

Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva*

ELINOR OSTROM Y T. K. AHN**

Resumen: El concepto de capital social hace hincapié sobre varios factores que no son nuevos, pero que no han sido tomados en cuenta durante el auge de la economía neoclásica y las teorías de elección racional: confianza y normas de reciprocidad, redes y formas de participación civil, y reglas formales e informales o instituciones. La contribución de la perspectiva del capital social consiste en que integra estos factores aparentemente diversos en el marco de la acción colectiva.

Abstract: The concept of social capital stresses several factors that are not new but have often been ignored during the heyday of neoclassical economics and rational choice theories: trust and norms of reciprocity, networks and forms of civic engagement, and both formal and informal rules or institutions. The contribution of the social capital approach lies in that it brings these seemingly diverse factors into the framework of collective action.

Palabras clave: capital social, acción colectiva, desarrollo económico, confianza, redes, instituciones.

Key words: social capital, collective action, economic development, trust, networks, institutions.

INTRODUCCIÓN

EN LA MEDIDA EN QUE LOS CIENTÍFICOS SOCIALES siguen buscando en el siglo XXI las causas de la prosperidad económica y el orden democrático, el concepto de “capital social” atrae más y más la atención. Se ha propuesto el capital social como la respuesta a una amplia variedad de preguntas. Por ejemplo:

- ¿Qué hizo surgir las diferentes estructuras industriales en las economías capitalistas? (Fukuyama, 1995).
- ¿Por qué algunos gobiernos democráticos tienen éxito y otros fracasan? (Putnam *et al.*, 1993).

* Agradecemos al Study Commission on the Future of Civic Activities of the German Bundestag, el permiso para la reproducción de este artículo.

** Dirigir correspondencia a los autores a Workshop in Political Theory and Policy Analysis, Indiana University, 513 North Park, Bloomington, IN 47408-3895, EE.UU. Tel.: (812) 855 0441; fax: (812) 855 3150; e-mail: ostrom@indiana.edu y tahn@indiana.edu.

- ¿Por qué las políticas de desarrollo centradas en la construcción de infraestructura fracasan con tanta frecuencia? (Ostrom, 2000).
- ¿Qué explica el resurgimiento de la economía estadounidense durante el siglo XX y las innovaciones tecnológicas que la facilitaron? (Fountain, 1997).
- ¿Por qué hay más jóvenes que participan en movimientos extremistas de derecha en Berlín oriental que en Berlín occidental? (Hagan, Merckens y Boehnke, 1995).
- ¿Cómo influye la participación política de un ciudadano en las características de su red personal? (Lake y Huckfeldt, 1998).

El concepto de capital social pone el acento sobre varios factores que no son nuevos, pero que generalmente fueron pasados por alto durante el auge de la economía neoclásica y las teorías de la elección racional: confianza y normas de reciprocidad, redes y formas de participación civil y reglas o instituciones tanto formales como informales. La contribución de la perspectiva del capital social consiste en que incorpora estos factores aparentemente diversos al marco de la acción colectiva. La perspectiva del capital social ayuda a abordar la cuestión de cómo acelerar el desarrollo económico y la gobernabilidad democrática. Al mismo tiempo, esta perspectiva le pide a los teóricos de la acción colectiva que salgan del mundo del razonamiento puro y aborden cuestiones empíricas de políticas públicas, cuestiones de importancia práctica. También sugiere a los generadores de políticas que amplíen sus perspectivas.¹

Sin embargo, cuando un solo concepto incluye tal variedad de factores y asegura proporcionar respuestas para preguntas tan diversas, resulta natural que algunos investigadores cuestionen el concepto mismo.² Sus críticos argumentan que: 1) el concepto es ambiguo porque es demasiado ambicioso; 2) lo único que hace es ponerle una nueva etiqueta a ideas viejas, y 3) no hay una elaboración sobre cómo

¹ "Sin embargo, el mayor mérito del capital social es que ofrece una puerta de entrada verosímil hacia las cuestiones sociopolíticas desde una perspectiva amplia, multi e interdisciplinaria, que permite abordar algunas de las cuestiones más urgentes de nuestra época" (Woolcock, 1998: 188).

² James Putzel (1997) argumenta que Putnam "estira tanto el concepto de capital social y de confianza que casi lo revienta". Putzel asevera enseguida que, utilizar un solo marco para dar cuenta de toda la gama del desempeño político y económico, es llevar las cosas demasiado lejos.

afecta cada forma de capital social (Harriss y De Renzio, 1997; Jackman y Miller, 1998) al desempeño económico y político.

Este informe, basado en una revisión de la historia del concepto y su uso actual, presenta una perspectiva del capital social que realza la cualidad científica del concepto y su utilidad para las políticas públicas. El capital social no debe considerarse una moda ni descartarse simplemente como una nueva etiqueta para ideas viejas.

Reconocer las coincidencias importantes, compartidas entre variables que previamente se habían manejado de manera independiente, es un paso hacia adelante en las ciencias sociales y políticas. Durante décadas se ha avanzado tratando a varios tipos de capital físico dentro de una sola rúbrica, cuando se manejan temas conceptuales de inversión en las empresas individuales y en las economías y su crecimiento. Eso no significa que una planta física, un camino o una computadora sean la "misma" cosa. En muchos casos se quiere analizar el impacto de nuevos servicios de transporte independientemente del impacto de las nuevas tecnologías físicas. Pero para otros temas, puede ser analíticamente útil centrarse en el impacto del nuevo capital físico (como un solo concepto amplio).

De manera similar, los conceptos de red social, de normas compartidas y confianza y de reglas formales e informales, que más abajo tratamos como formas separadas de capital social, se pueden reunir productivamente bajo la rúbrica de capital social. Esto permite al analista abordar muchas cuestiones más amplias sobre el desarrollo social y económico. La clave para el análisis es saber cuándo abordar una cuestión en un nivel más específico y cuándo enfocarla de manera más general y abordar una cuestión en un nivel más amplio.

Sostenemos que el concepto de capital social debe localizarse en los esfuerzos para crear las teorías de la racionalidad y de acción colectiva de la segunda generación (Ostrom, 1998a: 9-14). Y los esfuerzos para crear una teoría conductual de la acción colectiva se benefician de la perspectiva del capital social.

En la primera sección de este informe presentaremos una breve historia del concepto de capital social. Discutiremos la visión minimalista según la cual el capital social se limita a las relaciones individuales que tienen los individuos con los demás. A continuación, examinaremos el trabajo de James Coleman sobre la naturaleza de bien público del capital social como una visión transicional. Finalmente, examinaremos

cómo se ha relacionado al capital social con la acción colectiva y las políticas públicas: la visión expansionista.

En la segunda sección nos centraremos en las maneras en que el capital social está relacionado con otros tipos de capital producto de la acción humana (*man-made capital*): específicamente el capital físico y el capital humano. Todos los tipos de capital producto de la acción humana involucran la inversión de tiempo y esfuerzo en actividades para construir hoy herramientas o bienes que en el futuro incrementarán el bienestar. El capital humano involucra la creación de nuevas oportunidades, imponiendo también algunas restricciones. Todos los tipos de capital se crean, ya sea como un subproducto de otras actividades, ya sea como resultado de esfuerzos conscientes. Siempre existe el riesgo de que la inversión fracase. Y todos los tipos de capital tienen, potencialmente, un lado oscuro desde el cual el capital se dedica a dañar a los demás.

En la tercera sección identificamos la diferencia entre capital social y capital físico. Se identifican cuatro diferencias: 1) el capital social no se desgasta con el uso, sino más bien con la falta de uso; 2) el capital social no es fácil de observar ni medir; 3) el capital social es difícil de construir mediante intervenciones externas, y 4) las instituciones gubernamentales nacionales y regionales afectan profundamente el nivel y el tipo de capital social disponible, para que los individuos se dediquen a esfuerzos de desarrollo de largo plazo.

En la cuarta sección revisamos brevemente la proliferación de la investigación sobre capital social, como prelude a nuestro esfuerzo por identificar las formas clave que adopta dicho capital. En la quinta sección argumentamos que, centrarse en el papel desempeñado por el capital social en la solución de problemas de acción colectiva, facilita el desarrollo de un análisis más riguroso del capital social, a la vez que enriquece la evolución contemporánea de las teorías de la acción colectiva. Identificamos tres formas amplias de capital social: 1) confianza y normas de reciprocidad, 2) redes y 3) reglas o instituciones formales e informales. Vemos la confianza como el concepto central que se ve afectado por las otras dos formas de capital social, así como por factores del contexto. Y la acción colectiva exitosa no puede explicarse sólo a partir del capital social. Otros factores contextuales también afectan los incentivos a los que se enfrentan los individuos y su probable comportamiento en escenarios de acción colectiva.

La sexta sección presenta una discusión breve sobre el capital social en el contexto de las sociedades modernas, de alta tecnología, puesto que algunos académicos se muestran escépticos sobre su pertinencia en la época contemporánea. Nos centramos en el papel del capital social en la innovación tecnológica relacionada con internet.

I. UNA BREVE HISTORIA DEL CONCEPTO DE CAPITAL SOCIAL³

El uso del concepto de capital social en referencia a las funciones y formas de las relaciones sociales, cercano al uso actual, se remonta al estudio de Hanifan (1920) sobre el papel de las comunidades en la satisfacción de las necesidades sociales de los individuos.⁴ Hanifan no realiza una comparación explícita entre el capital social y otras formas de capital, sino que más bien lo usa de manera figurativa para referirse al aspecto de la “[...] vida que tiende a hacer que esas sustancias tangibles (bienes raíces, propiedades personales o dinero en efectivo) cuenten para la mayoría de la gente en la vida cotidiana: es decir, la buena voluntad, el compañerismo, la empatía y las relaciones sociales entre individuos y familias que conforman una unidad social: la comunidad rural, cuyo centro lógico es, en la mayor parte de los casos, la escuela” (Hanifan, 1920: 78).

Para ilustrar cómo se puede desarrollar y utilizar el capital social con el fin de mejorar “las condiciones de recreación, intelectuales, morales y económicas” de una comunidad, Hanifan —en ese entonces supervisor estatal de escuelas rurales en Virginia del oeste— analiza el esfuerzo de un supervisor de distrito para atraer a maestros y padres a diversas actividades comunitarias organizadas alrededor de las escuelas. Señala que la creación de capital social no sólo mejoró la calidad de vida en las comunidades, sino que además capacitó a los estudiantes para “enfrentarse más adelante en la vida a situaciones de naturaleza pública” (Hanifan, 1920: 80-90).

Más adelante, la evolución del concepto de capital social muestra dos tendencias relacionadas, pero relativamente distintas. Llamaremos

³ Para historias adicionales, véanse Woolcock, 1998; Habisch, 1996; Harriss y De Renzio, 1997; Wall, Ferrazzi y Schryer, 1998.

⁴ Por supuesto que se pueden encontrar raíces más profundas en *La democracia en América* de Alexis de Tocqueville (véase Siedentop, 1994; Ostrom, 1997). Jane Jacobs (1961) realiza un análisis notable del capital social en las áreas urbanas sin utilizar el término.

minimalista a la primera tendencia y expansionista a la segunda. Las dos tendencias representan extremos. Así, un estudio específico puede encontrarse en cualquier lugar entre estos dos extremos; los trabajos clásicos de Coleman, para nosotros, poseen aspectos de ambas visiones.

1. La visión minimalista: el capital social como conexiones individuales

Análisis de redes

La utilización minimalista del capital social, se encuentra con mayor frecuencia en el análisis de redes sociales en las que el capital social se entiende como el acceso de las personas a redes personales favorables. Por ejemplo, podemos imaginar al hijo de una familia de clase alta que goza de ventajas en sus negocios debido a las “conexiones” (*connections*) que su padre ya ha establecido. En la utilización minimalista, el capital social pertenece a cada individuo, a veces a costa de los demás. Tal y como lo expresa Burt (1992: 9-13) con simplicidad, el capital social son las relaciones que uno tiene con “amigos, colegas y contactos más generales” y mediante los cuales uno maximiza el capital financiero y humano que ya posee.

Un grupo de individuos (por ejemplo, una empresa de negocios) puede poseer capital social de manera colectiva. Tal y como se entiende en la visión minimalista, sin embargo, lo que pertenece a una colectividad es bastante diferente al concepto de posesión descrito más abajo para el uso expansionista. Para esta visión se trata de un actor corporativo que posee el capital social y compite contra otros actores corporativos. “El capital social de la gente se agrega al capital social de la organización... [En una empresa] hay ‘hacedores de lluvia’ a los que se valora por su habilidad para atraer clientes... [ellos] representan el capital social [de una empresa]” (Burt, 1992: 9-13). El concepto, en este uso, no está relacionado con la solución de un problema interno de acción colectiva del grupo, sino que más bien es la suma de las conexiones en redes que poseen los integrantes de dicho grupo y que pueden ser usadas para alcanzar su meta. Se hace menos hincapié en el papel del capital social para la solución de problemas de acción colectiva dentro del grupo. Burt (1997), como analista de redes, ofrece una comparación entre el capital social y el humano. Ar-

gumenta que el capital social es un atributo entre la gente, mientras que el capital humano es un atributo individual. El capital humano de un individuo, derivado de su inteligencia, educación o edad es más o menos efectivo, dependiendo de dónde se localice ese individuo en un círculo de amigos, un mercado o una jerarquía.

Sociología de los empleos, la educación y los barrios

También pertenece a esta tendencia minimalista el uso del concepto de capital social que hacen investigadores como Loury (1977), Bourdieu (1983) y en parte Coleman (1988, 1990). En estos estudios, el capital social se refiere al “conjunto de recursos inherentes a las relaciones de familia y en la organización comunitaria y social, que son útiles para el desarrollo cognitivo o social de un niño o una persona joven. Estos recursos difieren para distintas personas y pueden constituir una ventaja importante para los niños y adolescentes en el desarrollo de su capital humano” (Coleman, 1990: 300). El único caso empírico del artículo seminal de Coleman, que recibe un tratamiento que va más allá de lo anecdótico, tiene como variable dependiente las “tasas de deserción del bachillerato”. En el estudio empírico, Coleman considera la presencia de los padres y la frecuencia con la que se habla con ellos sobre asuntos personales en una familia, como medidas del capital social de un estudiante dentro de dicha familia. Considera, además, el número de cambios y los tipos de escuela como medidas negativas y positivas de capital social para un estudiante en el entorno exterior a la familia.

A través de las visiones minimalistas es común entender el capital social como 1) perteneciente a los individuos y 2) como una conexión con las personas que posiblemente pueden ayudar como la forma primaria. Con el paso del tiempo, el concepto se ha expandido —se ha estirado, como dicen ciertos críticos, especialmente acerca del uso de Putnam— para incluir una variedad de otros factores y para explicar los desempeños políticos y económicos en los niveles grupales, regionales y nacionales. Un ejemplo es la definición de Fukuyama (2000: 4) del capital social como “una norma informal concretamente ejemplificada que promueve la cooperación entre dos o más individuos”. Coleman, aunque se lo cita como a alguien que está en contra del “estiramiento” de Putnam, de hecho elaboró un fundamento teórico para la expansión.

2. La visión transicional: Coleman y la naturaleza de bien público del capital social

El principal caso empírico que Coleman estudió en su artículo seminal "Social Capital in the Creation of Human Capital" (El capital social en la creación de capital humano), recuerda la estrecha definición del capital social en la época cercana a su origen. El lugar que ocupa el concepto en su *Foundations of Social Theory* (Fundamentos de teoría social) (1990: 315-318) resalta, sin embargo, el aspecto de bien público del capital social. Además, su tratamiento de las diversas formas del capital social —confianza y normas— justifica considerarlo como un especialista clave que tiende un puente entre la manera original de comprender el capital social, más estrecha, y la actual que es más amplia. Coleman define el capital social por su función:

[El capital social] no es una entidad individual, sino una variedad de entidades diferentes que tienen dos características en común: todas están formadas por algún aspecto de una estructura social y facilitan ciertas acciones de individuos que se hallan dentro de la estructura [...] A diferencia de otras formas de capital, el capital social es inherente a la estructura de relaciones entre dos o más personas. No se aloja ni en los individuos ni en la puesta en marcha física de la producción (1990: 302).

La naturaleza de bien público del capital social se hace inmediatamente aparente en los ejemplos que presenta después de su definición. Primero, el grupo clandestino de estudiantes sudcoreanos que eran activistas radicales, creado con base en relaciones preexistentes del pueblo natal o del bachillerato (como informó el *International Herald Tribune*, 21-22 de junio de 1986). Segundo, el círculo vicioso de demandas por negligencia y el aumento de los costos médicos, debido al decaimiento de las relaciones sociales entre médicos y pacientes, sobre las cuales se puede construir la confianza. Tercero, la estructura normativa en Jerusalén que permite a las madres sentirse con la seguridad suficiente para dejar que sus hijos pequeños jueguen afuera.

En los ejemplos de Coleman, no sólo alcanzan los actores sus metas individuales, sino que logran sus metas colectivas al utilizar formas de capital social. El capital social les ayuda a resolver sus problemas de acción colectiva. Coleman (1990: 314-318) aborda explícitamente la naturaleza de bien público del capital social. La persona que invierte en el capital físico y humano saca partido de sus beneficios. Por otra

parte, una vez creado, el capital social beneficia a todos los individuos de la estructura social correspondiente. Esto puede, por supuesto, conducir a una subinversión potencial, lo que es un problema de acción colectiva de alto nivel. Otra implicación de la naturaleza de bien público del capital social es que "la mayoría de las formas de capital social se crean o destruyen como producto secundario de otras actividades" (Coleman, 1990: 317).

Después de presentar una interpretación más amplia del capital social, Coleman (1990: 310-312) introduce varias de sus formas: potencial de información que es inherente a las relaciones sociales; normas y sanciones efectivas; relaciones de autoridad; organización social apropiable y organización intencional. La inclusión de organizaciones intencionales, tales como las firmas de negocios y las asociaciones de padres y maestros como formas de capital social —que no aparecían en su artículo de 1988— muestra cómo se avanzó más allá de la interpretación más estrecha del capital social como conexiones personales, hacia una concepción del capital social como una familia de factores que mejoran la capacidad del individuo para resolver problemas de acción colectiva (véase también Coleman, 1986).

3. La visión expansionista: la relación entre capital social y acción colectiva y las políticas públicas

El reconocimiento del papel del capital social en la resolución de problemas de acción colectiva tiene implicaciones importantes tanto para la teoría de la acción colectiva, como para las políticas públicas. El modelo tradicional de la acción colectiva supone la existencia de individuos atomizados que buscan metas egoístas de corto plazo que llevan a cada individuo a no colaborar en un grado eficientemente integral con los proyectos colectivos. Según esta visión, los individuos no abordan voluntariamente una multitud de proyectos que benefician a la colectividad en las esferas privada y pública, porque esperan a que los demás lleven a cabo las costosas acciones necesarias para beneficiarlos a todos. Los problemas de acción colectiva se han identificado como problemas que se eluden en las empresas privadas, tales como: una tasa descendiente de actividad empresarial, la incapacidad para suministrar bienes públicos locales y la posibilidad de una sobrecosecha o de la destrucción de los recursos de un acervo común (*common-pool resources*), en vez de que sean cosechados en un nivel óptimo. Los problemas de acción colectiva son endémicos en todas las sociedades.

Los defensores del modelo tradicional tienden a recomendar la intervención de autoridades externas para imponer y hacer cumplir las reglas desde fuera. Las soluciones que se basan en la autoridad externa pueden fácilmente conducir a un intento de imponer reglas uniformes que no toman en cuenta las condiciones locales. Las reglas uniformes impuestas no sólo no logran movilizar al capital social en el nivel local para resolver problemas concretos, sino que pueden dar como resultado la destrucción total de los recursos de capital social ya existentes.

Partiendo de la elaboración teórica de Coleman, Ostrom y sus coautores (Ostrom, 1990, 1992; Ostrom, Schroeder y Wynne, 1993; Ostrom, Gardner y Walker, 1994), de Putnam, Leonardi y Nanetti (1993), y de Putnam (1996, 2000), amplían el concepto de capital social de tal manera que ha llegado a resultar atractivo tanto para los teóricos como para los generadores de políticas hoy en día. Primero, localizan explícitamente los conceptos de capital social en el marco de la acción colectiva. Segundo, abordan problemas importantes de políticas públicas con la perspectiva del capital social/acción colectiva. Dada la importancia de la acción colectiva para las economías y los sistemas de gobierno en transformación de la Europa moderna, nos centraremos extensamente en la importancia del capital social para la solución de los problemas de acción colectiva.

En el trabajo de Ostrom, el capital social se halla sobre todo en la forma de normas compartidas, saberes comunes, reglas de uso y se subraya que es un medio para solucionar problemas de acción colectiva a los que se enfrentan los propietarios de recursos de un acervo común en escala relativamente pequeña. Ostrom (1990: 183-184) señala que los propietarios de recursos de un acervo común en escala relativamente pequeña tales como bosques, sistemas de irrigación, cuencas de agua subterránea o pesquerías costeras, pueden “comunicarse e interactuar unos con otros en un contexto físico localizado” y así “pueden aprender en quién confiar, qué efectos tendrán sus acciones sobre los demás y sobre los recursos, y cómo organizarse para lograr beneficios y evitar daños”. Las normas compartidas y los patrones de comportamiento que los propietarios desarrollan con el tiempo, son formas de capital social con las cuales pueden construir arreglos institucionales para resolver dilemas relacionados con los recursos de un acervo común.

