraños, demandas excesivas a los integrantes del grupo, restricciones a la libertad individual y normas niveladoras hacia abajo; Portes 1999, 256). Pena y Sánchez (2009), por otro lado, demuestran que las redes de corrupción están ligadas a ciertas formas de capital social. Para algunos autores, no obstante, este carácter neutro del capital social no es recogido por Coleman, para quien la existencia y efectos del capital social son siempre beneficiosos (Piselli 2003).

Pero si bien esta perspectiva ofrece muchas más posibilidades de investigación que la cultural (Herreros y de Francisco 2001), se encuentra lastrada por la dificultad de que el objeto de estudio se halla en las relaciones sociales concretas, esto es, fuera de los individuos, donde solo se pueden conocer las formas que el capital social adopta (información, confianza y normas). En este sentido, parte de la crítica que se le hace a la corriente representada por Putnam es pertinente hacérsela a la encabezada por Coleman: la circularidad del argumento (Portes 1999, 247). Otros autores que desarrollaron el concepto de Coleman entienden que el capital social tiene un carácter dual: puede ser un atributo de los individuos (y entonces se puede acumular y heredar) o un componente de la estructura de los colectivos sociales (Piselli 2003, 56).

Todavía existe otra definición anterior de capital social, la de Pierre Bourdieu. En “Le capital social. Notes provisoires” (1980), que el propio Coleman acabó señalando como una de las obras seminales sobre el capital social, Bourdieu define el capital social como “el conjunto de los recursos actuales o potenciales vinculados a la (...) pertenencia a un grupo, en tanto en cuanto que conjunto de agentes que poseen no solo propiedades comunes (...) sino que están también unidos por vínculos permanentes y útiles”.

Es por tanto, y como la de Coleman, una definición estructural o relacional. Pero Coleman pone el acento en la manera en que las relaciones entre individuos afectan la acumulación de capital social y presta poca atención al modo en que las relaciones entre diferentes clases, estratos y grupos afectan a estas relaciones entre individuos. Este es, en cambio, el punto central en Bourdieu (Hintze 2004, 150). Bourdieu ubica los recursos de capital social en el individuo y, además, hace posible su medición. En palabras de Bourdieu “el volumen de capital social que posee un agente social depende de la extensión de la red de vínculos que pueda movilizar efectivamente así como del volumen del capital económico, cultural o simbólico que cada uno de aquellos a los que está vinculado posee en propiedad” (Bourdieu 1980-2001, 84).

El capital social es irreductible al capital económico y cultural, pero nunca es completamente independiente de ellos. De hecho, ejerce un efecto multiplicador en el capital propio. Los beneficios que proporciona la pertenencia a un grupo están en la base de la solidaridad que los hace posible (aunque esto no significa que sean la razón consciente de que se desee formar parte de ese grupo).

Para Bourdieu, la red de vínculos no es algo natural ni tampoco algo “dado socialmente”. Por el contrario, “es producto de estrategias de inversión social destinadas de modo consciente o inconsciente (...) a la transformación de relaciones contingentes (como las relaciones de vecindad, trabajo o incluso parentesco) en relaciones necesarias y electivas al mismo tiempo, que implican obligaciones duraderas...” (Bourdieu, 1980-2001, 85).

Bourdieu define el capital social como una más de las cuatro formas que el capital adquiere y, para muchos autores (Ansart, 1990; Brubaker 1993; Calhoun 1993, entre otros) cuando Bourdieu habla del capital, a lo que se refiere en realidad es al poder. En efecto, el capital es todo tipo de recurso que da poder o que permite la dominación (Martínez García 2003, 92). Tiene tres dimensiones: volumen, historia y estructura o composición. Dentro de esta última es donde Bourdieu desarrolla las cuatro formas de capital: junto al capital social se encuentran también el económico, el cultural y el simbólico.