Ostrom, Gardner y Walker (1994: 328) también señalan que la comunicación y la interacción continuadas, las expectativas de confianza mutua que se generan a partir de aquéllas y la capacidad para crear sus propias reglas y establecer el medio de vigilancia y sanción de las reglas, constituyen un factor clave que ayuda a los individuos a resolver sus problemas de acción colectiva.

Las lecciones aprendidas del estudio de comunidades en pequeña escala no se pueden aplicar directamente en situaciones más complejas y de acción colectiva en mayor escala. Sin embargo, si los individuos que se enfrentan a tales problemas “también participan en arreglos organizacionales que se traslapan y ayudan a generar información sobre esfuerzos exitosos para manejar situaciones de recursos de un acervo común, entonces tienen mayores oportunidades para probar, modificar y mejorar sus reglas” (*ibid.*: 326). La idea de que los arreglos organizacionales que se traslapan pueden ayudar a los individuos a resolver problemas de acción colectiva de mayor escala, también constituye el mecanismo clave en el recuento de Putnam sobre cómo las redes de participación civil en pequeña escala, que se traslapan, crean los fundamentos para la gobernabilidad democrática en un nivel más alto, regional.

Comprender la importancia del capital social no implica que las autoridades externas deban siempre mantenerse alejadas de los problemas locales. El papel clave para las autoridades públicas consiste en proporcionar información exacta y confiable a los individuos, a la vez que se les permite diseñar sus propios arreglos institucionales para poder manejar sus problemas específicos. La autoridad externa puede también ayudar a los propietarios/ciudadanos locales al proporcionar sistemas complementarios endógenos de vigilancia y sanción. Ostrom, Gardner y Walker (1994: 327) concluyen que “las políticas apropiadas involucran la provisión de mecanismos justos y baratos de resolución de conflictos y de apoyo para exigir el cumplimiento de las normas, más que la imposición de elaboración de reglas y la exigencia de su cumplimiento por parte de funcionarios externos, por un lado, o la desatención total, por otro”.

Aunque estos trabajos incorporan el concepto de capital social en el estudio de situaciones de acción colectiva de escala relativamente pequeña, bien definidas y que involucran el manejo de recursos de un acervo común, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (Para que la democracia funcione: tradiciones civiles en la Italia

moderna) de Putnam, Leonardi y Nanetti (1993), amplía aún más la aplicación del concepto, y lo utiliza para estudiar la gobernabilidad democrática en mayor escala. Los autores atribuyen la diferencia notable entre el norte y el sur de Italia, en cuanto a la actuación de los gobiernos regionales, a las diferencias en la tradición de participación civil y en los niveles de confianza entre la gente.

Por lo menos durante diez siglos, el norte y el sur se han acercado de maneras contrastantes a los dilemas de la acción colectiva que afligen a todas las sociedades. En el norte, las normas de reciprocidad y las redes de participación civil han estado encarnadas en sociedades de la torre,* gremios, sociedades de ayuda mutua, cooperativas, sindicatos e incluso clubes de fútbol y sociedades literarias. Estos lazos civiles horizontales poseen niveles de apuntalamiento del desempeño económico e institucional mucho más alto, generalmente, que en el sur, en donde las relaciones sociales y políticas se han estructurado de manera vertical (Putnam *et al.*, 1993: 181).

Los autores definen el capital social como “aspectos de la organización social, tales como confianza, normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar la acción coordinada” (*ibid.*: 167). Dedicó el capítulo con el que cierra *Making Democracy Work* a la creación de una teoría sobre cómo el capital social facilita la gobernabilidad democrática y la prosperidad económica. El mecanismo clave puede resumirse de la siguiente manera (*ibid.*: 170-171):

- El problema de la acción colectiva se halla en el centro del desarrollo económico y del orden democrático.
- La vigilancia y la elaboración explícita de contratos son con frecuencia demasiado costosas o imposibles, y la imposición de parte de terceros no es práctica.
- Por lo tanto, la cooperación voluntaria es necesaria.
- La cooperación voluntaria se ve fortalecida cuando las personas participantes parten del capital social existente.

Putnam argumenta que en los complejos ambientes modernos la confianza social —el factor clave que facilita la cooperación volun-

* El término en inglés es “tower societies”. Se llamaba así a organizaciones de la Edad Media que consistían en un grupo de ciudadanos que, por razones de seguridad, construían juntos una torre de observación. Se turnaban para subir a la torre y vigilar si venían bandidos o regimientos militares. Era una forma de acción colectiva. Aclaración de E. Ostrom, N. de la T.

taria— puede provenir de dos fuentes relacionadas: las normas de reciprocidad y las redes de participación civil. La reciprocidad generalizada limita eficientemente las conductas oportunistas, lo que conduce a un incremento en el nivel de confianza de quienes han sido testigos de una reciprocidad repetida. Las densas redes de intercambio social que, en términos de la teoría de los juegos, incrementan la repetición y la cercanía de las relaciones, también incrementan la confianza, ya que los individuos confían en que se verán otra vez o sabrán unos de otros nuevamente (*ibid.*: 172-173).

Las redes de compromisos sociales, tales como “las asociaciones de vecinos, sociedades corales, cooperativas, clubes deportivos, partidos basados en las masas”, son una forma particularmente importante de capital social porque “representan una interacción horizontal intensa”. Putnam presenta varias razones por las cuales las redes de participación civil tienen fuertes efectos benéficos (*ibid.*: 173-174).

Las redes de compromiso social:

- Incrementan los costos potenciales para un desertor (alguien que no actúa de una manera confiable) en una transacción individual.
- Fomentan normas sólidas de reciprocidad.
- Facilitan la comunicación y mejoran el flujo de información acerca de la confiabilidad de los individuos en transacciones pasadas.
- Representan el éxito que la colaboración ha tenido en el pasado, lo que puede funcionar como un patrón culturalmente definido para la colaboración futura.

En este informe, adoptaremos esta visión más totalizadora. Vemos la teoría de la acción colectiva como una teoría clave para todas las ciencias sociales y, por lo tanto, vemos el capital social como un factor crucial para todos los científicos sociales y generadores de políticas, en su esfuerzo por comprender y promover maneras más efectivas de solucionar problemas de acción colectiva en todas las facetas de la vida económica y política. Dada esta visión, es importante entender las similitudes y las diferencias entre el capital social y otras formas de capital producto de la acción humana, incluyendo el capital físico y humano. (Excluimos la consideración del capital natural en este informe, porque las acciones humanas son responsables en menor grado de la generación de capital natural.)

II. CÓMO SE RELACIONA EL CAPITAL SOCIAL CON EL CAPITAL FÍSICO Y HUMANO

Aunque algunos críticos han argumentado que el capital social no es realmente una forma de capital en absoluto, nosotros sostenemos —como lo han hecho muchos teóricos fundamentales— que el capital social comparte el número suficiente de características con los conceptos claros del capital físico y humano, para ser considerado definitivamente como una forma de capital.⁵ De acuerdo con esta visión, todas las formas de capital producto de la acción humana se crean cuando los individuos invierten tiempo y esfuerzo en actividades de transformación y transacción para construir herramientas o bienes que incrementan el bienestar individual en el futuro.⁶ “La gente crea capital cuando retiene recursos sin consumirlos en el presente y los usa, en vez de ello, para aumentar las posibilidades futuras de consumo [o producción]” (Bates, 1990a: 153).

Las inversiones en capital físico se deben generalmente a decisiones conscientes. El capital humano y el social se crean, a veces, como un subproducto de otras actividades y también se crean de manera consciente. El papel esencial del capital se reconoce en todas partes, pero no siempre se comprende bien. Desafortunadamente, en ciertos momentos se equiparan capital y dinero. El dinero no es capital, sino el medio por el cual se pueden obtener algunas formas de capital físico, humano y social. El dinero, como muchos recursos, se puede usar alternativamente para el consumo o puede guardarse en una caja fuerte como una reserva valiosa. Se pueden crear muchos tipos de capital sin dinero, o con el uso de muy poco dinero, con base en el tiempo y la energía invertidos por los individuos para la construcción de herramientas e instalaciones, la adquisición de habilidades y el establecimiento de patrones regularizados de relaciones con los demás. Todo el capital producto de la acción humana involucra la creación de nue-

⁵ Esta sección se basa en E. Ostrom, 2000.

⁶ Las actividades de transformación toman un conjunto de insumos y los transforman en otro conjunto de productos que pueden ser usados en subsecuentes actividades de transformación o ser finalmente consumidos. Las actividades de transacción son las relaciones entre los individuos involucrados que toman tiempo y energía para completar las actividades de transformación. Véase Ostrom, Schroeder y Wynne (1993) para una discusión detallada de los costos de transformación y transacción implicados en el suministro y producción de bienes y servicios.

vas oportunidades, así como el ejercicio de restricciones, el riesgo de que fracase la inversión y la posibilidad de usar el capital para producir daño en vez de beneficios.

1. Capital físico

El capital físico es la reserva de recursos materiales producto de la acción humana, que puede usarse para producir un flujo de ingresos futuros (Lachmann, 1978). El capital físico existe en una variedad muy amplia de formas, incluyendo carreteras, obras hidráulicas, herramientas, ganado y otros animales, automóviles, camiones y tractores, para nombrar sólo algunas de las formas que puede adoptar el capital físico. El origen del capital físico es el proceso de inversión de tiempo y otros recursos para construir herramientas, plantas, instalaciones y otros recursos materiales que pueden, a su vez, ser usados para elaborar otros productos o ingresos en el futuro.

La construcción del capital físico involucra el establecimiento de restricciones físicas que 1) crean las posibilidades para que ocurran ciertos sucesos que de otro modo no ocurrirían (por ejemplo, encauzar hacia los campos de un granjero el agua de un cauce lejano), y 2) constreñir los sucesos físicos a un dominio restringido (por ejemplo, el agua queda contenida en un canal en vez de que se esparza). Así, el capital físico abre algunas posibilidades a la vez que limita otras. La intención de construir capital físico útil no siempre rinde frutos. Una inversión en capital físico puede no generar el flujo mejorado de servicios futuros. Una carretera o un sistema de riego nuevos que ya se están desmoronando o un edificio vacío representan una decisión fallida de inversión.

El capital físico puede tener un lado oscuro y generar más daños que beneficios. La inversión en una fábrica de armas incrementa la cantidad de capital físico que existe en un momento particular, pero el producto de esta forma de capital físico es la amenaza de la destrucción de la humanidad. Incluso las inversiones en la producción de bienes de consumo pueden producir un número considerable de efectos exógenos. Una planta nuclear que deja escapar materiales radioactivos, por ejemplo, se construye con el fin de aumentar la disponibilidad de energía con propósitos positivos, pero pueden ser mayores los efectos exógenos negativos que los beneficios netos que genera. El capital físico no puede operar sin capital humano, en la forma de conocimiento y habilidades necesarias para usar y mantener

los bienes físicos con el objetivo de producir nuevos productos y generar ingresos. Si el capital físico va a ser usado productivamente por más de un individuo, también se necesita el capital social.

2. Capital humano

El capital humano es el conocimiento y las habilidades adquiridas que el individuo lleva a una actividad. Las formas de capital humano también difieren entre ellas. Una educación universitaria es un tipo de capital humano diferente a las aptitudes de un carpintero adquiridas durante su capacitación como aprendiz. El capital humano se forma conscientemente mediante la educación y la capacitación e inconscientemente a través de la experiencia.⁷ Un individuo que practica la natación por el placer de la actividad, por ejemplo, se dedica a actividades de consumo pero también está mejorando su salud física. La salud es un bien en el que se abreva para lograr otras metas. Algunas inversiones en capital humano no se hacen de manera consciente, sino que resultan de actividades que se hacen por otras razones. Así, algunos individuos usan las bicicletas estacionarias aunque no les gustan, porque saben que un ejercicio aeróbico es esencial para apoyar otras capacidades futuras. Se ejercitan sobre todo para invertir en el capital humano y después encuentran maneras de hacer que esta actividad sea lo más placentera posible. De este modo, cuando se construye capital humano participan procesos de inversión conscientes y otros relativamente inconscientes.

El capital humano consiste en la adquisición de nuevas capacidades así como en el aprendizaje de restricciones. Aprender un nuevo idioma

⁷ Los padres a menudo invierten en la educación de sus hijos no sólo para mejorar el ingreso futuro de estos últimos sino también para mejorar el ingreso de los padres, especialmente en países en desarrollo. En Zambia, señalaba Robert Bates: "Los padres pagaban los costos de la educación [de sus hijos] para que adquirieran las habilidades necesarias para competir con éxito por empleos en las ciudades del Copperbelt. Los costos de la educación eran altos [...] Pero también lo eran los réditos. Pues los adultos dedicaban recursos a sus hijos no sólo porque los amaban sino también porque esperaban que en el futuro los hijos que tenían empleos en los pueblos les mandaran ciertos productos (jabón, ropa de cama, materiales para la construcción, ropa y alimentos procesados) y dinero [...] Si se toma en cuenta la magnitud y la duración de los costos de la educación, el periodo de espera para que un hijo obtuviera un trabajo, y la subsecuente magnitud y duración de los pagos de los envíos, la tasa de rendimiento de los gastos dedicados a los hijos se hallaba en el rango del 8 al 10% (1990a: 154-155)".

nos abre a diferentes concepciones del mundo. Muchas de las habilidades que adquieren los individuos involucran la imposición de una autodisciplina. Como el capital físico, el capital humano puede usarse con fines destructivos o productivos. Un individuo que conoce los lenguajes de la computación puede usar esta habilidad para escribir hoy programas que ayuden a resolver muchos problemas en el futuro. Quienes escriben programas para que funcionen como virus que invaden y destruyen los archivos de los demás, usan su capital humano con fines destructivos.

3. Capital social

Tal y como lo discutimos anteriormente, el capital social adopta muchas formas. Consideramos que el capital social abarca los conceptos de confianza, normas de reciprocidad, redes de participación civil, reglas y leyes. Todos afectan las expectativas que tienen los individuos acerca de los patrones de interacción que los grupos de individuos introducen en una actividad recurrente (Coleman, 1988; Ostrom, 1990; Putnam *et al.*, 1993). Al establecer cualquier actividad coordinada, los participantes logran mucho más por unidad de tiempo dedicada a una actividad conjunta si parten de los recursos de capital con objeto de reducir el nivel de aportaciones necesarias para producir un resultado conjunto. Son más productivos, sea cual sea el capital físico y humano del que parten, si concuerdan en la manera en que coordinarán las actividades y se comprometen realísticamente a una secuencia de acciones futuras.

En el ámbito de los problemas de coordinación repetida, los seres humanos con frecuencia se enfrentan a una amplia diversidad de equilibrios potenciales. Encontrar el mejor o incluso un buen equilibrio en el conjunto no es un problema trivial. Cuando se enfrentan a un dilema social o a situaciones de acción colectiva, los participantes pueden con facilidad seguir estrategias de corto plazo, maximizadas, que los dejan a todos en una peor situación que si hubieran tomado otras opciones disponibles. De alguna manera, los participantes deben encontrar maneras de crear expectativas y confianza que se refuercen mutuamente para vencer las tentaciones perversas de corto plazo a las que se enfrentan (Ostrom, 1998a). Los acuerdos se pueden basar en un aprendizaje mutuo sobre cómo trabajar mejor en conjunto (Sirrianni, 1996). Asimismo se pueden basar en que una persona acuerde seguir las órdenes de otra en lo que se refiere a cierta

actividad. O bien se pueden basar en la evolución o construcción de un conjunto de normas o reglas sobre cómo se llevará a cabo cierta actividad de manera repetida en el tiempo y cómo se van a vigilar los compromisos e imponer las sanciones cuando no se cumple.

Como otras formas de capital, el capital social abre la puerta a ciertas oportunidades y la cierra a otras. La decisión de establecer un gobierno de la mayoría como la norma para tomar decisiones específicas de elección colectiva, por ejemplo, crea oportunidades que antes no existían. Las votaciones no existen en la naturaleza. La posibilidad de votar está creada por reglas. Por otro lado, una norma que limita la ladera de tierra en la que un granjero puede sembrar o el tamaño de la orilla sin plantar al lado de un camino, por ejemplo, restringe las actividades a un conjunto más limitado que el previamente disponible.

El capital social, como el físico y el humano, también posee un lado oscuro. Las pandillas y la mafia usan el capital social como fundamento de su estructura de organización. Los cárteles también crean capital social en su esfuerzo por controlar una industria, de modo que puedan obtener más beneficios de los que podrían en otras circunstancias. Un sistema autoritario de gobierno basado en un mando militar y el uso de instrumentos de fuerza, destruye otras formas de capital social a la vez que construye el propio. Estos aspectos no se comparten con el capital físico y son origen de diferencias sustanciales entre estas dos formas de capital producto de la acción humana.

III. DIFERENCIAS ENTRE EL CAPITAL SOCIAL Y EL FÍSICO

Las similitudes entre diversas formas de capital social provocan algunas diferencias fundamentales entre el capital social y el físico. Discutiremos cuatro diferencias fundamentales, incluyendo que:

- El capital social no se desgasta con el uso sino con el desuso.
- El capital social no es fácil de percibir ni de medir.
- El capital social es difícil de construir mediante intervenciones externas.
- Las instituciones nacionales, regionales y locales de gobierno afectan profundamente el nivel y tipo de capital social del que pueden disponer los individuos para realizar esfuerzos de desarrollo de largo plazo.

Muchas de estas diferencias se deben a la importancia de los entendimientos cognitivos compartidos, que son esenciales para que exista el capital social y para que éste se transmita de una generación a la siguiente.

Primero, el capital social difiere del capital físico en que no se desgasta con el uso, sino más bien con el desuso. El capital social puede, de hecho, mejorar con el uso mientras que los participantes sigan manteniendo los compromisos previos y mantengan la reciprocidad y la confianza. Usar el capital social con un fin inicial, crea entendimientos mutuos y maneras de relacionarse que con frecuencia se pueden usar para llevar a cabo actividades conjuntas totalmente diferentes, con costos de despegue mucho más bajos (Putnam *et al.*, 1993). No es que desaparezcan por completo las curvas de aprendizaje de nuevas actividades. Más bien, una de las secciones más pronunciadas de una curva de aprendizaje —aprender a hacer compromisos y a confiar en los demás en una tarea conjunta— ya ha sido superada. Un grupo que ha aprendido a trabajar conjuntamente de manera efectiva, puede encargarse de otras tareas similares con un costo en tiempo y esfuerzo menor al que implica reunir a un grupo totalmente nuevo que debe aprender todo desde cero. La intercambiabilidad del capital social es, por supuesto, limitada. El capital social que se adapta a un conjunto amplio de actividades, tal vez no se adapte fácilmente a tareas que requieren patrones de expectativas, autoridad y distribución de recompensas y costos diferentes a los usados en el conjunto inicial de actividades.

Si no se usa, el capital social se deteriora rápidamente. Los individuos que no ejercitan sus propias habilidades pierden capital humano rápidamente. Cuando varios individuos deben recordar la misma rutina del mismo modo, la probabilidad de que por lo menos un miembro del grupo olvide algún aspecto aumenta rápidamente con el paso del tiempo. Además, a medida que éste pasa, nuevos individuos entran a los grupos y otros los dejan. Si no se hace conocer a los recién llegados un patrón establecido de interacción a medida que entran (mediante la capacitación, la iniciación o alguna de las otras maneras por medio de las cuales se transmite el capital social de una generación a otra), el capital social se disipa con los cambios de personal. A la larga, nadie está seguro de cómo se llevaba a cabo una actividad conjunta específica. El grupo tiene que pagar la mayor parte de los costos otra vez o quedar sin las ventajas conjuntas que había alcanzado a tener antes.

Segundo, el capital social no es tan fácil de encontrar, ver y medir como el capital físico. La presencia del capital físico es generalmente obvia para quienes lo ven desde afuera. Los centros de salud, las escuelas y los caminos son fáciles de percibir. El capital social, por otro lado, puede ser casi invisible a menos que se hagan esfuerzos serios para averiguar sobre las formas en que se organizan los individuos y los derechos y obligaciones que guían su comportamiento, algunas veces sin que sea consciente. Aun cuando se les pregunte, los residentes locales pueden no describir en su totalidad las reglas que utilizan. Robert Yoder advierte a quienes están interesados en ayudar a los campesinos, que deben indagar a profundidad y de maneras no amenazantes para obtener la información adecuada, sobre las reglas utilizadas para asignar el agua y las tareas de mantenimiento de los sistemas de riego. "Intimidados por el estatus elevado de los funcionarios, pueden dejar de comunicar los detalles de las reglas y procedimientos que usan para operar y mantener su sistema" (1994: 39).

Los acuerdos tácitos son con frecuencia difíciles de articular en un lenguaje preciso, particularmente cuando las diferencias de estatus dificultan la comunicación desde el inicio. Si los agentes externos de cambio no esperan a que los campesinos hayan desarrollado ciertas maneras de relacionarse que son productivas en el ambiente en el que viven, quienes tratan de ayudar pueden fácilmente destruir el capital social sin darse cuenta. Si se destruye el capital social existente y no hay nada que tome su lugar, el bienestar de los involucrados resultará dañado y no mejorado por la "ayuda" externa.

El investigador o los colaboradores de un proyecto interesados en el capital social, no pueden suponer desde fuera que un grupo ha (o no ha) establecido acuerdos tácitos que les permiten saber que todos se comportarán de formas predecibles y mutuamente productivas. La presencia de palabras en un papel o un edificio con un nombre en la fachada no equivalen a los acuerdos tácitos que son compartidos por los participantes. Los procesos de autoorganización facilitados por el capital social generan resultados que son visibles, tangibles y mensurables. Los procesos mismos son más difíciles de ver, comprender y medir.

Tercero, el capital social es más difícil de construir mediante intervenciones externas que el capital físico. Un donante puede proporcionar los fondos para emplear a los contratistas que construirán un camino o trazarán un canal de riego. Sin embargo, construir suficiente

capital social para que una infraestructura opere eficientemente, requiere el conocimiento de las prácticas locales que pueden diferir radicalmente de un lugar a otro. Las estructuras organizacionales que facilitan la operación del capital físico en un ambiente pueden ser contraproducentes en otro. El conocimiento local es esencial para la construcción de un capital social efectivo.

Crear el capital social que hace que el capital físico sea operativo a largo plazo, es algo que hacen constantemente los individuos que utilizan con éxito el capital físico, pero la comprensión que se tiene de ello no es tan profunda como la que se tiene sobre la construcción del capital físico. Para las actividades del sector privado, un aspecto importante de la actividad empresarial es reunir los factores de producción pertinentes y hacerlos "que entren en relación" unos con otros de manera efectiva. Los aspectos que conforman estas habilidades se enseñan en las escuelas de administración y se aprenden en el lugar de trabajo mediante la experiencia. El incentivo para crear capital social en la empresa privada se atribuye a la motivación de la ganancia. Gran parte de lo que hacen los empresarios privados es crear redes de relaciones que incrementan las ganancias que se pueden obtener. El empresario privado se queda después con los remanentes de la creación y el sostenimiento del capital social.⁸

Los incentivos y la motivación de los empresarios públicos que proveen de bienes y servicios, no se comprenden tan bien como los de los empresarios privados (Kuhnert, 2000; Henton y Welsh, 1997). En una época anterior, la teoría de la burocracia postulaba que los funcionarios públicos eran personas que trabajaban por el interés público y se hallaban motivados para atenderlo. Los análisis más recientes son menos optimistas acerca de la capacidad de dichos funcionarios para saber cuáles son los intereses públicos o para encargarse de las actividades menos costosas destinadas a proveer y producir bienes colectivos. En vez de ser vistos como autómatas que hacen lo que se les dice que deben hacer de la manera más eficiente, los empleados públicos son considerados por gran parte de la bibliografía reciente sobre elección pública (*public choice*) como actores individuales que van tras sus propios intereses. Perseguir sus propios intereses

⁸ John R. Commons (1957) subrayó la diferencia entre la planta (capital físico), por un lado, y el negocio en marcha (capital social), por otro lado. El negocio en marcha incluía las reglas prácticas que permitían que las personas de la compañía se relacionaran unas con otras de manera productiva al usar una planta.

puede o no generar bienes públicos netos, dependiendo de cómo ayuden las reglas que afectan sus incentivos a producir un trabajo de buena calidad. De este modo, encargarle a la burocracia pública la tarea de crear el capital social para que el capital físico y humano sea más efectivo, puede no generar los resultados planeados, a menos que los funcionarios tengan una fuerte motivación dirigida a facilitar el crecimiento y empoderamiento de los demás. En vez de ello, el capital social creado puede ser la organización de redes limitadas de individuos, o camarillas, que se ayudan mutuamente a expensas del grupo mayor al que se supone deben servir.

Cuarto, las instituciones gubernamentales nacionales, regionales y locales afectan profundamente el nivel y el tipo de capital social del que disponen los individuos para realizar esfuerzos de desarrollo a largo plazo. Las instituciones gubernamentales de gran escala pueden facilitar la creación de capital social por parte de ciudadanos que tratan de resolver problemas de coordinación o acción colectiva, o bien pueden complicarla. Facilitan la creación de capital social cuando se autoriza un espacio amplio para la autoorganización fuera del ámbito de la acción gubernamental requerida. Por otra parte, cuando los gobiernos nacionales o regionales se hacen completamente responsables de grandes ámbitos de las actividades humanas, no permiten la entrada a otros esfuerzos en estos campos. Cuando los gobiernos nacionales se vuelven propietarios de todos los bosques u otros recursos naturales o cierran escuelas y hospitales manejados por grupos religiosos con la intención de proporcionar ellos mismos todos los servicios educativos y de salud, destruyen una inmensa provisión de capital social que es de por sí escasa. Rara vez puede remplazarse esto con rapidez. La creación de ciudadanos dependientes en vez de ciudadanos emprendedores reduce la capacidad de los individuos para generar capital.

Ahora que muchos académicos aceptan la importancia del capital social al lado de los ámbitos del capital físico y del humano, veamos una revisión breve de la importante proliferación de investigaciones sobre este tema.

IV. PROLIFERACIÓN DE INVESTIGACIONES SOBRE CAPITAL SOCIAL

Desde que se publicaron los primeros trabajos, se ha llevado a cabo una importante cantidad de investigación con la perspectiva del capi-

tal social.⁹ Se han realizado estudios sobre desarrollo económico y político desde la perspectiva del capital social en África,¹⁰ Mesoamérica y América del Sur,¹¹ Asia del Sur (Isham y Kähkönen, 1999; Sadeeque, 1999), la Unión Europea (Grahl, 1996) y las sociedades postcomunistas.¹² También se han realizado estudios teóricos y empíricos sobre el capital social aplicado a la historia medieval europea (McInstosh, 1999), a la cultura política (Rotberg, 1999), al comportamiento político,¹³ a la investigación y el desarrollo industrial (Fountain, 1997; Rausser, 1999), a la organización industrial (Lorenz, 1991), a la administración pública (Gregory, 1999), a las asociaciones voluntarias (Putnam, 1995; Gamm y Putnam, 1999), al ingreso familiar (Robinson y Siles, 1999); a la era de la información (Riedel *et al.*, 1998; Blanchard y Horan, 1998), a la economía nacional (Fukuyama, 1995; Knack y Keefer, 1997) y a la teoría económica.¹⁴

Una revisión de toda la bibliografía existente sobre capital social requeriría un trabajo equivalente a un libro. Una búsqueda simple a partir de la palabra clave con EBSCOhost Academic Search Elite, da como resultado 147 artículos que contienen el término "capital social" en el título y que fueron publicados en revistas académicas en un periodo de cinco años desde 1995. Una manera de sintetizar la bibliografía es usar el marco de acción colectiva/capital social como el esquema organizador. Como veremos a continuación, no aseveramos

⁹ Hay varios factores que condujeron a la actual popularidad de la perspectiva del capital social no sólo entre los académicos sino también entre los generadores de políticas. En primer lugar se han hecho esfuerzos, como se mencionó antes, para aplicar el concepto de capital social a la investigación relacionada con aspectos importantes de las políticas. Numerosos estudios que tienen implicaciones directas sobre las políticas utilizan la perspectiva del capital social. En segundo lugar, el concepto parece ser atractivo para un espectro ideológico amplio, incluyendo "la derecha neoliberal —todavía escéptica en cuanto al papel del Estado— y para aquellos comprometidos con ideas acerca de la participación y del empoderamiento de grupos de base" (Harris y De Renzio, 1997: 920). En tercer lugar, el concepto atrae de manera intuitiva a personas que están fuera de la academia.

¹⁰ Barr, 1998; Hyden, 1994; Lyon, 2000; Narayan y Pritchett, 1999; Francis, 1998; Widner y Mundt, 1998.

¹¹ Bebbington, 1998; Bebbington y Perreault, 1999; Ravnborg y Guerrero, 1998; Booth y Richard, 1998; Fox, 1997; Molinas, 1998; Seligson, 1999; Durston, 1998, 1999.

¹² Mearns, 1996; Enyedi, 1992; Easter, 1996; Neace, 1999.

¹³ Hagan, Merckens y Boehnke, 1995; Sirianni, 1996; Brehm y Rahn, 1997; Lake y Huckfeldt, 1998.

¹⁴ Krugman, 1993; Woolcock, 1998; Zeckhauser y Pollack, 1993.

que las tres formas de capital social sean analíticamente excluyentes o que abarquen exhaustivamente el concepto de capital social. Estas son las formas de capital social más discutidas en la bibliografía existente y como formas individuales son relativamente coherentes. Puesto que la esencia de la perspectiva de capital social/acción colectiva consiste en analizar los factores que afectan la capacidad de los individuos para resolver problemas de acción colectiva relacionados con el desarrollo económico y político, nos hemos centrado en las tres formas que están claramente relacionadas con la acción colectiva.

El vasto campo abarcado por la investigación sobre capital social explica la frustración experimentada por muchos científicos sociales así como la popularidad de la que goza. Harriss y De Renzio (1997: 932) sugieren que para usar el concepto de capital social de una manera analíticamente significativa, se tienen que “reconocer diferentes usos y distinguir entre formas diferentes”. Estamos de acuerdo en que en la mayoría de las investigaciones, la discusión amplia sobre el capital social no debería reemplazar el análisis sobre la manera en que ciertas formas de capital social, su configuración particular y su interacción con otros factores provocan los fenómenos que se investigan. Como mencionamos en la introducción, el capital social es una “rúbrica” significativa para referirse a los diversos factores relacionados con la acción colectiva y el desarrollo político-económico, pero no un replazo analítico de ellos.

Por otro lado, pensamos que la tendencia hacia la desagregación del capital social en sus formas específicas es sólo un aspecto del esfuerzo, muy necesario, para proporcionar una base científica del concepto. La otra dirección que debe seguirse es la síntesis de las “formas” en un marco teórico coherente. Creemos que las florecientes nuevas tendencias de la teoría de la acción colectiva —los modelos de racionalidad de segunda generación (Ostrom, 1998a), la teoría conductual de los juegos (Camerer, 1997) y la teoría evolutiva indirecta de los juegos (Güth y Kliemt, 1998; Güth, Kliemt y Peleg, 1998)—, pueden proporcionar un marco teórico que sienta las bases conceptuales y científicas para el capital social.

V. FORMAS DE CAPITAL SOCIAL Y ACCIÓN COLECTIVA

Esta sección trata sobre las formas en que el capital social, sus configuraciones específicas y la interacción con otros factores facilitan la

acción colectiva. Coleman (1990: 304-313) considera como formas de capital social las obligaciones y expectativas, el potencial de información, las normas y la sanción efectiva, las relaciones de autoridad, la organización social apropiable y la organización intencional. Encuentra que tienen aspectos comunes en cuanto al valor que representan para los actores, puesto que todas pueden ser usadas como recursos para realizar sus intereses. Harriss y De Renzio (1997: 932-933) consideran que son diferentes formas de capital social las conexiones familiares y de parentela, las redes sociales (o vida relacional), el vínculo transeccional (o contratos que cubren diferencias de sectores y poder), el capital político, el marco institucional y de políticas y las normas y valores sociales. Señalan que sus puntos comunes son las maneras “en que se organizan los actores”.

Hemos seleccionado tres formas de capital social que son particularmente importantes para el estudio de la acción colectiva: 1) la confianza y las normas de reciprocidad, 2) las redes/participación civil y 3) las reglas o instituciones formales e informales. Vemos el capital social como un atributo de los individuos y de sus relaciones, que acrecienta su habilidad para resolver problemas de acción colectiva. Las formas pertinentes de capital social y su papel específico deben ser proporcionados por el marco teórico en el que se ubica el concepto. Consideramos que las teorías de la acción colectiva de la segunda generación son las herramientas que organizan el discurso del capital social. Por lo tanto, esta sección comienza con una breve discusión sobre las teorías de la acción colectiva de la segunda generación.

1. Teorías de la acción colectiva de la segunda generación

Las teorías de la acción colectiva se refieren a escenarios en los que existe un grupo de individuos, un interés común entre ellos y un conflicto potencial entre el interés común y el interés de cada individuo. Las teorías de la acción colectiva de la primera generación (Olson, 1965; Hardin, 1968) llegaron a la conclusión de que los individuos no podían lograr beneficios conjuntos cuando se los dejaba solos, si todos se iban a beneficiar contribuirían o no al esfuerzo. Esta teoría apuntaba que para superar la incapacidad de los individuos para resolver los problemas se requería la intervención de una autoridad externa, la provisión de incentivos selectivos o la privatización.

La primera generación de teorías de la acción colectiva era una crítica válida a la creencia ingenua de que los individuos con intereses

comunes actuarían voluntariamente para hacer realidad dichos intereses, tal como fue expresado antes por teóricos de grupos como Bentley (1949) y Truman (1958). Sin embargo, la investigación sobre acción colectiva ha mostrado que las teorías de la primera generación, aunque no son totalmente incorrectas, representan sólo un caso limitado de las maneras en que se estructuran las situaciones de acción colectiva y las maneras en que los individuos las resuelven (Blomquist, 1992; Bolton y Ockenfels, 2000; Feeny *et al.*, 1990; McCay y Acheson, 1987, para mencionar sólo unos cuantos trabajos importantes).

En el corazón de las teorías de la acción colectiva de primera generación se halla la imagen de individuos atomizados, egoístas y totalmente racionales. En realidad, los individuos no viven en un mundo atomizado. Muchos de los problemas de acción colectiva están incrustados en redes, organizaciones u otras relaciones entre individuos preexistentes. En segundo lugar, la suposición de que el egoísmo es universal ha sido descartada repetidas veces por la investigación empírica realizada en el campo y en el laboratorio experimental. Hay individuos preocupados sólo por las ganancias materiales inmediatas, a costa de los demás. Pero también hay una proporción importante de individuos que, en términos de la teoría de los juegos, tienen funciones utilitarias no egoístas: que toman en cuenta los intereses de otras personas así como los propios al tomar decisiones (Frey, 1994, 1997). Los individuos no egoístas también difieren entre ellos en términos del grado en el que se distancian de la motivación puramente egoísta.

A diferencia de las teorías de la acción colectiva de la primera generación, las teorías de la segunda generación reconocen la existencia de múltiples tipos de individuos como principio central del modelaje (Ostrom, 1998a). Además de la teoría de los juegos estándar no cooperativos que ha sido la herramienta clave para el modelaje en las teorías de la primera generación, las teorías de la segunda generación también usan las teorías conductual y evolutiva de los juegos (Gintis, 2000; Henrich, 2000). Muchos modelos de acción colectiva basados en las teorías conductual o evolutiva de los juegos, todavía usan los conceptos de solución de la teoría de los juegos estándar no cooperativos. Sin embargo, se abocan a nuevos tipos de asuntos, que son especialmente pertinentes a la investigación sobre capital social. Por ejemplo, una de las principales preocupaciones de la teoría conductual de los juegos es el problema de las motivaciones sociales,

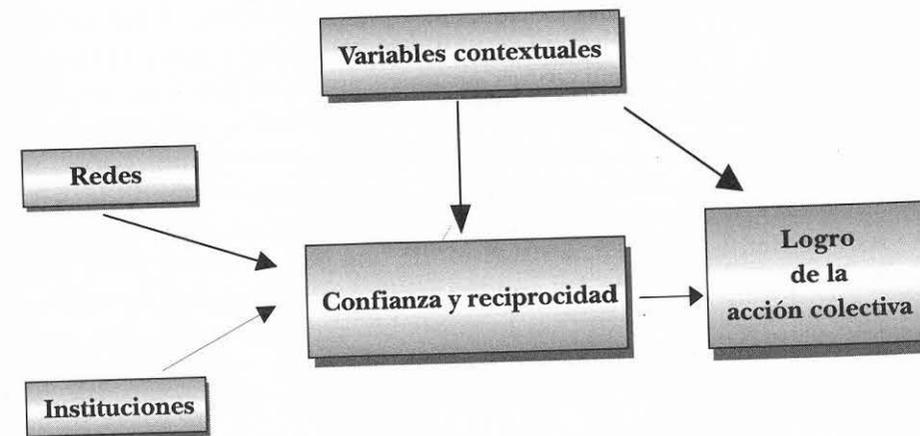
que tiene una implicación directa para la discusión de la confianza y la confiabilidad en la investigación sobre capital social. Otro ejemplo es el problema de las preferencias endógenas, un tema clave en el enfoque de la teoría evolutiva de los juegos sobre la acción colectiva (Bowles, 1998, 2000; Güth y Yaari, 1992; Güth y Kliemt, 1998), que proporciona una manera de modelar la interacción histórica entre las estructuras institucionales y la calidad de la ciudadanía descritas por Putnam, Leonardi y Nanetti (1993).

En esta sección no vamos a construir modelos de la teoría de los juegos que vinculen formas de capital social con la acción colectiva, pero usaremos el lenguaje de la teoría de los juegos cuando contribuya a aclarar lo que queremos decir.

Confianza y reciprocidad

La confianza como forma de capital social es el factor más inclusivo en lo que se refiere a la facilitación de la cooperación voluntaria. Las otras formas de capital social contribuyen, casi siempre, a la acción colectiva exitosa, porque acrecientan la confianza entre los actores. En otras palabras, vemos las tres formas amplias de capital social en vinculación con la acción colectiva exitosa tal y como se muestra en la figura 1.

FIGURA 1
FORMAS DE CAPITAL SOCIAL Y SU VINCULACIÓN CON EL LOGRO DE LA ACCIÓN COLECTIVA



Torsvik (2000) trata la confianza no como una forma de capital social sino como resultado de otras formas de capital social, vinculándolas al desarrollo económico. Es cierto que la existencia de la confianza en un grupo de individuos puede explicarse frecuentemente como resultado de otras formas de capital social, tales como normas de reciprocidad, redes, reglas e instituciones. Pero también hay aspectos del concepto de confianza que no pueden reducirse a otras formas de capital social.

Basándonos en Gambetta (2000), definimos la confianza como “un nivel específico de la probabilidad subjetiva con la que un agente evalúa que otro agente o grupo de agentes realizará una acción específica”. Así, la confianza permite que la persona que confía lleve a cabo una acción que involucra el riesgo de pérdida si la persona en la que se confía no realiza la acción esperada (Ostrom y Walker, 2003). Otro aspecto crucial de la confianza es que implica una oportunidad para que tanto la persona que confía como la persona en la que se confía incrementen su bienestar. Pensemos en una transacción de negocios en la que el agente A tiene que pagar antes de que el agente B entregue el producto solicitado. Si A paga el precio y B entrega el producto, los dos están en una mejor posición que si no hubiera habido transacción. B podría verse tentado a no entregar el bien incluso después de que A ha pagado el precio. Esta falta de confiabilidad dejaría al agente A con una pérdida neta. Si A no confía en B desde el inicio y se niega a completar la transacción, B habrá perdido la oportunidad de vender su producto y de incrementar su riqueza. De este modo, la confianza y la confiabilidad son esenciales para que se completen muchas transacciones complejas en la vida moderna. Como señala Kenneth Arrow (1972: 357), el economista ganador del premio Nobel, “virtualmente toda transacción económica posee un elemento de confianza, ciertamente cualquier transacción conducida en un periodo de tiempo. Se puede argumentar plausiblemente que gran parte del atraso económico en el mundo puede explicarse a partir de la falta de confianza mutua”.

Teóricamente, la creencia subjetiva de una persona que confía puede ser independiente de las condiciones objetivas. Podemos confiar falsamente en alguien que no es confiable y experimentar una pérdida. La confianza como una creencia subjetiva no se sostiene a largo plazo, a menos que se verifique con frecuencia suficiente en el comportamiento de la persona en la que se confía. Por lo tanto, cuando

decimos que una sociedad disfruta de un alto nivel de confianza, la esencia es que su gente es bastante confiable. La confianza también involucra la confiabilidad de la persona que confía. Técnicamente, cuando la confianza se define como una creencia subjetiva acerca del *comportamiento* no observable o no observado todavía de la persona en la que se confía, es posible que un individuo no confiable confíe en otro agente. Pero decir que A, que no le pagó a B lo que éste le había prestado, confía en que B pagaría a A si éste le prestara, es muy poco probable.¹⁵

El factor clave para diferenciar entre la confianza que es *reducible* a otras formas de capital social y la confianza que *no* es reducible, es el origen de la creencia subjetiva de la persona que confía acerca del comportamiento esperado de las personas en las que se confía. Las variantes del juego del dilema del prisionero en la teoría de los juegos estándar no cooperativos, proporcionan una cantidad grande de casos en los que las expectativas sobre el comportamiento de los demás en situaciones de acción colectiva pueden reducirse a otros factores. La interacción repetida entre individuos —señal de una red sólida y una forma importante de capital social— les proporciona incentivos para que creen una reputación de confiabilidad. En estas circunstancias, incluso los individuos muy egoístas probablemente no traicionen a la persona que confía. De hecho, precisamente porque es egoísta y desea obtener ganancias en futuras transacciones con la persona que confía, una persona egoísta involucrada en interacciones repetitivas recíprocas la confianza.