El capital económico es el reconocido socialmente como capital, es decir, como medio para ejercer el poder, sin necesidad de ocultar la dominación para que ésta sea legítima. Es un capital claramente objetivado, con unos derechos perfectamente definidos. Este tipo de capital se expresa en dinero. La objetivación y el reconocimiento hacen que sea muy fácil su transformación en otras formas de capital, pues para ello lo único que se precisa es tiempo. En efecto, el tiempo (tiempo libre, no sujeto al trabajo, es decir, a la obtención de capital económico) es lo que posibilita la inversión del capital económico en capital cultural (invirtiendo tiempo y dinero en unos estudios) o social (invirtiendo tiempo en una ONG).

Hay tres formas en las que se puede presentar el capital cultural. En primer lugar, el capital cultural incorporado es el capital cultural encarnado y, por lo tanto, sujeto a los límites del cuerpo físico de su poseedor. Es el más intransferible, puesto que no puede circular (venderse de forma explícita en el mercado) aunque sí puede ser rentable en términos de otros recursos. Es la forma de hablar, de caminar, de saber estar... y que le sirven a su poseedor para distinguirse de los demás. En segundo lugar, el capital cultural objetivado consiste en disponer de los medios que permiten consumir los bienes culturales de forma legítima. El consumo no se refiere a la adquisición o apropiación (eso sería capital económico) sino a su disfrute (un conocedor de la obra de Picasso tiene un capital cultural del que un nuevo rico carece, por muchas obras del pintor que compre). Finalmente, el capital cultural institucionalizado certifica un valor igual para todos los que lo poseen, con un grado fácilmente medible de conversión en términos de capital económico, por lo que es similar a un título de propiedad intransferible. Se suele emplear como sinónimo de capital escolar (Martínez García 2003).

El capital simbólico es el cuarto tipo de capital y es la forma que adquieren los otros tres en tanto que reconocidos como legítimos en un individuo, por lo que su posesión es percibida como natural por los demás. Opera bajo la lógica de la distinción. No puede circular, aunque sí produce un efecto halo que proporciona cierto valor a quienes se relacionan con sus poseedores.

Bourdieu ofrece una definición de capital social más consistente teóricamente y más operativa que las que realizaron posteriormente Coleman o Putnam. Lin, por ejemplo, adopta una definición similar porque entiende que la teoría del capital social debe contener y demostrar los efectos de la interacción entre la estructura y la acción, y porque considera aspectos fundamentales de la investigación la desigualdad de acceso al capital social en la estructura social y el retorno de la desigualdad de acceso para el bienestar individual (Lin y otros 2001, 61). Y pese a esto, Bourdieu no ha sido tan central como estos en la literatura sobre el capital social. Posiblemente una de las razones que expliquen esto sea que su concepto de capital social está inserto en el marco de una teoría sociológica que se ocupa pormenorizadamente de cómo ocurre y cómo se reproduce la jerarquización y la dominación, tanto en el plano macro como en el micro. Y en esta teoría, además, el capital social es residual en términos relativos. En efecto, los dos tipos de capital más importantes son el económico y el cultural, puesto que son los que jerarquizan la estructura social de las sociedades de capitalismo avanzado. No obstante,

y según sea la sociedad de que se trate, puede ser relevante también el capital social; en contextos societales como los países comunistas (o las socialdemocracias nórdicas), el capital económico pierde importancia a favor del capital social, medido en términos de capital político. El capital es el eje de la estratificación en el nivel macro, pero también en el nivel micro puesto que es capaz de explicar las prácticas sociales concretas (Martínez García 2003, 101), ya que los individuos actúan porque quieren maximizar su capital. Cuando los individuos valoran una forma de capital (o una combinación de diversas formas), y debido a la predisposición de su habitus, todas las estrategias y prácticas que desarrollen deben ser interpretadas como guiadas por el deseo de acumular dicho capital, de revalorizarlo, de mantenerlo, de reproducirlo y/o de reconvertirlo.