Las redes horizontales densas con capacidad para transmitir eficientemente información a través de los miembros de la red, también crean incentivos para comportarse de manera confiable en aquellos que sólo se mueven por motivaciones egoístas. Supongamos que, aunque la transacción entre A y B no sea de naturaleza repetitiva, hay otros agentes, C y D, que obtienen información acerca de la transacción y condicionan sus transacciones futuras con A en ver si éste se comporta confiablemente en su transacción con B. Ahí, otra vez, A

¹⁵ Se ha encontrado de manera repetida que usar el punto de vista propio sobre qué haría uno en una situación, es un gran predictor de las expectativas que se pueden tener sobre lo que haría alguien más en dicha situación. En las situaciones de dilema social, aquellos que eligen las estrategias de mayor cooperación generalmente tienen una expectativa mayor de que los demás también cooperarán, que aquellos que no cooperan (Orbell *et al.*, 1984; Orbell y Dawes, 1991).

tiene un incentivo para no traicionar a B, no debido a las perspectivas de ganancia futura en transacciones con B, sino en espera de realizarlas con C y D. Los negocios de coches usados utilizan cada vez más las subastas de internet para vender sus existencias. Puesto que la mayoría de los consumidores compran coches sólo cada tanto tiempo, es muy probable que la transacción no se repetirá. Los administradores de las subastas de internet generalmente proporcionan a los consumidores potenciales información acerca de las transacciones anteriores del vendedor. Solicitan de manera activa comentarios de los consumidores anteriores sobre la confiabilidad del vendedor y las incluyen en las páginas de las subastas, para que los compradores potenciales puedan ver cómo se ha comportado el vendedor en el pasado.

Las reglas y las instituciones también crean incentivos para que las partes de una transacción se comporten de manera confiable. Pueden influir directamente sobre el comportamiento al establecer mecanismos de recompensas y castigos, o indirectamente, al ayudar a los individuos a gobernarse a sí mismos al proporcionar información, asesoría técnica, mecanismos alternativos de resolución de conflictos y demás. Cuando existen instituciones formales o informales que garantizan que se impondrán castigos a quienes no cumplan con los contratos, afectan la valoración que hace la persona que confía sobre el comportamiento futuro de una persona en la que se confía. No entregar intencionalmente un bien después de recibir el pago constituye un delito. Aunque la existencia de leyes que castigan el fraude puede no eliminar completamente su posibilidad, sí tiene peso en la valoración que la persona que confía hace de que la persona en la que se confía va a cumplir con los términos de la transacción. La calidad de una regla, una institución o un estatuto como formas de capital social, depende no sólo de su contenido sino, más críticamente, de cómo se aplica en la realidad. Una de las razones por la que las reglas, instituciones y leyes formales no son suficientes para resolver los problemas de acción colectiva, es que la aplicación justa de las reglas a menudo constituye otro tipo de problema, de mayor nivel, de la acción colectiva. Lo que determina, por lo tanto, el nivel de éxito de una acción colectiva es una configuración total de factores, formas de capital social, en un contexto concreto.

Hasta ahora hemos examinado cómo otras formas de capital social pueden afectar la confianza. En suma, cambian la estructura de incentivos de la persona en la que se confía. Como resultado, la persona

que confía conoce la estructura de incentivos a la que se enfrenta la persona en la que se confía, dada la naturaleza repetitiva de la interacción, la existencia de otros miembros de la red que observan el comportamiento de dicha persona y las reglas y leyes que la castigan o recompensan. Un acuerdo tácito entre la persona que confía y la persona en la que se confía respecto de la existencia y funcionamiento de estos factores, las alienta a ambas a involucrarse en transacciones productivas. La confianza en tales casos es resultado de otras formas de capital social.

Existen además aspectos de la confianza que no pueden reducirse a una u otra forma de capital social: las características de las personas en las que se confía. Imaginemos una transacción que se lleva a cabo en absoluta ausencia de otras formas de capital social: sin repeticiones, sin redes, sin posibilidad de sanciones externas. El habitante de un pueblo al que un viajero perdido pide ayuda y promete pagarle en el futuro el doble de lo que pide, así como el primer jugador de un experimento con el dilema del prisionero realizado en una sola secuencia, conducido con un procedimiento de doble ciego, tienen que decidir si confían o no en su motivación pura. En esos casos, las estimaciones de probabilidad de las personas que confían, dependen únicamente de sus creencias con respecto de la motivación de las personas en las que se confía. Al no contar con información específica sobre la confiabilidad de la persona en la que se confía ni sobre los incentivos estructurales a los que ésta se enfrenta, una persona que confía considera que la persona en la que se confía representa una población de individuos heterogéneos. El individuo que quiere que confíen en él se ve representado en la mente de la persona que confía como proveniente de una población. La distribución de personas confiables en esta población hipotética se basa en las características observables de la persona en la que se confía (si es que pueden observarse), tales como la apariencia, la vestimenta, el género, la edad, el lenguaje y demás (Frey y Bohnet, 1996).

Los ejemplos anteriores se presentan para abstraer la creencia de una persona que confía en la motivación de la persona en la que se confía como una fuente independiente de las expectativas de la persona que confía sobre el comportamiento de la persona en la que se confía. En la mayoría de las transacciones sociales, la creencia de una persona que confía acerca de las motivaciones de una persona en la que se confía, se conjuntan con su comprensión de otros factores

estructurales para producir una expectativa subjetiva final, en la forma de una estimación de probabilidades acerca del comportamiento de la persona en la que se confía.

La confiabilidad de una población puede formalizarse en la teoría de los juegos introduciendo una función utilitaria genérica que contenga un parámetro "tipo" (*type parameter*) (Crawford y Ostrom, 1995). Supongamos que el parámetro da un valor de 0 a los individuos totalmente egoístas, cuyo comportamiento cooperativo sólo se ve inducido por otras formas de capital social, y un valor de 1 para aquellos que son completamente confiables, que se comportarían de manera cooperativa aun en ausencia absoluta de las otras formas de capital social que intensifican la cooperación. Entonces, la estadística del parámetro, su valor medio, varianza y demás, es un aporte independiente a la estimación de probabilidad de la persona que confía cuando se enfrenta con un individuo o individuos anónimos en una situación de acción colectiva. La evidencia sugiere que son muy pocos los individuos que son altruistas incondicionales decididos a cooperar o confiar en los demás sin que nada más importe. Más bien, además de las redes y las instituciones, las consideraciones de equidad y justeza también afectan la probabilidad de que los individuos cooperen condicionalmente en situaciones de acción colectiva (Fehr y Schmidt, 1999; Bolton y Ockenfels, 2000; Ahn, Ostrom y Walker, 1998).

Las normas, especialmente la norma de reciprocidad, son otra forma importante de capital social. La reciprocidad es una norma moral internalizada así como un patrón de intercambio social. Ostrom (1998a: 10) define que la reciprocidad involucra a una familia de estrategias en situaciones de acción colectiva que incluyen: "1) un esfuerzo para identificar quién más se halla involucrado, 2) una estimación de la probabilidad de que los demás sean cooperadores condicionales, 3) una decisión de cooperar inicialmente con los demás si se confía en que los demás serán cooperadores condicionales, 4) la negativa de cooperar con quienes no reciprocán, y 5) el castigo para quienes traicionan la confianza".

Como indica la definición anterior, la confianza es una parte integral de la reciprocidad. Una persona que cumple con la norma de la reciprocidad es confiable. La información acerca de la confiabilidad de los demás es un aporte esencial para la decisión que tomará un individuo recíproco sobre si coopera o no. Cuando la norma de la reciprocidad prevalece en una sociedad, esto implica que una proporción

importante de los individuos de la sociedad son confiables. Putnam y coautores (1993: 171) subrayan que la reciprocidad generalizada, que él define como "una relación continuada de intercambio que en un momento dado puede ser no correspondida o desequilibrarse, pero que involucra expectativas mutuas de que un beneficio concedido hoy será devuelto en el futuro", es un componente especialmente productivo del capital social.

La reciprocidad como un patrón prevaleciente de interacción de los individuos es, en términos de la teoría de los juegos, un equilibrio eficiente de juegos de dilemas sociales repetidos con una serie de tipos de individuos e información incompleta. Ahn (2000) estudió una situación que implica acción de dilema social, en la que había un continuo de tipos, desde aquellos que son totalmente egoístas hasta aquellos que están fuertemente orientados hacia la imparcialidad. Él demostró que si hay un número suficiente de individuos no egoístas y los beneficios materiales derivados de la deserción no son demasiado grandes, existe un equilibrio que hace persistir la cooperación mutua hasta cerca de la etapa final del juego. La estrategia de equilibrio de los jugadores no egoístas se asemeja mucho a las cinco reglas conductuales de la reciprocidad delineadas por Ostrom. Sin embargo, incluso cuando la proporción de individuos no egoístas es considerable, la deserción mutua constituye otro equilibrio para el juego. El análisis muestra que para que prevalezca la reciprocidad como patrón de interacción social, los individuos confiables necesitan no sólo superar la tentación de "viajar gratis", sino que necesitan también coordinar eficientemente sus acciones.

Aunque los métodos de modelaje de la motivación individual y la caracterización resultante de una población no se aplican directamente a la investigación empírica, excepto en los estudios experimentales, muchas encuestas estandarizadas tales como la Encuesta Social General (General Social Survey, GSS), la de Monitoreo del Futuro (Monitoring the Future, MTF), la Encuesta Mundial de Valores (World Values Survey, WVS) y el Eurobarómetro, incluyen preguntas que proporcionan medidas de confiabilidad. Se han conducido varios estudios empíricos que utilizan estos datos de las encuestas para examinar las causas y las consecuencias de la confianza social (véase, por ejemplo, Brehm y Rahn, 1997; Putnam, 2000).

Los estudios empíricos que usan estos datos de las encuestas encuentran típicamente que mientras más alto sea el nivel de confianza

entre los individuos de una nación, región o comunidad, mayor es la probabilidad de que esos individuos gocen de prosperidad económica y gobernabilidad democrática. Knack y Keefer (1997) utilizaron la Encuesta Mundial de Valores de veinte economías de mercado y encontraron que la confianza interpersonal tiene un impacto positivo significativo sobre las tasas de inversión y crecimiento, después de controlar el ingreso per cápita, la educación y los precios de inversión de bienes. También encontraron que la confianza está vinculada a derechos más seguros sobre la propiedad y a las exigencias de cumplimiento de los contratos, lo que consideran como predictores centrales del desempeño económico. El impacto de la confianza es especialmente poderoso en las naciones más pobres.

Fukuyama (1995) argumenta que las diferencias en las estructuras industriales nacionales entre economías de mercado pueden explicarse mediante la confianza. Observa que, mientras en los Estados Unidos, Japón y Alemania las empresas gigantes y profesionalmente administradas desempeñan el papel clave en las economías nacionales, en Francia, Italia y las regiones mercantilizadas de China están dominadas por negocios más pequeños, propiedad de familias y administrados por ellas. Argumenta que esta diferencia se debe al nivel de confianza existente en cada grupo de naciones. Esto, por supuesto, tiene su origen en las experiencias históricas relativas a la centralización de cada país; "China, Francia y el sur de Italia, y otras sociedades de confianza baja, pasaron todas por un periodo de fuerte centralización política [...] En contraste, aquellas sociedades que experimentan un alto grado de confianza social como Japón, Alemania y los Estados Unidos, nunca experimentaron un periodo prolongado de poder estatal centralizado" (*ibid.*: 5). Lo que obstaculiza la formación de empresas mayores en esas sociedades con confianza baja, es que dicha confianza permanece dentro de los límites de las relaciones familiares y de parentesco y no se extiende a la sociedad como un todo.

Mackie (2001) ha revisado los datos de la encuesta Eurobarómetro en relación con la confianza en doce países de Europa occidental. Encontró que la tendencia a confiar en los demás por parte de los ciudadanos de una nación, está estrechamente relacionada con la confiabilidad que los ciudadanos perciben que existe entre ellos y por la percepción de ciudadanos de otros países. Los doce países se dividen en grupos de confianza altos (Luxemburgo, Países Bajos, Dinamarca y Bélgica), intermedios (Francia, Alemania, Gran Bretaña e Irlanda) y

bajos (España, Portugal, Grecia e Italia). Cuando se incluyeron otros países europeos en la encuesta de 1996, los encuestados suizos, suecos y noruegos obtuvieron los niveles más altos y los encuestados de Europa oriental y Turquía los niveles más bajos en lo que se refiere a nivel de confianza. Mackie propuso que los patrones históricos relacionados con el matrimonio son la hipótesis más persuasiva para explicar la diferencia en los niveles de confianza entre diferentes países. Argumenta que el matrimonio tardío, la tradición de formar hogares separados después del matrimonio y la práctica tradicional de los jóvenes del hemisferio norte occidental de salir de su casa para trabajar como sirvientes temporales en otros lugares, alienta el desarrollo de la confianza social general más allá de las relaciones familiares.

Dejamos la discusión adicional de la confianza para la siguiente sección, en la que se profundizará en los estudios teóricos y empíricos acerca de las relaciones causales entre la confianza, la participación en organizaciones civiles y la participación política.

Redes/Participación civil

Hemos discutido el impacto de las redes sobre el comportamiento cuando hablamos de la confianza. Sin embargo, el papel de las redes no consiste simplemente en proporcionar incentivos adicionales a las personas egoístas para que se comporten de manera cooperativa. Como señala Putnam (2000: 127), las redes densas de intercambio social son condición crucial para el surgimiento de la norma de reciprocidad generalizada. Cuando los individuos confiables que están dispuestos a cooperar con otros constituyen sólo una pequeña minoría de la población total de la sociedad, una condición para que puedan sobrevivir, prosperar y expandirse es establecer una red entre ellos. Los teóricos evolucionistas (Hamilton, 1964; Axelrod, 1984) han mostrado que cuando los agentes recíprocos que usan las estrategias de "yo te doy si tú me das" (*Tit-for-Tat strategies*) tienen mayores posibilidades de interactuar unos con otros que con la población en general, pueden invadir a una población compuesta de agentes que siempre desertan. La información relativa a la confiabilidad de un socio en una transacción potencial, es crucial cuando los individuos confiables intentan iniciar la colaboración. Las redes sociales densas también estimulan el avance de la norma de reciprocidad mediante la transmisión de información entre los individuos que son confiables y aquellos que no lo son.

Putnam (2000: 173) distingue entre dos formas de redes: una red horizontal que “reúne a agentes de estatus y poder equivalentes” y una red vertical que vincula a “agentes desiguales en relaciones asimétricas de jerarquía y dependencia”. Argumenta que las redes de participación civil representan interacciones sociales densas y horizontales y acarrear los efectos secundarios más poderosamente benéficos para la sociedad como un todo. Mientras que las redes verticales también contribuyen hasta cierto grado a la resolución de problemas de acción colectiva, las sanciones dirigidas hacia arriba son difíciles cuando los agentes no son considerados iguales. Las relaciones familiares y de parentesco tienen las características de una red densa, pero los lazos en esas relaciones son demasiado fuertes. De ese modo, la norma de la reciprocidad surgida en las redes familiares y de parentesco generalmente no se expande a la sociedad como un todo. Por esa razón, Putnam concuerda con Granovetter (1973, 1985) en que los “lazos débiles” que se traslapan son más importantes que los lazos personales intensos en lo que se refiere al sostenimiento de la estabilidad social y la acción colectiva.

Putnam (2000: caps. 3 y 4) mismo ha proporcionado probablemente el más persuasivo e influyente estudio empírico acerca del impacto de la participación civil —en cuanto a la participación en asociaciones voluntarias— sobre la gobernabilidad democrática. Él compara el desempeño de los gobiernos regionales de Italia, que se establecieron como entidades de gobierno autónomas durante la década de los setenta. Las veinte regiones muestran una variación significativa en términos de cuatro medidas: procesos de políticas públicas y operaciones internas; contenido de las decisiones sobre políticas públicas; puesta en marcha de las políticas públicas, y calidad de la respuesta de la burocracia. Encuentra que la densidad de la membresía en asociaciones voluntarias como “clubes de fútbol amateur, sociedades corales, clubes de caminatas, grupos de observación de aves, círculos literarios, asociaciones de cazadores, clubes de leones y otros similares en cada comunidad y región de Italia” (p. 9), es un indicador importante del desempeño del gobierno regional.¹⁶

¹⁶ A pesar del convincente escenario teórico presentado por Putnam, el número limitado de unidades de observación y los problemas relacionados con la creación de medidas compuestas de desempeño institucional y civilidad, invitan a hacer críticas sobre la validez empírica de su estudio. También se han hecho críticas a su recuento de la historia de Italia (véase Jackman y Miller, 1996; Tarrow, 1996; Sabetti, 1996).

Basados en los trabajos de Putnam y Granovetter, muchos científicos políticos han conducido investigaciones empíricas acerca de los impactos de las redes y la membresía de asociaciones en la política. Brehm y Rahn (1997) examinan un eslabón crucial en el escenario de Putnam: el impacto de la participación civil sobre la confianza, para lo cual utilizan los datos de la GSS de 1972 a 1994. Sus análisis estadísticos muestran que no existe una relación estrecha entre la confianza interpersonal y la participación civil. Pero la relación es asimétrica en el sentido de que “el efecto de la participación civil sobre la confianza interpersonal fue mucho más fuerte que el efecto inverso”. Sin embargo, su hallazgo no se confirma siempre. Por ejemplo, el estudio comparativo de Stolle (2001) acerca de los efectos de la pertenencia a asociaciones en Suecia, Alemania y los Estados Unidos, encontró que los miembros sí desarrollan habilidades, confianza y comportamiento sociales, pero en su mayoría se utilizan sólo en el contexto del grupo. Stolle caracterizó estas habilidades, actitudes y comportamientos aprendidos como capital social privado, el cual no puede generalizarse fácilmente a la sociedad en su conjunto.

Lake y Huckfeldt (1998), basándose más en Granovetter que en Putnam, se centran en las redes de interacción que los ciudadanos construyen alrededor de sí mismos y estudian cómo esas redes contribuyen a la transmisión de información y a la participación política. Mediante la utilización de datos provenientes del proyecto de elección nacional de 1992 en Estados Unidos, prueban estadísticamente las relaciones entre capital humano, pertenencia a organizaciones, características de las redes y participación política. Encuentran que el capital humano medido como el nivel de educación tiene un impacto significativo sobre todos los aspectos de las redes. La pertenencia a organizaciones resulta ser un factor significativo para explicar tanto el tamaño de una red como la experiencia y el conocimiento políticos de dicha red. También hallaron que las características de una red estimulan la participación política después de controlar todos los demás factores.

2. Reglas formales e informales (instituciones)

En sentido amplio, definimos las reglas como prescripciones que especifican qué acciones (o resultados) se requieren, prohíben o permiten, así como las sanciones autorizadas cuando no se siguen las reglas

(Crawford y Ostrom, 1995; Ostrom, Gardner y Walker, 1994: 38). Las reglas son los resultados de los esfuerzos de los seres humanos por establecer el orden e incrementar la predictibilidad de resultados sociales. Las reglas se pueden usar para acrecentar el bienestar de muchos individuos o, si los procesos de elección colectiva están controlados por un subgrupo bien organizado, para beneficiar a ese grupo más que a los demás.

Las leyes escritas, los reglamentos administrativos, las decisiones judiciales y demás, son reglas formales escritas en papel y que la autoridad pública se encarga de hacer cumplir. Grootaert (1998) considera la visión del capital social que incluye “estructuras institucionales formalizadas, tales como gobiernos, el régimen político, el imperio de la ley, el sistema judicial y las libertades civiles y políticas” como la más inclusiva. Muchos especialistas (por ejemplo, Fuller, 1981; Taylor, 1982) han argumentando que las reglas legales y las instituciones formales son un medio no efectivo para resolver problemas de acción colectiva, y algunas veces pueden incluso restar fuerza a la base misma de la cooperación social. Esta visión es una crítica válida a la tradición hobbesiana según la cual el Estado es considerado como la solución inevitable y omnipotente para los problemas de acción colectiva (véase V. Ostrom, 1991; 1997).

Pensamos que esta crítica, sin embargo, no debería llevarse tan lejos como para negar el importante papel que desempeñan las leyes formales en los niveles nacional, regional y local en cuanto al sostenimiento y facilitación de la cooperación social. Primero que nada, las leyes formales o las características de un sistema político entendido de manera amplia, pueden alentar o desalentar los esfuerzos de los individuos para resolver voluntariamente sus problemas de acción colectiva. Aunque ningún régimen autoritario puede hacer desaparecer por completo la voluntad de un pueblo ni su capacidad de autoorganización para enfrentar los problemas cotidianos, el que un régimen permita o no explícitamente e incluso estimule esas actividades representa una gran diferencia para el destino de la autogobernabilidad. Adicionalmente, las leyes formales, los funcionarios de gobierno y las cortes son fuentes importantes para los individuos que se autogobernan en cuanto buscan asesoría técnica, información, así como un monitoreo complementario y sistemas sancionadores. Por lo tanto, el imperio de la ley, una atmósfera democrática y un gobierno bien

estructurado (si es que existen), son un capital social valioso en cualquier sociedad.

Knight (2001) aborda las condiciones en las cuales las instituciones formales —refiriéndose más en concreto al imperio de la ley— pueden fomentar la confianza social generalizada. Argumenta que, en una sociedad socialmente plural, la tarea clave para diseñar instituciones legales tiene que ver con la manera en que se estimula “el cambio positivo de las creencias horizontales: las que incrementan la igualdad del estatus, hacen disminuir los conflictos creados por intereses sustantivos y culturales y fortalecen la estimulación de la élite”. Argumenta que la concepción del imperio de la ley organizado sobre los principios del pragmatismo es la mejor respuesta. El pragmatismo legal implica que:

[...] tanto el contenido de las leyes como los procedimientos para su aplicación e interpretación deberían, cuando sea posible, reflejar los aspectos comunes de las culturas de diferentes grupos sociales.

[...] el imperio de la ley debería ser lo suficientemente flexible como para dar cabida a la diversidad de problemas característicos de una sociedad moderna, socialmente heterogénea.

[...] el proceso de aplicación de las reglas legales debe tomar en cuenta el espectro completo de intereses relevantes en una sociedad socialmente plural (Knight, 2001: 368-369).

En las sociedades democráticas se permite a los individuos de empresas privadas, asociaciones voluntarias y poblados diseñar sus propias reglas y hacerlas cumplir para manejar los asuntos cotidianos, en tanto dichas reglas se encuentren “dentro del conjunto amplio de reglas potencialmente legítimas que son teóricamente consistentes con el sistema constitucional mayor” (Ostrom, Gardner y Walker, 1994: 39). Estas reglas prácticas [*working rules*] (o reglas de uso) constituyen otra forma importante del capital social.

Las reglas formales mismas son a menudo fuente importante de reglas prácticas, especialmente cuando se apoyan en una vigilancia y en una exigencia de cumplimiento estrechas de parte de las autoridades públicas. La diferencia entre las reglas prácticas y las leyes formales depende de los contextos en los que las reglas prácticas operan y el grado en el cual las leyes formales se aplican a esos contextos. No existe un conjunto de leyes formales que pueda cubrir por completo las

exigencias que surgen en la vida cotidiana, de modo que los roles de las reglas prácticas “pueden ser los de llenar las lagunas existentes en un sistema general de derecho”. Sin embargo, cuando los mandatos de las leyes pertinentes y los reglamentos oficiales se consideran imprácticos o impropios, los individuos pueden diseñar sus propias reglas prácticas que “asignan *de facto* derechos y obligaciones contrarios a los derechos y obligaciones *de jure*” (Ostrom, 1992: 20).

Para darse reglas prácticas que les ayuden a manejar sus problemas de acción colectiva, los individuos necesitan invertir en esas reglas prácticas mediante el diseño, la revisión, la vigilancia y la aplicación de sanciones. Aunque las dificultades que conlleva el sostenimiento de la acción colectiva a largo plazo son sustanciales, los beneficios implícitos en la creación de organizaciones y en la elección de personas locales como líderes, que son recompensados por su desempeño, pueden compensar estos altos costos. En vez de suponer que los individuos se enfrentan a una tarea imposible, es aconsejable suponer que es posible, aunque difícil, que quienes se enfrentan a problemas de acción colectiva severos serán capaces de resolverlos. Para hacerlo necesitan suficiente autonomía local para invertir en el capital social y físico requerido para construir sistemas y vigilar su desempeño.

No existe un conjunto general de reglas formales que garantice el desenvolvimiento exitoso de reglas prácticas en todos los contextos. Se han realizado esfuerzos para generalizar con el fin de identificar variables relevantes que deban ser consideradas por quienes elaboran las reglas prácticas. Ostrom (1992: 48-65) sugiere algunas en el contexto de creación de instituciones para los sistemas de autogobierno. Esas variables incluyen las condiciones ambientales, las tradiciones culturales, así como la vigilancia y aplicación de sanciones y mecanismos para la resolución de conflictos.

Las reglas utilizadas por los individuos para estructurar sus patrones de relaciones, pueden intensificar o retardar la creación de otras formas de capital social y también afectar el nivel y el impacto del capital humano y físico. Las reglas se relacionan con patrones de actividades en diversos niveles, incluyendo las actividades operativas de todos los días hasta las actividades constitucionales que crean y recrean los patrones generales de autoridad en una sociedad. El tipo de reglas que los individuos encontrarán productivas depende del género de normas y patrones de reciprocidad ya existentes. De manera similar, los patrones de confianza y reciprocidad dependerán en un

alto grado de los tipos de reglas elaboradas en un sistema de gobierno. Oakerson (1993) señala que la modificación de la estructura de las constituciones en una sociedad es una técnica para afectar el nivel de reciprocidad: especialmente el situado entre las reglas y aquellos que son regidos por ellas.

Para comenzar a modificar una constitución general en la que existe una seria asimetría, lo que debe hacerse es elevar el precio de la soberanía. Para hacerlo, se deben primero encontrar maneras de introducir nuevos elementos de simetría con el fin de lograr una mayor reciprocidad de las reglas. El éxito dependerá de la capacidad para sostener organizaciones relativamente autónomas como negocios privados, sindicatos, iglesias y gobiernos locales que son capaces de restringir las decisiones de las reglas [...] Sólo el desarrollo de estructuras de autoridad y poder que funcionen como contrapeso puede introducir mayor reciprocidad en la constitución general de una sociedad, en la cual existen serias asimetrías políticas (Oakerson, 1993: 154).¹⁷

Los sistemas de autogobierno, en cualquier ámbito en el que haya interacciones sociales, tienden a volverse más eficientes y estables no debido a un efecto mágico de la participación de grupos de base, sino debido al capital social —en la forma de reglas prácticas efectivas— que esos sistemas tienen mayor probabilidad de desarrollar y preservar; a las redes que los participantes han creado, y a las normas que han adoptado. Por ejemplo, para muchos especialistas ha sido difícil entender por qué los sistemas de riego “primitivos” contruidos por los propios granjeros funcionan mucho mejor que los que han sido mejorados por la construcción de obras de cabeza modernas, permanentes, de concreto y de acero que han sido financiadas por donantes y construidas por firmas profesionales de ingeniería (Ostrom, 2000).

Muchos factores contribuyen a estos resultados; la mayoría están relacionados con los incentivos de los participantes cruciales en el financiamiento, diseño, construcción, operación y mantenimiento de sistemas de riego organizados de diferentes maneras. En los sistemas de riego manejados por los agricultores, ellos pueden elaborar sus

¹⁷ Véanse Brennan y Buchanan, 1985; Buchanan, 1975; Buchanan y Tullock, 1962; y V. Ostrom, 1987, 1991, 1997, para una discusión más profunda sobre la importancia de la elección constitucional para el sostenimiento a largo plazo de una sociedad democrática.

propias reglas para contrarrestar los incentivos perversos a los que se enfrentan dado el entorno físico y cultural en el que están insertos. Estas reglas generalmente son invisibles para quienes planean los proyectos cuando diseñan nuevos sistemas físicos. En la planeación de proyectos, la mayor parte del esfuerzo se centra en la manera de mejorar el capital físico —por ejemplo, cómo crear obras de cabeza que sean permanentes—, lo que afecta varios aspectos de la operación “técnica” de un sistema. Rara vez se explora cómo afectan estas variables los incentivos para los participantes. A menos de que los cambios de la infraestructura física se lleven a cabo con la conciencia de que afectarán los incentivos para los participantes —a veces de maneras perversas—, los proyectos que pretenden hacer el bien pueden generar, en vez de ello, daños. En otras palabras, la inversión en capital físico que no incluye también esfuerzos para mejorar el capital social y el ajuste entre el capital social y el físico, difícilmente garantiza que se den los efectos deseados.

El solo hecho de acordar un conjunto inicial de reglas, por otro lado, casi nunca es suficiente. Desentrañar lo que estas reglas significan exactamente en la práctica toma tiempo. Si quienes están aprendiendo a usar un conjunto de reglas no confían en los demás, se requiere invertir en actividades de vigilancia amplias. Se deben crear sanciones apropiadas para quienes no cumplan. Hay que descubrir y discutir las condiciones en las cuales las reglas pueden tener excepciones, sin que éstas pongan en peligro los principios básicos que se han elegido para regirse. Habrá conflictos ocasionados por la interpretación de las reglas y se harán ajustes; si no existen órganos para la resolución de conflictos, se puede destruir el proceso de construcción del capital antes de que éste avance. El tiempo que toma crear un conjunto de reglas que funcione, que sea conocido por todas las partes, es siempre sustancial. Si esta es la primera vez que un grupo de individuos ha intentado actividades conjuntas, el tiempo necesario y el nivel de cuestionamiento invertidos en el proceso tenderán a ser mayores que en escenarios en donde otro grupo de individuos ha trabajado bien en el pasado.

Lo que sucede cuando las cosas salen mal es parte del proceso de aprendizaje a través de la experiencia. En todos los asuntos prácticos, muchas cosas pueden salir mal. No todos pueden recibir la misma información acerca de los objetivos comunes, los procesos que deben seguirse y cómo cada proceso alimenta a otros. Puede que algunos

cumplan con su parte mientras que otros no la desempeñen. Algunos pueden querer interpretar una regla de una forma que daña a los intereses de los demás. Puede que no existan procesos de resolución de conflictos justos y objetivos. El conflicto puede destruir lecciones previas sobre cómo trabajar de manera conjunta y puede reforzar las dudas acerca de la seriedad y confiabilidad de algunos participantes.

Así, el capital social no sólo se crea, también puede debilitarse, destruirse, fortalecerse o transformarse. El capital social puede caracterizarse como anticuado, al día o adelantado a su época. Puede mejorar los resultados de unos cuantos sin tener ningún impacto sobre otros. Las ventajas para unos cuantos pueden surgir a expensas de otros, o bien pueden generar beneficios positivos para los demás. El sistema de gobierno basado en un mando militar y en el uso de la fuerza puede destruir otras formas de capital social, al tiempo que construye las propias.

3. El contexto marca una diferencia

El capital social existente no es, sin embargo, el único factor que afecta la capacidad de los individuos para resolver problemas de acción colectiva. Como lo demuestra el gran número de estudios realizados acerca de dicha acción, son múltiples los factores que afectan la probabilidad de que los individuos resuelvan ese tipo de problemas. Olson (1965) identificó hace tiempo dos factores principales que siguen siendo elementos importantes para la construcción de una teoría explicativa: 1) la naturaleza del bien y 2) los atributos de aquellos afectados, incluyendo el tamaño del grupo.

La estructura del proceso que transforma las acciones individuales en resultados (y la magnitud de las retribuciones obtenidas por los individuos) tiene un efecto obvio en la probabilidad de que se dé una acción colectiva. Existen varios tipos de bienes involucrados. En lo que se refiere a los bienes públicos, el consumo de un individuo no se sustrae de la disponibilidad del bien para los demás. En lo que se refiere a los recursos de un acervo común, por otro lado, el consumo de una persona sí le resta definitivamente al de los demás. Debe esperarse diferentes tipos de comportamiento cuando los individuos tratan con diferentes tipos de bienes y con las funciones de producción y apropiación que están involucradas en un problema.

Aún más: puesto que un cambio en el número de individuos que se benefician de la acción colectiva siempre implica un cambio en por

Lo menos una variable clave más, requerida para predecir el comportamiento y los resultados, se debe tener un cuidado extremo al sacar conclusiones acerca del efecto del tamaño de un grupo, sin especificar qué más se ha mantenido constante y qué se ha permitido que cambie. Y se debería esperar que el impacto del tamaño de un grupo sobre una acción colectiva exitosa dependa, en alto grado, de la manera en que funciona la red de relaciones dentro del grupo y de la vinculación de algunos miembros de dicho grupo con otras personas que están fuera de ese grupo en particular (Krishna, 2000a, b).

Otro elemento clave para una mejor teoría de la acción colectiva, como se discutió brevemente arriba, es una especificación de los “tipos” de individuos involucrados en un problema de acción colectiva. Olson utilizó el modelo económico estándar de elección individual para caracterizar a todos los participantes. Se plantea que los individuos racionales tienen preferencias fijas que incluyen sólo aquellos beneficios que ellos mismos recibirán y sólo los costos de las acciones que ellos mismos pagarán. La evolución teórica contemporánea permite a los especialistas desarrollar teorías más inclusivas que suponen múltiples tipos de individuos, algunos de los cuales no siguen únicamente sus intereses.

Otro elemento esencial que afecta el contexto de una situación es la capacidad de los participantes para cambiar la estructura de las situaciones a las que se enfrentan. Con objeto de probar un resultado lógico en un juego de una sola capa (*single-layer game*), es necesario suponer que la estructura de una situación es exógena y se mantiene constante. También se ha supuesto que cambiar la estructura es en sí mismo un dilema social de segundo orden y que los individuos no tienen mayores probabilidades de resolver ese problema que de resolver el problema de primer orden al que se enfrentaron inicialmente. Sin embargo, la función de producción para crear un conjunto de reglas revisado, puede ser más propicia para una acción colectiva exitosa que la función de producción del dilema social inicial. En consecuencia, una manera para que varios grupos puedan resolver a la larga problemas de acción colectiva, es cambiar la estructura de sus propias situaciones para que el problema de acción colectiva presente se “resuelva” mediante la creación de nuevos incentivos que pueden ser vigilados por los participantes mismos, quienes también los harían cumplir.

Esto hace que el estudio de sistemas federales de gobernabilidad, en los que los individuos tienen oportunidades de organizarse en varios niveles, sea un elemento importante de los esfuerzos futuros para construir capital social. Además, es importante que los especialistas y los generadores de políticas no asuman que existen fronteras firmes alrededor del sector público en contraste con el sector privado. Las economías públicas policéntricas —en contraste con las economías estrictamente privadas o con “el Estado”— son un componente importante de los sistemas dinámicos contemporáneos, que pueden ajustarse a nuevos problemas debido a la complejidad y diversidad de sus niveles (véase McGinnis, 1999, 2000). Al proporcionar el ambiente institucional en el que los individuos pueden crear empresas nuevas, privadas, públicas o mixtas diseñadas para tratar problemas y oportunidades específicos, un gobierno nacional puede acrecentar considerablemente el capital social de su población.

VI. ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE EL CAPITAL SOCIAL EN LAS ECONOMÍAS Y SISTEMAS DE GOBIERNO DE ALTA TECNOLOGÍA?

Aunque muchos especialistas reconocen hoy en día la importancia de la construcción de capital social en los países en desarrollo, algunos todavía se muestran escépticos acerca de la importancia de construir diversas formas de capital social en las sociedades modernas, dado el capital físico y humano sustancial ya existente y la presencia de leyes formales extensivas. Discutiremos brevemente el papel del capital social en la innovación tecnológica y con respecto de internet, como ejemplos de la importancia del capital social para los tiempos modernos.

1. El capital social y la innovación tecnológica

El desempeño de las economías de mercado avanzadas depende en un alto grado de la investigación y el desarrollo (I y D) industrial, los cuales requieren esfuerzos coordinados entre los científicos y los ingenieros pertenecientes a un centro de investigación y aquellos que están en los negocios, el gobierno y la academia. Los esfuerzos de coordinación requieren redes que son una forma de capital social. Hay estudios, realizados desde la perspectiva del capital social, sobre la manera en que las características de una red dentro de un centro

de investigación afectan el desempeño de los trabajos de investigación y desarrollo (Reagans y Zuckerman, 1999; Gabby y Zuckerman, 1998). Una forma más importante de capital social, desde la perspectiva de la investigación y el desarrollo, es la red de actores organizacionales en los niveles regional y nacional. Ésta es un área importante a la que la actividad empresarial pública puede contribuir de manera importante para el desarrollo económico (Habisch, 1998).

Hace más de una década, Lederman (1987: 1125), basado en un estudio comparativo sobre las estrategias y prioridades de la ciencia y la tecnología en Francia, Alemania, Japón, Suecia, el Reino Unido y los Estados Unidos, concluyó que existía una nueva tendencia cuyas consecuencias estaban por verse.

Los gobiernos están tratando de proporcionar mayores incentivos para la cooperación entre la universidad, la industria, el gobierno y el laboratorio y para la movilidad del personal de investigación de un sector al otro [...] El papel del sector público en estas relaciones tiende a ser el de un catalizador que proporciona ciertos fondos. Estos programas más nuevos de sociedades técnicas de desarrollo tienen un diseño muy experimental y tomará varios años más de experiencia, datos y estudio determinar su efectividad.

Las consecuencias de las tendencias, una década después de la observación de Lederman, parecen ser diferentes en los Estados Unidos y en Europa. Las estadísticas económicas recientes sugieren que la contracción de la industria de alta tecnología es una razón importante para el incremento de la tasa de desempleo en Europa (Rhoads, 2000). Por otra parte, Estados Unidos ha experimentado un crecimiento económico sin precedente y una tasa baja de desempleo desde hace varios años. Fountain (1997) argumenta que el capital social en la forma de conexiones horizontales entre compañías similares, los vínculos verticales en las cadenas de suministro y los vínculos multidireccionales con las fuentes de conocimiento tecnológico, recursos humanos y organismos públicos, explican el fuerte resurgimiento de la economía estadounidense. Esta autora revisa dos casos de “mejores prácticas” de coordinación, recientes en la investigación y desarrollo en los Estados Unidos.

2. La industria de la biotecnología: redes de aprendizaje

Durante la década de los ochenta y a principios de los años noventa, el Instituto Nacional de Salud desempeñó un papel vital —con su apoyo de 65 000 millones de dólares para centros de investigación en las universidades e instituciones de amortiguamiento— en el nacimiento y desarrollo de la industria de la biotecnología. Especialmente en las áreas donde más intensa es la investigación en la industria, tales como la terapéutica y la diagnóstica, ha habido un crecimiento constante en el porcentaje de compañías que tienen lazos formales y horizontales con otras compañías de la misma área, lo que indica una relación y una colaboración crecientes entre compañías. Como resultado, aquellas firmas que colaboran externamente tienden a sobrevivir más tiempo y a crecer. El número de compañías de esta área que no tiene ninguna colaboración externa ha disminuido de 62 en 1990 a 31 en 1994 (Fountain, 1997: 8-12).

3. Sistemas industriales regionales basados en redes: el caso de Silicon Valley

Silicon Valley en California y Triangle Park en Carolina del Norte son casos ejemplares de sistemas de producción enlazados por redes que han tenido éxito y que utilizan la proximidad geográfica para la creación de redes. A diferencia de las redes innovadoras de la industria de la biotecnología, que conectan a compañías similares, las redes industriales basadas en redes parten de la colaboración entre tres diferentes actores estrechamente relacionados: compañías, industrias y universidades. La colaboración proporciona un alto nivel de eficiencia, adaptabilidad y potencial para la innovación. En Silicon Valley, el funcionamiento horizontal de las redes se ha vuelto norma tanto en los niveles de las compañías como en los de la industria como un todo. Las compañías han acortado la cadena de mando y dependen más de equipos organizados de manera horizontal. La industria como un todo también muestra un bajo nivel de integración vertical. Varios tipos de vínculos densos entre productores, proveedores y consumidores forman un sistema fructífero de redes.

Fountain argumenta que debido a la marcha acelerada del cambio tecnológico, las compañías tradicionales, burocráticamente organizadas con un alto nivel de integración vertical, no pueden ya competir en el mercado. Con esta tendencia cambiante, el capital social, en la

forma de redes entre compañías, industria, universidades y órganos del gobierno desempeña el papel vital en la innovación tecnológica, en el nivel industrial y en el desarrollo económico, en el nivel nacional. Fountain subraya el papel del gobierno como empresario público en la construcción de este tipo de capital social.¹⁸ Los ejemplos incluyen el Programa de Tecnología Avanzada del Departamento de Comercio de los Estados Unidos y la Sociedad de Extensión de la Manufactura que reunieron ambos, no siempre intencionalmente, a un gran número de compañías en redes de cooperación.

El capital social puede, por supuesto, utilizarse para restringir el cambio tecnológico cuando el capital social del pasado ha sido el fundamento para altos niveles de productividad en industrias estables. Thomas Lyon (2000), usando un conjunto de datos sobre las veinte regiones de Italia para 1970-1995, encontró que las medidas de capital social de Putnam eran predictores significativamente positivos sobre la producción final regional. El hallazgo inquietante, sin embargo, fue que las medidas del cambio tecnológico en la Italia contemporánea estaban correlacionadas negativamente de manera importante con todas las medidas del capital social. Así, encontramos una vez más que el capital social no produce de manera uniforme resultados positivos en todos los escenarios. Así como el capital físico instalado puede incrementar la productividad pero ser una traba para el cambio, el capital social parece tener un papel similar.