En cualquier caso, el capital jerarquiza. Ese es su efecto. También el del capital social. Y a igualdad de volumen de capital (a igualdad de clase social) “la composición de capital marca las diferencias entre fracciones de la misma clase” (Bourdieu 1991, 114). Si tomamos, por ejemplo, la clase dominante de una sociedad capitalista avanzada, nos encontraremos con que al menos se puede dividir en dos grandes colectivos: aquellos con mayor capital económico y aquellos poseedores de mayor cantidad de capital cultural. Y en el caso de que coincidan en un grupo, las diferencias habrá que encontrarlas en el diferente nivel de capital social poseído.

2.2.2. Capital social y desigualdad social

Hemos realizado un pequeño recorrido sobre las definiciones más importantes de capital social, concluyendo que la perspectiva estructural es más adecuada que la cultural y, de entre las definiciones estructurales, la de Bourdieu es más consistente teóricamente y más operativa que la de Coleman. A continuación se explicitan tres aspectos de la relación entre desigualdad y capital social en forma de hipótesis para, después, describir la metodología que se ha empleado para contrastar dichas hipótesis (a este respecto, véase la nota metodológica en la que se informa de la Encuesta sobre capital social en España 2011).

- Hipótesis 1: La teoría bourdiana afirma que el capital económico es fácilmente convertible en capital social. En consecuencia, el capital social será mayor cuanto más alta sea la clase social de los individuos.
- Hipótesis 2: Si el volumen de capital social que posee un individuo depende del volumen del capital económico, cultural o simbólico que tiene cada uno de aquellos a quienes está vinculado, el capital social es un recurso que se puede heredar. En consecuencia, y a igualdad de clase, el volumen de capital social será mayor en aquellos individuos cuya clase social adscrita sea más alta.
- Hipótesis 3: El capital social es irreducible al capital económico y cultural, pero nunca es completamente independiente de ellos hasta el punto, según Bourdieu, de que ejerce un efecto multiplicador en el capital propio. En consecuencia, y a igualdad de clase social, los mayores niveles de renta se verán acompañados de mayores niveles de capital social.

Las hipótesis 1 y 2 se pueden contrastar con los indicadores de confianza y participación en asociaciones que habitualmente se utilizan en la literatura sobre capital social deudora de las obras de Coleman y Putnam. Para medir la confianza generalizada se empleó la pregunta estándar, tal y como se emplea en la World Values Survey (WVS). La

participación en asociaciones es similar a la empleada en la WVS en sus oleadas de 1995 y 2007 en cuanto a las opciones de respuesta, pero mejora la formulación de la pregunta para evitar un sesgo que aumentaba la respuesta positiva. En este caso las categorías de respuesta fueron “no pertenece”, “pertenece” y “participa activamente”. Se conformó un índice que prima la participación activa sobre la mera pertenencia, bajo el supuesto de que la participación real proporciona más capital social que el mero pago de una cuota.

Además se crearon otros dos indicadores de capital social, basados esta vez en la definición de Bourdieu, y tomando como referencia el generador de posiciones de Lin et al. (2001) pero con modificaciones. Se plantearon dos baterías de catorce variables cada una; la primera, encaminada a determinar la amplitud de los contactos sociales, se asemeja a la de Lin; pero si bien este autor mantiene la misma relación para indagar acerca de la utilidad de esa red en caso de ser necesario, se prefirió ofrecer otra tanda de catorce posibilidades de obtener ayuda de contactos concretos en distintas cuestiones de la vida cotidiana (desde asesorías en temas fiscales al cuidado de ancianos o personas dependientes, pasando por la obtención de un puesto de trabajo). Ambas baterías se resumen en sendos índices aditivos simples de “extensión de la red” y “movilización de la red”, que adquieren valores de entre 0 y 14 y medias de 4,94 y 8,70 y desviaciones típicas de 3,683 y 3,914 respectivamente (el de extensión de la red se obtuvo a partir de 3.260 casos y el de movilización de 3.209). A partir de estas dos medidas se pudo obtener otro índice que mide la eficiencia de la red individual (movilización/extensión), también con un rango de 15 posiciones, una media de 2,4032, una desviación típica de 2,14538 y aplicable a 2.732 casos.