4. *El capital social e Internet*

Las innovaciones en la tecnología de la computación y su aplicación a la vida cotidiana han transformado definitivamente la manera en que la gente se comunica con los demás y la manera en que se organiza. Internet, un factor especialmente revolucionario en la era de la información, "es a la vez una capacidad de difusión en el nivel mundial, un mecanismo para la diseminación de información y un medio para la colaboración y la interacción entre individuos y sus computadoras independientemente de la ubicación geográfica" (Leiner *et al.*, s.f.: 1).

El Consejo Federal de la Red (Federal Networking Council, FNC) define Internet como:

El sistema mundial de información que *i)* está lógicamente vinculado entre sí por un espacio de direcciones único en el mundo basado en el Protocolo de Internet (IP, por sus siglas en inglés) o sus extensiones/prolongaciones subsecuentes; *ii)* es capaz de dar soporte a la comunicación usando el Protocolo de Control de Transmisión/Protocolo de Internet (TCP/IP) o sus extensiones/prolongaciones subsecuentes, y/o otros protocolos compatibles con el IP, y *iii)* proporciona, usa o hace accesible, ya sea pública o privadamente, servicios de alto nivel estratificados en la infraestructura de comunicaciones y relacionada que se describe adelante (Resolución de la FNC: Definición de "internet", 24/10/95, citado en Leiner *et al.*, s.f.: 15).

Como ilustra la definición de la FNC, Internet es en sí misma una red, una forma importante de capital social: capital social mundial. Pero el hecho de que exista el potencial para conectarse no garantiza que la gente de hecho utilizará el potencial y se conectará entre sí. Algunas personas usan Internet sobre todo como medio para recuperar información. El potencial de internet como capital social, o como un medio innovador para construir capital social, depende de cómo construyen los usuarios diversas "comunidades" de diferentes niveles.

Miles de grupos de mensajes (*newsgroups*) de Usenet News, representan una nueva manera de construir "redes horizontales" por medio de Internet. La mayoría de esos grupos existe a nivel mundial, aunque la accesibilidad desde algunas regiones del mundo está limitada debido a razones económicas y políticas. Pruijt (1997: 5) informa sobre un caso en el que las actividades de uno de los grupos de mensajes dio como resultado una acción colectiva exitosa en contra de una corporación gigante. "En 1994, un usuario descubrió una falla en el procesador Intel de Pentium. Esta información se difundió en un grupo de mensajes (*comp.sys.intel newsgroup*), lo que provocó un gran debate. Los representantes de Intel trataron de restarle importancia al problema. Sin embargo, las protestas de los usuarios se acrecentaron e Intel tuvo que adoptar una política de remplazo que le costó 475 millones de dólares". En principio, este tipo de acción colectiva por parte de los consumidores es posible sin internet. Pero no hay duda de que la rapidez y alcance de Internet hicieron que la acción colectiva fuera mucho más sencilla y menos costosa para quienes iniciaron la protesta.

Es muy pronto para juzgar el potencial de Internet como medio de construcción del capital social en un nivel mundial y las consecuencias

¹⁸ Para una discusión más general sobre la actividad empresarial pública y su importancia en varios aspectos de las economías y sociedades contemporáneas, véase Kuhnert, 2000.

de esos tipos de capital social en la era de la globalización. Muchas de las formas de conflictos que existen entre los seres humanos se deben a la división geográfica y a la falta de comunicación. Ello permite que los líderes políticos oportunistas tomen el poder subrayando las diferencias y creando tensiones. Puede que los usuarios de Internet no se conecten entre sí con el objetivo de construir comunidades mundiales. Pero una vez que están conectados, para compartir información útil o gustos comunes, existe la posibilidad de que estas actividades los ayuden a superar los prejuicios que podrían tener acerca de las diferentes regiones y culturas.

Las diversas redes mundiales siempre han sido un medio importante para promover las causas democráticas y ambientales. Se han realizado esfuerzos conscientes para construir redes internacionales entre activistas democráticos de regímenes autoritarios y las ONG del primer mundo, con el fin de apoyarse mutuamente y difundir las violaciones a los derechos humanos, así como para compartir información. La distancia geográfica y la libertad limitada de movimientos de esos actores planteaba obstáculos significativos, aunque no insuperables, a dichos esfuerzos. Durante la última década del siglo XX, Internet ha desempeñado un papel cada vez más importante en lo que se refiere a la superación de esos obstáculos. Internet sirve como un medio especialmente precioso de conectarse con el exterior para aquellos que han estado en posiciones de mucha desventaja. Ofrece la "posibilidad de esquivar a los medios de comunicación tradicionales y a la censura del gobierno, para organizarse a través de las fronteras y para expresar su oposición política en el anonimato" (Everett, 1998: 8).

Edwards *et al.* (1999: 18) informa sobre un caso ejemplar:

[...] a medida que crece el acceso a la tecnología, las comunidades sienten que pueden hablar por sí mismas a través del video y de Internet, así como en ámbitos más tradicionales como las marchas y las manifestaciones. En una conferencia reciente, preparatoria para una reunión sobre la mujer en Addis Abeba, se encontró que —en comparación con la mayoría de los grupos de discusión de Internet— cerca del 40% de las participantes eran mujeres de África, aunque se trata del grupo más excluido de los recursos y la tecnología.

Everett (1998: 9) señala que los esfuerzos de las ONG del primer mundo para ayudar a difundir las preocupaciones legítimas de grupos civiles del tercer mundo, pueden incluir a veces una paradoja. Relata

un caso que involucró a los indios huaorani de Ecuador y a Ecological Enterprises, un grupo ambientalista de los Estados Unidos. El grupo ambientalista colocó en su *gopher* [sistema de distribución de información] una carta enviada por los líderes indígenas huaorani a la Corporación Maxis Energy, protestando por las actividades de la empresa que destruyen las bases de la ecología y la cultura indias. Sin embargo, Everett señala que los indios también escribieron en la carta que nadie debía representarlos ni "hablar en nombre de los huaoranis sin autorización". Especialmente cuando aquellos a quienes las ONG del primer mundo están tratando de ayudar no usan o no quieren usar internet como su medio de comunicación, pues "su movimiento podría fácilmente verse cooptado o dominado por personas extrañas a él".

Pruijt (1997: 4-5) señala varios posibles inconvenientes de Internet como forma de capital social. Primero: hay una compensación recíproca entre la apertura y la construcción de la confianza. Las redes como una forma de capital pueden muchas veces funcionar como un medio para la exclusión (Portes y Landholt, 1996). A ese respecto, Internet parece contar con la ventaja de la apertura. Sin embargo, dicha apertura puede darse a expensas de una baja confianza. Muchas comunidades virtuales no requieren que sus usuarios revelen sus identidades reales. Incluso cuando lo hacen, las personas que poseen cierto grado de sofisticación tecnológica siempre pueden encontrar maneras de darle la vuelta a ese requisito. Cómo establecer la confianza mutua es una cuestión importante para quienes esperan usar internet como una fuente de capital social mundial.

Segundo: los grupos antisociales, como las organizaciones criminales y las organizaciones racistas, pueden también usar Internet para construir formas negativas de capital social. Tercero: a medida que la gente pasa más y más tiempo conectada a la red (en línea), las formas tradicionales de participación civil pueden quedarse sin miembros. Putnam (1995) considera que el hecho de que la gente pase cada vez más tiempo viendo la televisión, es la razón central del descenso de la base de capital social en los Estados Unidos. Pruijt señala acertadamente que el uso creciente de internet apunta hacia dos direcciones posibles para el desarrollo. La pregunta clave es si internet podría reemplazar a la televisión o a las actividades comunitarias. Si así sucediera y ésta fuera la tendencia, hay una enorme probabilidad de que las existencias totales de capital social se incrementen debido a

internet. Cuarto: si Internet se percibe sobre todo como un medio para realizar actividades comerciales y aumenta la influencia del gran capital privado sobre dicho medio, el aspecto de "capital social" de internet puede verse marginado. Esto es bastante posible a la larga, especialmente si el control de la infraestructura física de Internet se pone en manos del capital privado.

Aunque esta revisión ha llegado a tener una extensión que no teníamos planeada, hemos tratado de cubrir el equivalente de varios volúmenes en el contexto de un solo informe. Esperamos que en este punto el lector acepte el concepto del capital social como un concepto útil, junto a los de capital físico y humano. El papel del capital social, en cuanto contribuye a resolver problemas de acción colectiva, es actualmente uno de los temas importantes de las ciencias sociales y el análisis de las políticas públicas. La bibliografía que acompaña a este informe proporciona a los lectores interesados una guía inicial para la extensa literatura sobre el tema.

NOTA

Este informe sobre capital social nos fue encargado por la Enquete Commission of the German Federal Government durante el otoño de 2000. La bibliografía sobre capital social es inmensa. Hemos tratado, aquí, de presentar una definición de capital social y de sus diversas formas que sea útil y basada en la teoría. Laura Wisen, coordinadora de investigación bibliotecaria del Taller de Teoría Política y Análisis de Políticas, nos ayudó de manera invaluable en la tarea de proporcionar un panorama de esta bibliografía. Muchos colegas se ofrecieron con entusiasmo para leer la bibliografía reciente y entregarnos resúmenes. Entre ellos Paul Aligica, Krister Andersson, Theresa Burcsu, Derek Kauneckis, Frank Maier-Rigaud, Lilian Márquez-Barrientos, Esther Mwangi, Kunle Oyerinde, Dan Sabet, Ron Smith, Tracey Yandle y Hans Wiklund. Apreciamos sus observaciones así como la excelente edición de Nicole Todd.

BIBLIOGRAFÍA

Agrawal, Arun. 1999. *Greener Pastures: Politics, Markets, and Community among a Migrant Pastoral People*. Durham, NC: Duke University Press.

Ahn, T. K. 2000. "Finitely Repeated 2 x 2 Social Dilemma Games: Equilibrium Analysis and Experimental Test". Documento de trabajo W00-26. Bloomington: Indiana University, Workshop in Political Theory and Policy Analysis.

Ahn, T. K., Elinor Ostrom y James Walker. 1998. "Incorporating Motivational Heterogeneity into Game-Theoretic Models of Collective Action". *Public Choice*. (En prensa.)

Ambler, John. 1990. "The Influence of Farmer Water Rights on the Design of Water-Proportioning Devices". *Design Issues in Farmer-Managed Irrigation Systems*. Compilado por Robert Yoder y Juanita Thurston. Colombo, Sri Lanka: International Irrigation Management Institute, pp. 37-52.

Ambler, John. 1991. "Bounding the System: Precursors to Measuring Performance in Networks of Farmer-Managed Irrigation Systems". Ponencia presentada en el International Workshop on Performance Measurement of Farmer-Managed Irrigation Systems, Mendoza, Argentina, noviembre.

Anderson, Leslie. 1994. *The Political Ecology of the Modern Peasant: Calculation and Community*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

Arrow, Kenneth. 1972. "Gifts and Exchanges". *Philosophy and Public Affairs* I (verano).

Aumann, Robert J. 1976. "Agreeing to Disagree". *Annals of Statistics* 4(6): 1236-1239.

Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. Nueva York: Basic Books.

Bardhan, Pranab. 1992. "A Political-Economy Perspective on Development". *The Indian Economy: Problems and Perspectives*. Compilado por Bimal Jalan. Nueva Dehli: Penguin Books, pp. 321-337.

Barr, Abigail M. 1998. "Enterprise Performance and the Functional Diversity of Social Capital". Working Paper Series, núm. 98-101. Oxford: University of Oxford, Center for the Study of African Economies, Institute of Economics and Statistics.

Bates, Robert H. 1988. "Contra Contractarianism: Some Reflections on the New Institutionalism". *Politics and Society* 16: 387-401.

- Bates, Robert H. 1990a. "Capital, Kinship, and Conflict: The Structuring of Capital in Kinship Societies". *Canadian Journal of African Studies* 24(2): 151-164.
- Bates, Robert H. 1990b. "Macropolitical Economy in the Field of Development". *Perspectives on Positive Political Economy*. Compilado por James E. Alt y Kenneth E. Shepsle. Ithaca, NY: Cornell University Press, pp. 31-54.
- Bates, Robert H. 1999. "Ethnicity, Capital Formation, and Conflict". Social Capital Initiative Working Paper, núm. 12. Washington, D.C.: The World Bank.
- Bebbington, Anthony. 1988. "Sustaining the Andes? Social Capital and Policies for Rural Regeneration in Bolivia". *Mountain Research and Development* 18(2): 173-181.
- Bebbington, Anthony y Thomas Perreault. 1999. "Social Capital, Development, and Access to Resources in Highland Ecuador". *Economic Geography* 75(4): 395-418.
- Bentley, A. 1949. *The Process of Government*. Evanston, IL: Principia Press.
- Berkes, Fikret. 1986. "Local-Level Management and the Commons Problem: A Comparative Study of Turkish Coastal Fisheries". *Marine Policy* 10: 215-229.
- Berkes, Fikret, comp. 1989. *Common Property Resources: Ecology and Community-Based Sustainable Development*. Londres: Belhaven Press.
- Berman, Sheri. 1997a. "Civil Society and Political Institutionalization". *American Behavioral Scientist* 40(5): 562-574.
- Berman, Sheri. 1997b. "Civil Society and the Collapse of the Weimar Republic". *World Politics* 49 (abril): 401-429.
- Berry, Sara. 1993. *No Condition is Permanent: The Social Dynamics of Agrarian Change in Sub-Saharan Africa*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Blanchard, Anita y Tom Horan. 1998. "Virtual Communities and Social Capital". *Social Science Computer Review* 16(3): 293-307.
- Blomquist, William. 1992. *Dividing the Waters: Governing Groundwater in Southern California*. San Francisco, CA: ICS Press.

- Boix, Carles y Daniel N. Posner. 1998. "Social Capital: Explaining its Origins and Effects on Government Performance". *British Journal of Political Science* 28(4): 686-693.
- Bolton, Gary y Axel Ockenfels. 2000. "ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition". *American Economic Review* 90: 166-193.
- Booth, John y Patricia Bayer Richard. 1998. "Civil Society, Political Capital, and Democratization in Central America". *The Journal of Politics* 60(3): 780-800.
- Bourdieu, Pierre. 1983. "Forms of Capital". *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Compilado por John G. Ricardson. Nueva York: Greenwood Press, pp. 241-258.
- Bottrall, Anthony. 1981. "Comparative Study of the Management and Organization of Irrigation Projects". Staff Working Paper núm. 458. Washington, D.C.: The World Bank.
- Bowles, Samuel. 1998. "Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions". *Journal of Economic Literature* 36 (marzo): 75-111.
- Bowles, Samuel. 2000. "Individual Interactions, Group Conflicts, and the Evolution of Preferences". *Social Dynamics*. Compilado por Steve Durlauf y Peyton Young. Washington, D.C.: Brookings Institution.
- Boyd, Robert y Peter J. Richerson. 1985. *Culture and the Evolutionary Process*. Chicago: University of Chicago Press.
- Brehm, John y Wendy Rahn. 1997. "Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital". *American Journal of Political Science* 41(3): 999-1023.
- Brennan, Geoffrey H. y James M. Buchanan. 1985. *The Reason of Rules: Constitutional Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Breton, Raymond. 1991. "The Non-State-Non-Market Component of the Social Order and the Production of Social Capital". Papers in Political Economy núm. 17. Presentado en la University of Western Ontario, febrero.

- Bromley, Daniel W. 1982. "Improving Irrigated Agriculture: Institutional Reform and the Small Farmer". Staff Working Paper núm. 531. Washington, D.C.: The World Bank.
- Bromley, Daniel W. 1991. *Environment and Economy: Property Rights and Public Policy*. Oxford: Basil Blackwell.
- Bromley, Daniel W., David Feeny, Margaret McKean, Pauline Peters, Jere Gilles, Ronald Oakerson, C. Ford Runge y James Thomson, comps. 1992. *Making the Commons Work: Theory, Practice, and Policy*. San Francisco, CA: ICS Press.
- Buchanan, James M. 1975. *The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*. Chicago: University of Chicago Press.
- Buchanan, James M. y Gordon Tullock. 1962. *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Bullen, Paul y Jenny Onyx. 1998. "Measuring Social Capital in Five Communities in NSW: Overview of a Study". Lindfield, Australia: Center for Australian Community Organizations and Management (CACOM).
- Burt, Ronald S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Burt, Ronald S. 1997. "The Contingent Value of Social Capital". *Administrative Science Quarterly* 42: 339-365.
- Burt, Ronald S. 1998. "The Gender of Social Capital". *Rationality and Society* 10: 5-46.
- Calvert, Randall. 1995. "Rational Actors, Equilibrium, and Social Institutions". *Explaining Social Institutions*. Compilado por Jack Knight e Itai Sened. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Camerer, Colin F. 1997. "Progress in Behavioral Game Theory". *Journal of Economic Perspectives* 11(4): 167-188.
- Carruthers, Ian. 1981. "Neglect of O&M in Irrigation, the Need for New Sources and Forms of Support". *Water Supply and Management* (5): 53-65.
- Chambers, Robert. 1988. *Managing Canal Irrigation: Practical Analysis from South Asia*. Nueva York: Cambridge University Press.

- Coleman, James S. 1986. "Psychological Structure and Social Structure in Economic Models". *Journal of Business* 59(4): S365-S369.
- Coleman, James S. 1987. "Norms as Social Capital". *Economic Imperialism: The Economic Approach Applied Outside the Field of Economics*. Compilado por G. Radnitzky y P. Bernholz. Nueva York: Paragon House.
- Coleman, James S. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital". *American Journal of Sociology* 94 (Suplemento): S95-S120.
- Coleman, James S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Commons, John R. 1957. *Legal Foundations of Capitalism*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Cook, Karen S., comp. 2001. *Trust in Society*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Corey, A. T. 1986. "Control of Water within Farm Turnouts in Sri Lanka". *Proceedings of a Workshop on Water Management in Sri Lanka*. Documentation Series núm. 10. Colombo, Sri Lanka: Agrarian Research and Training Institute, pp. 25-30.
- Coward, E. Walter Jr. 1979. "Principles of Social Organization in an Indigenous Irrigation System". *Human Organization* 38(1) (primavera): 28-36.
- Crawford, Sue E. S. y Elinor Ostrom. 1995. "A Grammar of Institutions". *American Political Science Review* 89(3) (septiembre): 582-600.
- Curtis, Donald. 1991. *Beyond Government: Organizations for Common Benefit*. Londres: Macmillan.
- Dasgupta, Partha. 2000. "Economic Progress and the Idea of Social Capital". *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Compilado por Partha Dasgupta e Ismail Serageldin. Washington, D.C.: The World Bank, pp. 325-401.
- Dasgupta, Partha y Karl-Göran Mäler. 1992. *The Economics of Transnational Commons*. Oxford: Clarendon Press.
- Dasgupta, Partha y Karl-Göran Mäler. 1995. "Poverty, Institutions, and the Environmental Resource-Base". *Handbook of Development Eco-*

- nomics*, vol. III. Compilado por Jere Behrman y T. M. Srinivason. Amsterdam: Elsevier Science B.V., pp. 2171-2463.
- Dasgupta, Partha e Ismail Serageldin, comps. 2000. *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, D. C.: The World Bank.
- Durston, John. 1998. "Building Social Capital in Rural Communities (Where It Doesn't Exist): Theoretical and Policy Implications of Peasant Empowerment in Chiquimula, Guatemala". Ponencia presentada en el encuentro de Latin American Studies Association (LASA), Chicago, 24-26 de septiembre.
- Durston, John. 1999. "Building Community and Social Capital". *CEPAL Review* 69 (diciembre): 103-188.
- Easter, Gerald M. 1996. "Personal Networks and Postrevolutionary State Building: Soviet Russia Reexamined". *World Politics* 48(4): 551-578.
- Easter, K. William. 1985. *Recurring Costs of Irrigation in Asia: Operation and Maintenance*. Ithaca, NY: Cornell University Water Management Synthesis Project.
- Eastis, Carla M. 1998. "Organizational Diversity and the Production of Social Capital". *American Behavioral Scientist* 42(1): 66-67.
- Edwards, Bob y Michael W. Foley. 1997a. "Escape from Politics? Social Theory and the Social Capital Debate". *American Behavioral Scientist* 40(5): 550-561.
- Edwards, Bob y Michael W. Foley. 1997b. "Social Capital and the Political Economy of Our Discontent". *American Behavioral Scientist* 40(5): 669-678.
- Edwards, Bob y Michael W. Foley. 1998a. "Beyond Tocqueville: Civil Society and Social Capital in Comparative Perspective". *American Behavioral Scientist* 42(1): 5-20.
- Edwards, Bob y Michael W. Foley. 1998b. "Civil Society and Social Capital Beyond Putnam". *American Behavioral Scientist* 42(1): 124-139.
- Edwards, Michael, David Hulme y Tina Wallace. 1999. "NGOs in a Global Future: Marrying Local Delivery to Worldwide Leverage". Conferencia presentada en "NGOs in a Global Future: The Third International NGO Conference". Birmingham, RU, 10-13 de enero. [Documento en línea]. Disponible desde Internet en