Para determinar la posición social se emplea la ocupación según la categorización neoweberiana de Goldthorpe planteada por García Docampo (García 2000). Goldthorpe plantea la clase en términos de situaciones de mercado, es decir, de la posesión de los diferentes recursos productivos (medios de producción o cualificaciones) con los que los individuos se mueven en el mercado de trabajo, y que son muy fácilmente traducibles a categorías ocupacionales. Las situaciones de mercado y de trabajo son, para Goldthorpe, los componentes principales de la posición de clase. La situación de trabajo se refiere al grado de control que los individuos tienen en su puesto de trabajo y entorno laboral. De esta manera, Goldthorpe relativiza las relaciones de propiedad y, al complementarlas con otras cuestiones como la cualificación y el control, postula la estructura ocupacional como la pared maestra de la jerarquía de clases (Garrido y González 2005, 84). Su modelo de clase basado en las ocupaciones llega a contar con hasta once categorías, pero su versión resumida considera tres grandes clases: la clase de servicio (que combina categorías ocupacionales caracterizadas por el ejercicio de la autoridad y/o de la cualificación y la autonomía frente a otros, así como otras como los propietarios y profesiones liberales), las clases intermedias (trabajadores no manuales y autónomos) y la clase obrera (trabajadores manuales).

A continuación contrastaremos las hipótesis anteriores empleando los indicadores ya comentados. Un objetivo secundario de este trabajo es dilucidar la mejor manera de medir el capital social. Obviamente, cada indicador responde a una concepción determinada de lo que constituye capital social y, en función de cuál sea la que se adopte en cada caso

concreto, unos indicadores serán más adecuados que otros. No obstante esto, creemos que resultará interesante comprobar cómo funcionan los indicadores derivados de las definiciones de Bourdieu y Lin con los de Coleman y Putnam.

2.3. MOVILIDAD SOCIAL Y CAPITAL SOCIAL

Paul K. Piff es un psicólogo de la Universidad de Berkeley que está despertando una gran controversia con sus investigaciones (Miller, 2012). Sus tesis se pueden sintetizar en que cuanto más se asciende en la escala social mayores son los comportamientos antisociales, mientras que en las condiciones socioeconómicas más bajas es donde se pueden encontrar los comportamientos más pro-sociales. En 2010 publicó un artículo, firmado también por colaboradores suyos y otros colegas de la U. De Toronto (Piff y otros, 2010), en el que concluían que los individuos pertenecientes a estratos sociales bajos eran más generosos, caritativos, compasivos y confiados que los de estratos sociales superiores. Su trabajo ha trascendido el campo de las ciencias sociales y ha inspirado investigaciones en el campo de la genética, desde donde se afirma que es posible que algunas disposiciones pro-sociales posean una base genética (Kogan y otros, 2011).

Sin entrar a valorar el fondo de dichas ideas, hay que decir que la evidencia empírica de nuestro trabajo no permite corroborar esas afirmaciones. Es posible que ello se deba a las diferentes metodologías o los diversos tipos de muestreo (Piff y sus colaboradores realizaron diversos experimentos con cuatro muestras, fuertemente sesgadas en materia de sexo y nivel de estudios, que oscilaban entre los 81 y 155 casos). Pero también es posible que la razón estribe en que Piff pone a los individuos sujetos del experimento *en situación de* tomar decisiones, mientras que nuestros datos provienen de medidas estándar empleadas ampliamente como indicadores tipo en encuestas.