- <<http://www.globalpolicy.org/ngos/gen00/111400.htm>>, a partir del 13 de enero de 2001.
- Eggertsson, Thráinn. 1990. *Economic Behavior and Institutions*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Elster, Jon. 1979. *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Enyedi, Gyorgy. 1992. "Urbanization in East Central Europe: Social Processes and Societal Responses in the State Socialist Systems". *Urban Studies* 29(6): 869-880.
- Evans, Peter. 1996. "Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy". *World Development* 24(6): 1119-1132.
- Everett, Margaret. 1998. "Latin America On-Line: The Internet, Development, and Democratization". [Documento en línea]. Disponible desde internet a partir del 13 de enero de 2001, en <<http://lib.nmsu.edu/subject/bord/laguia/everett.html>>. Publicado originalmente en *Human Organization* 57(4): 385-392.
- Fairhead, James y Melissa Leach. 1996. *Misreading the African Landscape: Society and Ecology in a Forest-Savanna Mosaic*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Feeny, David, Fikret Berkes, Bonnie J. McCay y James M. Acheson. 1990. "The Tragedy of the Commons: Twenty-Two Years Later". *Human Ecology* 18(1): 1-19.
- Fehr, Ernst y Klaus Schmidt. 1999. "A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation". *Quarterly Journal of Economics* 114: 817-868.
- Flora, Jan L. 1998. "Social Capital and Communities of Place". *Rural Sociology* 63(4): 481-506.
- Foley, Michael W. y Bob Edwards. 1998. "Is it Time to Disinvest in Social Capital?" Ponencia presentada en el encuentro de la American Political Science Association, Boston, Mass., 3-6 de septiembre de 1998.
- Fortmann, Louise y John W. Bruce, comps. 1988. *Whose Trees? Proprietary Dimensions of Forestry*. Boulder, CO: Westview Press.
- Fountain, Jane E. 1997. "Social Capital: A Key Enabler of Innovation in Science and Technology". *Investing in Innovation: Toward a Con-*

- sensus Strategy for Federal Technology Policy*. Compilado por L. M. Branscomb y J. Keller. Cambridge, MA: MIT Press.
- Fox, Jefferson, comp. 1993. *Legal Frameworks for Forest Management in Asia: Case Studies of Community/State Relations*. Documento núm. 16. Hawaii: East-West Center Program on Environment.
- Fox, Jonathan. 1997. "How Does Civil Society Thicken? The Political Construction of Social Capital in Rural Mexico". *State-Society Synergy: Government and Social Capital in Development*. Compilado por P. Evans. Research Series, núm. 94. Berkeley, CA: University of California-Berkeley, International and Area Studies.
- Francis, Paul A. 1998. *Hard Lessons: Primary Schools, Community, and Social Capital in Nigeria*. World Bank Technical Paper. Africa Region Series núm. 420. Washington, D.C.: The World Bank, International Bank for Reconstruction and Development.
- Frank, Robert H. 1993. "The Meaning and Dimensions of Social Capital". Ponencia presentada en el Social Capital and Economic Development Workshop, American Academy of Arts and Sciences, 30-31 de julio.
- Frank, Robert H., Thomas Gilovich y Dennis T. Regan. 1993. "The Evolution of One-Shot Cooperation: An Experiment". *Ethnology and Sociobiology* 14 (julio): 247-256.
- Frey, Bruno S. 1994. "How Intrinsic Motivation is Crowded Out and In". *Rationality and Society* 6: 334-352.
- Frey, Bruno S. 1997. *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*. Cheltenham, RU: Edward Elgar.
- Frey, Bruno S. e Iris Bohnet. 1996. "Cooperation, Communication, and Communitarianism: An Experimental Approach". *Journal of Political Philosophy* 4(4): 322-336.
- Frohlich, Norman y Joe A. Oppenheimer. 1996. "Experiencing Impartiality to Invoke Fairness in the N-PD: Some Experimental Results". *Public Choice* 86: 117-135.
- Fukuyama, Francis. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Nueva York: The Free Press.
- Fukuyama, Francis. 2000. "Social Capital and Civil Society". IMF Working Paper WP/00/74.
- Fuller, Lon. 1981. *The Problem of Social Order*. Durham, NC: Duke University Press.
- Gabby, Shaul M. y Ezra W. Zuckerman. 1998. "Social Capital and Opportunity in Corporate R&D: The Contingent Effect of Contact Density on Mobility Expectations". *Social Science Research* 27(2): 189-207.
- Gambetta, Diego. 2000. "Can We Trust Trust?" *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Edición electrónica. Compilado por Diego Gambetta. Department of Sociology. Oxford: University of Oxford. [Documento en línea]. Disponible desde Internet a partir del 9 de enero de 2001, en <<http://www.sociology.ox.ac.uk/papers/gambetta213-237.pdf>>.
- Gamm, Gerald y Robert D. Putnam. 1999. "The Growth of Voluntary Associations in America, 1840-1940". *Journal of Interdisciplinary History* 29(4): 511-557.
- Gibson, Clark, John Williams y Elinor Ostrom. 1999. "Social Capital and the Governance of Forest Resources". Ponencia presentada en la Conference on the Creation and Returns of Social Capital, University of Amsterdam, 9-11 de diciembre, y en los encuentros de la International Studies Association, Washington, D.C., 17-20 de febrero.
- Gintis, Herbert. 2000. *Game Theory Evolving*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Grahl, John. 1996. "Macroeconomic Constraints and Regional Citizenship in the European Union". *International Journal of Urban and Regional Research* 20(3): 480-497.
- Granovetter, Mark S. 1973. "The Strength of Weak Ties". *American Journal of Sociology* 78: 1360-1380.
- Granovetter, Mark S. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology* 90: 481-510.
- Gregory, Robert J. 1999. "Social Capital Theory and Administrative Reform: Maintaining Ethical Probity in Public Service". *Public Administration Review* (PAR) 59(1): 63-75.

- Grootaert, Christian. 1998. "Social Capital, Household Welfare and Poverty in Indonesia". Social Capital Initiative Working Paper núm. 2148. Washington, D.C.: The World Bank.
- Güth, Werner. 1995. "An Evolutionary Approach to Explaining Cooperative Behavior by Reciprocal Incentives". *International Journal of Game Theory* 24: 323-344.
- Güth, Werner y Hartmut Kliemt. 1998. "The Indirect Evolutionary Approach: Bridging the Gap Between Rationality and Adaptation". *Rationality and Society* 10(3): 377-399.
- Güth, Werner, Hartmut Kliemt y Bezalel Peleg. 1998. "Co-evolution of Preferences and Information in Simple Games of Trust". Borrador núm. 4. Documento núm. 123. Economic Series. Berlín, Alemania (auch erschienen an der Humboldt-Universität zu Berlin), Copenhagen Business School, Department of Management Science and Statistics.
- Güth, Werner y Menahem Yaari. 1992. "An Evolutionary Approach to Explaining Reciprocal Behavior in a Simple Strategic Game". *Explaining Process and Change: Approaches to Evolutionary Economics*. Compilado por Ulrich Wirt. Ann Arbor: University of Michigan Press, pp. 23-24.
- Habisch, André. 1996. "Extending Capital Theory. Social Capital Analysis as a New Instrument to Understand Local Institutions". Documento de trabajo. Bloomington: Indiana University, Workshop in Political Theory and Policy Analysis.
- Habisch, André. 1998. "Social Capital Investments, Property Rights and the Ethics of Win-Win: Why Multinational Enterprise Management Should Engage in Institution Building of their Host Countries". *Ethics in International Management*. Compilado por B. N. Kumar y H. Steinmann. Nueva York: Walter de Gruyter (De Gruyter Studies Organization).
- Habisch, André. 1999. "Social Capital, Poverty Reduction and 'Gesellschaftsordnungspolitik'". Ponencia presentada en la conferencia Workshop on the Workshop 2, Workshop in Political Theory and Policy Analysis, Indiana University, Bloomington, IB, 9-13 de junio.
- Hackett, Steven. 1993. "Incomplete Contracting: A Laboratory Experimental Analysis". *Economic Inquiry* 31: 278-293.

- Hackett, Steven, Dean Dudley y James M. Walker. 1994. "Heterogeneities, Information and Conflict Resolution: Experimental Evidence on Sharing Contracts". *Journal of Theoretical Politics* 6(4) (octubre): 495-525.
- Hackett, Steven, Edella Schlager y James M. Walker. 1994. "The Role of Communication in Resolving Commons Dilemmas: Experimental Evidence with Heterogeneous Appropriators". *Journal of Environmental Economics and Management* (27): 99-126.
- Hagan, John, Hans Merckens y Klaus Boehnke. 1995. "Delinquency and Disdain: Social Capital and the Control of Right-Wing Extremism among East and West Berlin Youth". *American Journal of Sociology* 100(4): 1028-1052.
- Hall, Peter. 1997. "Social Capital in Britain". Ponencia presentada para el Bertelsmann Stiftung Workshop on Social Capital. Berlín, Alemania, junio de 1997.
- Hamilton, William D. 1964. "The Genetical Evolution of Social Behavior". *Journal of Theoretical Biology* 7: 1-52.
- Hampton, Keith y Barry Wellman. 2000. "Net Effects: Social Support, Social Capital, and Internet Use in the Wired Suburb and Beyond". Ponencia presentada en la conferencia de la International Sunbelt Social Network, Vancouver C.B., 12-16 de abril.
- Hanifan, L. J. 1920. *The Community Center*. Boston, MA: Silver, Burdett & Company.
- Hardin, Garrett. 1968. "The Tragedy of the Commons". *Science* 162 (diciembre): 1243-1248.
- Hardin, Russell. 2001. "Conceptions and Explanations of Trust". *Trust in Society*. Compilado por Karen Cook. Nueva York: Russell Sage Foundation, pp. 3-39.
- Harriss, John y Paolo de Renzio. 1997. "'Missing Link' or Analytically Missing? The Concept of Social Capital". *Journal of International Development* 9(7) (número especial): 919-949.
- Hayami, Yujiro y Keijero Otsuka. 1993. *The Economics of Contract Choice: An Agrarian Perspective*. Oxford: Clarendon Press.
- Henrich, Joe. 2000. "Cultural Group Selection and Coevolutionary Processes Explain Human Prosociality and Large-Scale Cooperation". Documento de trabajo. Ann Arbor: University of Michigan.

- Henton, Douglas y Kimberly Walesh. 1997. "The Age of the Civic Entrepreneur: Restoring Civil Society and Building Economic Community". *National Civic Review* 86 (verano): 149-156.
- Hess, Charlotte. 1999. *A Comprehensive Bibliography of Common-Pool Resources*. (CD-ROM). Bloomington: Indiana University, Workshop in Political Theory and Policy Analysis.
- Hilton, Rita. 1990. *Cost Recovery and Local Resource Mobilization: An Examination of Incentives in Irrigation Systems in Nepal*. Burlington, VT: Associates in Rural Development.
- Hilton, Rita. 1992. "Institutional Incentives for Resource Mobilization: An Analysis of Irrigation Schemes in Nepal". *Journal of Theoretical Politics* 4(3): 283-308.
- Hofferth, Sandra L., Johanne Boisjoly y Greg J. Duncan. 1999. "Development of Social Capital". *Rationality and Society* 11(1): 79-108.
- Hyden, Goran. 1994. "The Role of Social Capital in African Development: Illustrations from Tanzania". *Improved Natural Resource Management: The Role of the State versus that of the Local Community*. Compilado por H. S. Marcussen. Documento núm.12. Roskilde, Dinamarca: Roskilde University, International Development Studies.
- Irrigation Management Systems Study Group (IMSSG). 1993. "Implementation of Process Documentation in ERIP". Rampur, Nepal: IMSSG, Institute of Agriculture and Animal Science.
- Isham, Jonathan y Satu Kähkönen. 1999. "Institutional Determinants of the Impact of Community-Based Water Services: Evidence from Sri Lanka and India". Documento de trabajo núm. 236. College Park: University of Maryland, Center for Institutional Reform and the Informal Sector.
- Jackman, Robert W. y Ross A. Miller. 1996. "A Renaissance of Political Culture?" *American Journal of Political Science* 40(3): 632-659.
- Jackman, Robert W. y Ross A. Miller. 1998. "Social Capital and Politics". *Annual Review of Political Science*, vol. 1. Compilado por N.W. Polsby. Palo Alto, CA: Annual Reviews, pp. 47-73.
- Jacobs, Jane. 1961. *The Death and Life of Great American Cities*. Nueva York: Random House.

- Jansson, Ann Mari, Monica Hammer, Carol Folke y Robert Costanza. 1994. *Investing in Natural Capital: The Ecological Economics Approach to Sustainability*. Washington, D.C.: Island Press.
- Johnson, Ronald N. y Gary D. Libecap. 1982. "Contracting Problems and Regulation: The Case of the Fishery". *American Economic Review* 72(5) (diciembre): 1005-1023.
- Katz, Elizabeth G. 2000. "Social Capital and Natural Capital: A Comparative Analysis of Land Tenure and Natural Resource Management in Guatemala". *Land Economics* 76(1): 114-132.
- Kenworth, Lane. 1997. "Civic Engagement, Social Capital, and Economic Cooperation". *American Behavioral Scientist* 40(5): 645-546.
- Keohane, Robert O. y Elinor Ostrom, comps. 1995. *Local Commons and Global Interdependence: Heterogeneity and Cooperation in Two Domains*. Londres: Sage.
- Klitgaard, Robert. 1988. *Controlling Corruption*. Berkeley: University of California Press.
- Klitgaard, Robert. 1991. *Adjusting to Reality: Beyond "State versus Market" in Economic Development*. San Francisco, CA: ICS Press.
- Knack, Stephen y Philip Keefer. 1997. "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation". *Quarterly Journal of Economics* 112(4): 1251-1288.
- Knight, Jack. 1992. *Institutions and Social Conflict*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Knight, Jack. 2001. "Trust, Norms, and the Rule of Law". *Trust in Society*. Compilado por Karen Cook. Nueva York: Russell Sage Foundation, pp. 354-373.
- Korten, Frances F. y Robert Y. Siy, Jr. 1988. *Transforming a Bureaucracy: The Experience of the Philippine National Irrigation Administration*. West Hartford, CT: Kumarian Press.
- Krishna, Anirudh. 2000a. "Creating and Harnessing Social Capital". *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Compilado por Partha Dasgupta e Ismail Serageldin. Washington, D.C.: The World Bank, pp. 71-93.
- Krishna, Anirudh. 2000b. "Moving from the Stock of Social Capital to the Flow of Benefits: The Role of Agency". Documento de trabajo.

- Krishna, Anirudh y Elizabeth Shrader. 2000. "Cross-Cultural Measures of Social Capital: A Tool and Results from India and Panama". Social Capital Initiative Working Paper, núm. 21. Washington, D.C.: The World Bank.
- Krishna, Anirudh y Norman Uphoff. 1999. "Mapping and Measuring Social Capital: A Conceptual and Empirical Study of Collective Action for Conserving and Developing Watersheds in Rajasthan, India". Social Capital Initiative Working Paper, núm. 12. Washington, D.C.: The World Bank.
- Krugman, Paul. 1993. "Economies are More than the Sum of Their Parts". Presentado en el encuentro del Economic Growth Group of the Social Capital Project, American Academy of Arts and Sciences, 30-31 de julio.
- Kuhnert, Stephan. 2000. *Gesellschaftliche Innovation als unternehmerischer Prozeß Ein Beitrag zur Theorie des kollektiven Handelns*. Berlín: Duncker & Humblot.
- Lachmann, Ludwig M. 1978. *Capital and Its Structure*. Kansas City: Sheed Andrews and McMeel.
- Laitos, Robby *et al.* 1986. "Rapid Appraisal of Nepal Irrigation Systems". Water Management Synthesis Report núm. 43. Fort Collins, CO: Colorado State University.
- Lake, Ronald La Due y Robert Huckfeldt. 1998. "Social Capital, Social Networks, and Political Participation". *Political Psychology* 19(3): 567-584.
- Lam, Wai Fung. 1995. "Institutional Design and Collective Actions: A Study of Irrigation Associations in Taiwan". Ponencia presentada en la conferencia Government Action, Social Capital Formation, and Third World Development, en Cambridge, MA, 5-6 de mayo.
- Lam, Wai Fung. 1998. *Governing Irrigation Systems in Nepal: Institutions, Infrastructure, and Collective Action*. Oakland, CA: ICS Press.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Schleifer y Robert W. Vishny. 2000. "Trust in Large Organizations". *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Compilado por Partha Dasgupta e Ismail Serageldin. Washington, D.C.: The World Bank, pp. 310-324.
- Lederman, Leonard L. 1987. "Science and Technology Policies and Priorities: A Comparative Analysis". *Science*. Nuevas series, 237(4819): 1125-1133.
- Leiner, Barry M., Vinton G. Cerf, David D. Clark, Robert E. Kahn, Leonard Kleinrock, Daniel C. Lynch, Jon Postel, Larry G. Roberts y Stephen Wolff. Sin fecha. *A Brief History of the Internet*. Internet Society. [Documento en línea]. Disponible en Internet a partir del 13 de enero de 2001, en <<http://www.isoc.org/internet/history/brief.html>>.
- Levi, Margaret. 1996. "Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's *Making Democracy Work*". *Politics and Society* 24(1): 45-55.
- Levine, Gilbert. 1980. "The Relationship of Design, Operation, and Management". *Irrigation and Agricultural Development in Asia: Perspectives from the Social Sciences*. Compilado por E. Walter Coward, Jr. Ithaca, NY: Cornell University Press, pp. 51-64.
- Libecap, Gary D. 1989. *Contracting for Property Rights*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Libecap, Gary D. 1994. "The Conditions for Successful Collective Action". *Journal of Theoretical Politics* 6(4) (octubre): 563-592.
- Lichbach, Mark I. 1998. "Social Theory and Comparative Politics". *Comparative Politics: Rationality, Culture and Structure*. Compilado por Mark I. Lichbach y Alan S. Zuckerman. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 239-276.
- Lorenz, Edward H. 1991. "Neither Friends Nor Strangers: Informal Networks of Subcontracting in French Industry". *Markets, Hierarchies and Networks: The Coordination of Social Life*. Compilado por Graham Thompson, Jennifer Frances, Rosalind Levacic y Jere Michell. Londres; Newbury Park, CA: Sage, pp. 183-191.
- Loury, Glenn. 1977. "A Dynamic Theory of Racial Income Differences". *Women, Minorities, and Employment Discrimination*. Compilado por P. A. Wallace y A. Le Mund. Lexington, MA: Lexington Books, pp. 153-188.
- Lyon, Fergus. 2000. "Trust, Networks and Norms: The Creation of Social Capital in Agricultural Economics in Ghana". *World Development* 28(4): 663-682.

- Lyon, Thomas P. 2000. "Making Capitalism Work: Social Capital and Economic Growth in Italy, 1970-1995". Documento de trabajo. Bloomington: Indiana University, Kelley School of Business.
- Mackie, Gerry. 2001. "Patterns of Social Trust in Western Europe and Their Genesis". *Trust in Society*. Compilado por Karen Cook. Nueva York: Russell Sage Foundation, pp. 245-282.
- McCay, Bonnie J. y James M. Acheson. 1987. *The Question of the Commons: The Culture and Ecology of Communal Resources*. Tucson: University of Arizona Press.
- McGinnis, Michael. 1999. *Polycentricity and Local Public Economies: Readings from the Workshop in Political Theory and Policy Analysis*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- McGinnis, Michael. 2000. *Polycentric Games and Institutions: Readings from the Workshop in Political Theory and Policy Analysis*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- McIntosh, Marjorie K. 1999. "The Diversity of Social Capital in English Communities, 1300-1640 (with a Glance at Modern Nigeria)". *Journal of Interdisciplinary History* 29(3): 459-490.
- Mearns, Robin. 1996. "Commons and Collectives: The Role of Social Capital in Central Asia's Land Reforms". Presentada en Voices from the Commons, sexta conferencia anual de la International Association for the Study of Common Property, Berkeley, CA, 5-8 de junio.
- Meinzen-Dick, Ruth *et al.* 1994. "Sustainable Water User Associations: Lessons from a Literature Review". Washington, D.C.: The World Bank, Agricultural and Natural Resources Department.
- Migdal, Joel S. 1988. *Strong Societies and Weak States*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Migot-Adholla, Shem, Peter Hazell, Benoit Blarel y Frank Place, comps. 1991. "Indigenous Land Rights Systems in Sub-Saharan Africa: A Constraint on Productivity?" *The World Bank Economic Review* 5(1): 155-175.
- Minkoff, Debra. 1997. "Producing Social Capital: National Social Movements and Civil Society". *American Behavioral Scientist* 40(5): 606-619.

- Molinas, José R. 1998. "The Impact of Inequality, Gender, External Assistance and Social Capital on Local-Level Cooperation". *World Development* 26(3): 413-431.
- Morris, Matthew. 1998. "Social Capital and Poverty in India". Documento de trabajo. Sussex, RU: Institute of Development Studies.
- Nanetti, Raffaella Y. 1988. *Growth and Territorial Policies: The Italian Model of Social Capitalism*. Nueva York: Pinter.
- Narayan, Deepa. 1998. *Voices of the Poor: Poverty and Social Capital in Tanzania*. Environmentally Sustainable Development Studies and Monograph Series. Washington, D.C.: The World Bank.
- Narayan, Deepa y Lant Pritchett. 1999. "Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania". *Journal of Economic Development and Cultural Change* 47(4): 871-897.
- Narayan, Deepa y Lant Pritchett. 2000. "Social Capital: Evidence and Implications". *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Compilado por Partha Dasgupta e Ismail Serageldin. Washington, D.C.: The World Bank, pp. 269-295.
- Neace, M. B. 1999. "Entrepreneurs in Emerging Economies: Creating Trust, Social Capital, and Civil Society". *Annals, AAPSS* 565 (septiembre): 148-161.
- Netting, Robert McC. 1993. *Smallholders, Householders: Farm Families and the Ecology of Intensive, Sustainable Agriculture*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Newton, Ken. 1996. "Social Capital and Democracy in Modern Europe". Ponencia presentada en la conferencia Social Capital and Democracy, Milán, 3-6 de octubre.
- Newton, Ken. 1997. "Social Capital and Democracy". *American Behavioral Scientist* 40(5): 575-586.
- North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, RU: Cambridge University Press.
- Oakerson, Ronald J. 1993. "Reciprocity: A Bottom-Up View of Political Development". *Rethinking Institutional Analysis and Development: Issues, Alternatives, and Choices*. Compilado por Vincent Ostrom, David Feeny y Hartmut Picht. San Francisco, CA: ICS Press, pp. 141-158.

- Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Onyx, Jenny y Paul Bullen. 1997. "Measuring Social Capital in Five Communities in NSW: An Analysis". Working Paper Series núm. 41. Sydney: University of Technology, Center for Australian Community Organizations and Management (CACOM).
- Onyx, Jenny y Paul Bullen. 1998. *Measuring Social Capital in Five Communities in NSW: A Practitioner's Guide*. Coogee, Australia: Management Alternatives.
- Orbell, John M. y Robyn M. Dawes. 1991. "A 'Cognitive Miser' Theory of Cooperators' Advantage". *American Political Science Review* 85 (junio): 515-528.
- Orbell, John M., Peregrine Schwartz-Shea y Randy Simmons. 1984. "Do Cooperators Exit More Readily than Defectors?" *American Political Science Review* 78 (marzo): 147-162.
- Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Ostrom, Elinor. 1992. *Crafting Institutions for Self-Governing Irrigation Systems*. San Francisco, CA: ICS Press.
- Ostrom, Elinor. 1994. "Constituting Social Capital and Collective Action". *Journal of Theoretical Politics* 6(4): 527-562.
- Ostrom, Elinor. 1996. "Incentives, Rules of the Game, and Development". *Proceedings of the Annual World Bank Conference on Development Economics 1995*. Washington, D.C.: The World Bank, pp. 207-234.
- Ostrom, Elinor. 1997. "Investing in Capital, Institutions, and Incentives". *Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*. Compilado por Christopher Clague. Baltimore: Johns Hopkins University Press, pp. 153-181.
- Ostrom, Elinor. 1998a. "A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action". *American Political Science Review* 92(1) (marzo): 1-22.
- Ostrom, Elinor. 1998b. "Self-Governance of Common-Pool Resources". *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, vol.

3. Compilado por Peter Newman. Londres: Macmillan Press, pp. 424-433.
- Ostrom, Elinor. 2000. "Social Capital: A Fad or a Fundamental Concept?". *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Compilado por Partha Dasgupta e Ismail Serageldin. Washington, D.C.: The World Bank, pp. 172-214.
- Ostrom, Elinor y Roy Gardner. 1993. "Coping with Asymmetries in the Commons: Self-Governing Irrigation Systems Can Work". *Journal of Economic Perspectives* 7(4) (verano): 93-112.
- Ostrom, Elinor, Roy Gardner y James M. Walker. 1994. *Rules, Games, and Common-Pool Resources*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Ostrom, Elinor, Larry Schroeder y Susan Wynne. 1993. *Institutional Incentives and Sustainable Development: Infrastructure Policies in Perspective*. Boulder, CO: Westview Press.
- Ostrom, Elinor y James M. Walker, comps. 2003. *Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Ostrom, Vincent. 1987. *The Political Theory of a Compound Republic: Designing the American Experiment*. Segunda edición revisada. Oakland, CA: ICS Press.
- Ostrom, Vincent. 1991. *The Meaning of American Federalism: Constituting a Self-Governing Society*. San Francisco, CA: ICS Press.
- Ostrom, Vincent. 1997. *The Meaning of Democracy and a Vulnerability of Democracies: A Response to Tocqueville's Challenge*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Ostrom, Vincent, David Feeny y Hartmut Picht, comps. 1993. *Rethinking Institutional Analysis and Development: Issues, Alternatives, and Choices*. Segunda edición. San Francisco, CA: ICS Press.
- Pinkerton, Evelyn, comp. 1989. *Co-operative Management of Local Fisheries: New Directions for Improved Management and Community Development*. Vancouver: University of British Columbia Press.
- Plusquellec, Herve L. y Thomas H. Wickham. 1985. *Irrigation Design and Management: Experience in Thailand and Its General Applicability*. Documento técnico núm. 40. Washington, D.C.: The World Bank.

- Portes, Alejandro y Patricia Landolt. 1996. "The Downside of Social Capital". *The American Prospect* 26 (mayo-junio): 18-21, 94.
- Portney, Kent E. y Jeffrey M. Berry. 1997. "Mobilizing Minority Communities: Social Capital and Participation in Urban Neighborhoods". *American Behavioral Scientist* 40(5): 632-644.
- Pradhan, Ujwal, Alfredo Varela y K. C. Durga. 1993. "Towards Participatory Management: The Case of an Irrigation System in the Plains of Nepal". *Advancements in IIMI's Research 1992*. Selección de documentos presentada en el Internal Program Review. Colombo, Sri Lanka: International Irrigation Management Institute, pp. 233-247.
- Prakash, Sanjeev. 1998. "Fairness, Social Capital and the Commons: The Societal Foundations of Collective Action in the Himalaya". *Privatizing Nature: Political Struggles for the Global Commons*. Compilado por M. Goldman. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Pruijt, Hans. 1997. "Social Capital, Computerization and the Internet: Implications for Work and Education". [Documento en línea]. Disponible en Internet a partir del 10 de enero de 2001, en <<http://www.eur.nl/fsw/personnel/soc/pruijt/socap.html>>. Publicado originalmente en *The Gift of Society. Social Capital and Institutions in a (Post)Modern World*. Compilado por M. J. de Jong y A.C. Zijderfeld. Nijkerk: Enzo Press, pp. 63-73.
- Putnam, Robert D. 1995. "Bowling Alone: America's Declining Social Capital". *Journal of Democracy* 6 (enero): 65-78.
- Putnam, Robert D. 1996. "The Strange Disappearance of Civic America". *The American Prospect* 24 (invierno): 34-48.
- Putnam, Robert D. 2000. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Nueva York: Simon and Shuster.
- Putnam, Robert D., Roberto Leonardi y Raffaella Nanetti. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putzel, James. 1997. "Accounting for the 'Dark Side' of Social Capital: Reading Robert Putnam on Democracy". *Journal of International Development* 9(7): 939-949.
- Rausser, Gordon. 1999. "Private/Public Research: Knowledge and Future Scenarios". *American Journal of Agricultural Economics* 81(5): 1011-1027.
- Ravnborg, Helle Munk y María del Pilar Guerrero. 1998. "Collective Action in Watershed Management: Experiences from the Andean Hillside". Presentado en Crossing Boundaries, séptima conferencia anual de la International Association for the Study of Common Property, Vancouver, Columbia Británica, Canadá, 10-14 de junio.
- Reagans, Ray y Ezra W. Zuckerman. 1999. "Networks, Diversity, and Performance: The Social Capital of Corporate R&D Units". Documento de investigación. Stanford, CA: Stanford University, Graduate School of Business.
- Reidinger, Richard B. 1974. "Institutional Rationing of Canal Water in Northern India: Conflict Between Traditional Patterns on Modern Needs". *Economic Development and Cultural Change* 23(1) (octubre): 79-104.
- Repetto, Robert. 1986. *Skimming the Water: Rent-Seeking and the Performance of Public Irrigation Systems*. Reporte de investigación núm. 41. Washington, D.C.: World Resources Institute.
- Rhoads, Christopher. 2000. *Wall Street Journal-Eastern Edition* 236(121): A15.
- Richter, Rudolf. 1999. "A Note on the Transformation of Economic Systems". Documento de trabajo.
- Riedel, Eric, Libby Dresel, Marc J. Wagoner, John L. Sullivan y Eugene Borgida. 1998. "Electronic Communities: Assessing Equality of Access in a Rural Minnesota Community". *Social Science Computer Review* 16(4): 370-390.
- Ritzen, Jo, William Easterly y Michael Woolcock. 2001. "On 'Good' Politicians and 'Bad' Policies: Social Cohesion, Institutions, and Growth". Washington, D.C.: The World Bank.; <<http://econ.worldbank.org/docs/1203.pdf>>.
- Robinson, Lindon J. y Marcelo E. Siles. 1999. "Social Capital and Household Income Distributions in the United States: 1980, 1990". *The Journal of Socio-Economics* 28(1): 44-93.

- Rose, Richard. 1998. "Getting Things Done in an Anti-Modern Society: Social Capital Networks in Russia". Social Capital Initiative Working Paper núm. 6. World Bank Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network. Washington, D.C.: The World Bank.
- Rotberg, Robert I. 1999. "Social Capital and Political Culture in Africa, America, Australasia, and Europe". *Journal of Interdisciplinary History* 29(3): 339-356.
- Rothstein, Bo. 1998. *Just Institutions Matter: The Moral and Political Logic of the Universal Welfare State*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Sabel, Charles F. 1993. "In What Sense is Social Capital Capital?" Ponencia presentada en el encuentro del Economic Growth Group of the Social Capital Project, American Academy of Arts and Sciences, 30-31 de julio.
- Sabetti, Filippo. 1996. "Path Dependency and Civic Culture: Some Lessons from Italy about Interpreting Social Experiments". *Politics and Society* 24(1): 19-44.
- Sabetti, Filippo. 2000. *The Search for Good Government: Understanding the Paradox of Italian Democracy*. Montreal: McGill-Queen's University Press.
- Sadeeqe, Zahir. 1999. "Social Institutions, Local Governance, and Social Capital: Foundations of Sustainable Development and Poverty Reduction". International Center for Integrated Mountain Development (ICIMOD), Katmandú, Nepal. (Issues in Mountain Development 99/1.)
- Sampath, Rajan K. y Robert A. Young. 1990. "Introduction: Social, Economic, and Institutional Aspects of Irrigation Management". *Social, Economic, and Institutional Issues in Third World Irrigation Management*. Compilado por Rajan K. Sampath y Robert A. Young. Boulder, CO: Westview Press, pp. 1-10.
- Sampson, Robert J., S. W. Raudenbush y F. Earls. 1997. "Neighborhoods and Violent Crime: A Multilevel Study of Collective Efficacy". *Science* 277(5328): 918-924.

- Schelling, Thomas C. 1960. *The Strategy of Conflict*. Oxford: Oxford University Press.
- Schlager, Edella y Elinor Ostrom. 1992. "Property-Rights Regimes and Natural Resources: A Conceptual Analysis". *Land Economics* 68(3) (agosto): 249-262.
- Schmid, Allan. 1998. "Affinity as Social Capital: Its Role in Development". Ponencia presentada en la conferencia Social Capital: An International Conference Bridging Disciplines, Policies, and Communities". Michigan State University. East Lansing, MI. a partir del 13 de enero de 2001: 21 de abril.
- Schneider, Mark, Paul Teske, Melissa Marschall, Michael Mintrom y Christine Roch. 1997. "Institutional Arrangements and the Creation of Social Capital: The Effects of Public School Choice". *American Political Science Review* 91(1): 82-93.
- Schulman, Michael D. y Cynthia Anderson. 1999. "The Dark Side of the Force: A Case Study of Restructuring and Social Capital". *Rural Sociology* 64(3): 351-372.
- Seligson, Amber L. 1999. "Civic Association and Democratic Participation in Central America: A Test of the Putnam Thesis". *Comparative Political Studies* 32(3) (mayo): 342-362.
- Selten, Reinhard. 1978. "The Equity Principle in Economic Behavior". *Decision Theory and Social Ethics*. Compilado por H. W. Gottinger y W. Leinfellner. Dordrecht, Países Bajos: D. Reidel.
- Sengupta, Nirmal. 1991. *Managing Common Property: Irrigation in India and the Philippines*. Nueva Dehli: Sage.
- Serageldin, Ismail y Christiaan Grootaert. 2000. "Defining Social Capital: An Integrating View". *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Compilado por Partha Dasgupta e Ismail Serageldin. Washington, D.C.: The World Bank, pp. 40-58.
- Shivakoti, Ganesh, George Varughese, Elinor Ostrom, Ashutosh Shukla y Ganesh Thapa, comps. 1997. *People and Participation in Sustainable Development: Understanding the Dynamics of Natural Resource Systems*. Acta de la conferencia internacional que tuvo lugar en el Institute of Agriculture and Animal Science, Rampur, Chitwan, Nepal, 17-21 de marzo de 1996. Bloomington: Indiana

University, Workshop in Political Theory and Policy Analysis.

- Shivakoti, Ganesh P. y Elinor Ostrom, comps. 2002. *Improving Irrigation Governance and Management in Nepal*. Oakland, CA: ICS Press.
- Shrestha, S. P. 1988. *Helping a Farmers' Organization: An Experience with Chiregad Irrigation Project*. Katmandú, Nepal: International Irrigation Management Institute.
- Shukla, A. K., Kishor P. Gajurel, Ganesh Shivakoti, Rabi Poudel, K. N. Pandit, K. R. Adhikari, Tej B. Thapa, S. M. Shakya, D.N. Yadav, N. R. Joshi y A. P. Shrestha. 1993. *Irrigation Resource Inventory of East Chitwan*. Rampur, Chitwan, Nepal: Irrigation Management Systems Study Group, Institute of Agriculture and Animal Science.
- Siedentop, Larry. 1994. *Tocqueville*. Oxford: Oxford University Press.
- Singh, K. K. 1983. "Farmers' Organization and Warabandi in the Sriramasagar (Pochampad) Project". *Utilization of Canal Waters: A Multidisciplinary Perspective on Irrigation*. Compilado por K. K. Singh. Documento núm. 164. Nueva Dehli: Central Board for Irrigation and Power, pp. 97-101.
- Sirianni, Carmen. 1996. "Citizen Participation, Social Capital and Social Learning in the United States". *Increasing Understanding of Public Problems and Policies 1995*. Compilado por S. Halbrook y C. E. Merry. Oak Brook, IL: Farm Foundation.
- Solow, Robert M. 2000. "Notes on Social Capital and Economic Performance". *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Compilado por Partha Dasgupta e Ismail Serageldin. Washington, D. C.: The World Bank, pp. 6-12.
- Stiglitz, Joseph E. 2000. "Formal and Informal Institutions". *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Compilado por Partha Dasgupta e Ismail Serageldin. Washington, D.C.: The World Bank, pp. 59-70.
- Stolle, Dietlind. 1998. "Making Associations Work: Group Characteristics, Membership and Generalized Trust". Ponencia presentada en el encuentro de la American Political Science Association, Boston, MA, 3-6 de septiembre de 1998.
- Stolle, Dietlind. 2001. "Clubs and Congregations: The Benefits of Joining an Association". *Trust in Society*. Compilado por Karen Cook. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Stolle, Dietlind y T. Rochon. 1998. "Are All Associations Alike?" *Beyond Tocqueville: Civil Society and Social Capital in Comparative Perspective*. Compilado por Bob Edwards y Michael W. Foley. Número temático del *American Behavioral Scientist* 42(2): 47-65.
- Tang, Shui Yan. 1992. *Institutions and Collective Action: Self-Governance in Irrigation*. San Francisco, CA: ICS Press.
- Tarrow, Sidney. 1996. "Making Social Science Work Across Space and Time: A Critical Reflection on Robert Putnam's *Making Democracy Work*". *American Political Science Review* 90(2): 389-397.
- Taylor, Michael. 1982. *Community, Anarchy, and Liberty*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Thomson, James T. 1992. *A Framework for Analyzing Institutional Incentives in Community Forestry*. Roma: Food and Agriculture Organization of the United Nations, Forestry Department.
- Tocqueville, Alexis de. [1935, 1840] 1945. *Democracy in America*, 2 vols. Compilado por Philipps Bradley. Nueva York: Alfred A. Knopf.
- Torsvik, Gaute. 2000. "Social Capital and Economic Development". *Rationality and Society* 12(4): 451-476.
- Truman, D. B. 1958. *The Governmental Process*. Nueva York: Alfred A. Knopf.
- Uphoff, Norman T. 1986. *Improving International Irrigation Management with Farmer Participation: Getting the Process Right*. Boulder, CO: Westview Press.
- Van Dijk, Frans. 1994. "Social Ties, Economic Performance and the Public Intervention". Tesis de doctorado, University of Amsterdam.
- Wade, Robert. 1982. *Irrigation and Agricultural Politics in South Korea*. Boulder, CO: Westview Press.
- Wade, Robert. 1985. "The Market for Public Office: Why the Indian State is Not Better at Development". *World Development* 13(4): 467-497.
- Wade, Robert. 1988. "The Management of Irrigation Systems: How to Evoke Trust and Avoid Prisoners' Dilemma". *World Development* 16(4): 489-500.

- Wall, Ellen, Gabriele Ferrazzi y Frans Schryer. 1998. "Getting the Good on Social Capital". *Rural Sociology* 63(2): 300-322.
- Warner, Mildred. 1999. "Social Capital Construction and the Role of the Local State". *Rural Sociology* 64(3): 373-393.
- Weissing, Franz J. y Elinor Ostrom. 1991. "Irrigation Institutions and the Games Irrigators Play: Rule Enforcement without Guards". *Game Equilibrium Models II: Methods, Morals, and Markets*. Compilado por Reinhard Selten. Berlín: Springer-Verlag, pp. 188-262.
- Weissing, Franz J. y Elinor Ostrom. 1993. "Irrigation Institutions and the Games Irrigators Play: Rule Enforcement on Government and Farmer-Managed Systems". *Games in Hierarchies and Networks: Analytical and Empirical Approaches to the Study of Governance Institutions*. Compilado por Fritz W. Scharpf. Frankfurt am Main, Campus Verlag, Boulder, CO: Westview Press, pp. 387-428.
- White, T. Anderson y C. Ford Runge. 1994. "Common Property and Collective Action: Lessons from Cooperative Watershed Management in Haiti". *Economic Development and Cultural Change* 43 (1): 1-43.
- Widner, Jennifer y Alexander Mundt. 1998. "Researching Social Capital in Africa". *Africa* 68(1): 1-23.
- Woolcock, Michael. 1998. "Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework". *Theory and Society* 27(2): 151-208.
- Woolcock, Michael. 2000. "Friends in High Places? An Overview of Social Capital". *Insights* 34 (septiembre). <<http://www.id21.org/insights34/art2.htm>>.
- Woolcock, Michael. 2000/2001. "Removing Social Barriers and Building Social Institutions". *World Development Report 2000/2001*. Washington, D.C.: The World Bank. <<http://www.worldbank.org/poverty/wdrpoverty/report/ch7.pdf>>.
- Woolcock, Michael y Deepa Narayan. 2000. "Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy". *The World Bank Research Observer* 15(2) (agosto): 225-249.
- World Bank, The. 1994. *World Development Report 1994. Infrastructure for Development*. Washington, D.C.: The World Bank. <[UNA PERSPECTIVA DEL CAPITAL SOCIAL DESDE LAS CIENCIAS SOCIALES](http://</p>
</div>
<div data-bbox=)

- [www.worldbank.org/research/journals/wbro/obsaug00/pdf/\(5\)Woolcock%20%20Narayan.pdf](http://www.worldbank.org/research/journals/wbro/obsaug00/pdf/(5)Woolcock%20%20Narayan.pdf)>.
- World Bank, The. 1996. "Social Capital: A Report from a Working Group to the Task Force on Social Policy". Washington, D.C.: The World Bank.
- World Bank, The. 1997. "Social Capital: The Missing Link?" *Monitoring Environmental Progress and Expanding the Measure of Wealth*, capítulo 6. Indicators and Environmental Valuation Unit. Washington, D.C.: The World Bank.
- Wunsch, James S. y Dele Olowu, comps. 1995. *The Failure of the Centralized State: Institutions and Self-Governance in Africa*. Segunda edición. San Francisco, CA: ICS Press.
- Yoder, Robert. 1994. *Locally Managed Irrigation Systems*. Colombo, Sri Lanka: International Irrigation Management Institute.
- Young, H. Peyton. 1998. *Individual Strategy and Social Structure: An Evolutionary Theory of Institutions*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Zeckhauser, Richard y Harold Pollack. 1993. "Social Capital of the Third Kind: Facilitating Beneficial Transactions". Ponencia presentada en el encuentro del Economic Growth Group of the Social Capital Project, American Academy of Arts and Sciences, 30-31 de julio.

Traducción de Cecilia Olivares

Recibido en abril de 2002
Aceptado en septiembre de 2002