En cualquier caso, a la luz de los datos mostrados en la Tabla 2.1., se puede comprobar que la confianza generalizada está condicionada socialmente, pero en sentido contrario al que afirma Piff. La clase de servicio dice ser más confiada que las clases intermedias (con una diferencia del 16,5%) y que la clase obrera (24,4%). Además, los valores de la clase de servicio en cuestiones como la pertenencia y la participación activa en asociaciones (claros comportamientos pro-sociales)son igualmente elevados en relación a las otras clases.

Los indicadores de extensión de la red tienen la ventaja de que son fácilmente interpretables, puesto que los valores enteros se refieren a contactos personales que tienen los individuos. Así, los individuos que pertenecen a las clases intermedias tienen de promedio un contacto más que los que pertenecen a la clase obrera, y los de la clase de servicio 1,77 más que las intermedias y 2,83 más que la obrera. Esto significa que, pese a que podemos pensar que las clases menos pudientes pueden tener más contactos porque relacionarse no cuesta, en la realidad ocurre lo contrario y, como decía Bourdieu, las clases más altas disponen de más recursos (tiempo o dinero) para invertir en hacer contactos, para relacionarse, que las clases más bajas. El indicador permite además conocer la composición de la red (si está formada por familiares, por amigos o por conocidos). Analizando los datos de la Tabla 2.1. se comprueba que pese a que la diferencia en cuanto a la extensión de las redes familiares no es muy grande (como cabría esperar), aumenta en el caso de las redes de amigos.

Tabla 2.1. Valores medios de distintos indicadores de capital social según clase social.

	Clase de servicio	Clases intermedias	Clase obrera	Total	N
Índice de asociacionismo	1,81	1,05	0,72	1,20	2667
Se puede confiar en la mayoría de la gente	59,3%	42,8%	34,9%	45,8%	2643
Extensión de la red	6,66	4,90	3,83	5,17	2640
Extensión de la red familiar	3,23	2,90	2,47	2,92	2003
Extensión de la red de amigos	4,11	3,26	3,00	3,53	1523
Extensión de la red de conocidos (*)	2,69	2,84	2,67	2,74	1042
Movilización de la red	10,07	8,64	7,56	8,80	2604
Movilización de la red de tipo experto	2,62	2,07	1,53	2,10	2685
Movilización de la red de tipo institucional	2,70	2,16	1,87	2,26	2684
Movilización de la red de tipo no experto	4,74	4,39	4,15	4,44	2667
Movilización de la red familiar	7,09	6,44	6,01	6,54	2601
Movilización de la red de amigos	3,61	3,21	2,61	3,22	1606
Movilización de la red de conocidos (*)	2,35	2,26	2,06	2,23	732
Eficiencia de la red	2,04	2,35	2,49	2,28	2231
Eficiencia de la red familiar (*)	3,14	3,29	3,46	3,27	1958
Eficiencia de la red de amigos (*)	1,28	1,35	1,36	1,32	1167
Eficiencia de la red de conocidos	1,22	1,03	0,92	1,06	442

Las variables marcadas con (*) no ofrecieron una relación estadísticamente significativa (pese a ello se decidió incluirlas en la tabla para informar de su comportamiento). El resto sí están estadísticamente relacionadas con la clase social.

Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España. 2011. Elaboración propia.

Los indicadores de movilización de la red se refieren a los contactos útiles, esto es, disponibles como recursos de los que se puede hacer uso para una determinada variedad de situaciones. Se pueden interpretar como los anteriores. Por ejemplo, la media total de extensión de la red es de 5,17 y la de movilización de la red de 8,8, lo que significa que un individuo promedio tiene algo más de cinco contactos red (de una batería de catorce posiciones) y puede hacer uso en casi nueve ocasiones diferentes (8,8 en realidad, de un máximo de catorce) para diversas actividades o necesidades de la vida cotidiana. Las catorce situaciones de este indicador se referían a ayuda para temas expertos (como asesorías en temas laborales, financieros, fiscales o legales), para temas no expertos