

CAPITULO 1

MARCO TEORICO

El capital social es un término reciente dentro de las ciencias sociales, no obstante ha logrado llamar la atención de varios académicos, investigadores, e instituciones de alto renombre¹.

La economía no es la única ciencia que realiza investigaciones al respecto, también lo hacen la sociología y la antropología. Esto resulta interesante ya que se tienen distintas visiones y definiciones acerca del capital social. Cabe mencionar que esto en lugar de crear distintas posiciones sobre esta nueva forma de capital, ha generado diferentes piezas, las cuales se van uniendo para formar así un gran rompecabezas.

Son dos sociólogos los primeros en mostrar una definición del capital social, el primero fue Bourdieu (1985) cuando afirma que el capital social es “la suma de los recursos reales o potenciales ligados a la posesión de una red duradera de relaciones de reconocimiento mutuo mas o menos institucionalizadas.” Años después, James Coleman (1990), realiza otra aportación definiéndolo como “los recursos socioculturales que constituyen para el individuo un activo de capital y facilitan ciertas acciones de los individuos que están en esa estructura”

¹ Banco Mundial y la CEPAL

Putnam (1993), realizó una de las primeras investigaciones empíricas acerca del capital social y define este término de la siguiente manera “el capital social esta constituido por aquellos elementos de las organizaciones sociales, como las redes, las normas y la confianza, que facilitan la acción, y la cooperación para beneficio mutuo.”

Dos definiciones que se puntualizarán en este documento son las expresadas por la CEPAL y por el Banco Mundial, esta última será la utilizada en este documento. La CEPAL (2002), define el capital social como “las actitudes de confianza que se dan en combinación con conductas de reciprocidad y cooperación”.

El Banco Mundial (2002), lo escribe de la siguiente manera “*the institutions, relationships, attitudes, and values that govern interactions among people and contribute to economic and social development*”

Las definiciones que se expresan en este documento son algunas de la literatura existente, de la que no podemos decir que es vasta, pero lo será en un futuro no muy lejano, dada la importancia que ha adquirido este termino. Para lograr una mejor explicación del capital social explicaremos las partes del mismo.

El Banco Mundial (2002), describe la estructura del capital social de la siguiente manera; el cognitivo y estructural. El primero en cuestión lo define como “*comprises more subjective and intangible elements such as generally accepted attitudes and norms of behavior, shared values, reciprocity and trust.*” Dada la definición se observa la dificultad de medir esta serie de elementos de un modo cualitativo y cuantitativo.

Uphoff (2000), denomina el término capital social estructural “*refers to relative objective and externally observable social structures, such as networks, associations and the rules and procedures they embody.*” Esta es una de las diferencias que hace el Banco Mundial acerca del capital social, las dos se complementan pero cualquiera de las dos puede existir sin la otra. Un ejemplo claro es la existencia de instituciones dentro de una comunidad éstas pueden funcionar de una manera eficaz o ineficaz, independientemente del capital social cognitivo de la gente. De la misma manera, el cognitivo puede existir sin la presencia o el funcionamiento ineficaz de instituciones o estructuras sociales.

Otra distinción que realiza esta institución es a través de niveles: el micro, meso y macro.

Micro, hace referencia al nivel de relaciones a nivel horizontal de los hogares, dadas las normas que rigen estas relaciones. Putnam (1993), hace

hincapié en este tipo de relaciones en el estudio realizado en Italia. Escribe como ejemplo de este nivel a los “choral groups²”.

El nivel que divide en dos componentes al capital social es el Meso, el cual captura las relaciones horizontales y verticales entre los grupos, es decir los grupos regionales representados en asociaciones³.

El último es el Macro. Este hace referencia al nivel de instituciones oficiales que sirven como marco para toda la actividad económica y social así como la calidad del gobierno. Estos tres niveles se pueden complementar o sustituir según sea el caso. Las asociaciones locales pueden existir independientemente de las instancias gubernamentales.

Los niveles micro, meso y macro del capital social se encuentran en el siguiente diagrama:

² Coros de la Iglesia

³ Como las mayordomías en San Luis Tehuiloyocan



Fuente: Banco Mundial (2002)

De esta manera es como queda estructurado el capital social. El Banco Mundial también hace referencia a otra división que utilizan los sociólogos, ellos mencionan que lo micro también se conoce como “Community”, el nivel meso como “networks” y macro lo denominan “institucional”. Por último, hablan de la “sinergia” termino que agrupa a los 3 niveles del capital social. Evans (1996), recalca la idea basado en la idea de los lazos impersonales entre ciudadanos y servidores públicos, sirven de puente entre las divisiones publico-privadas, creando fuertes relaciones que luego conducen a desarrollos exitosos, esto condicionado a que ambos tengan los mismos intereses.

1.1 Criticas al Capital Social

Portes (1998), realiza una crítica a la definición realizada por Coleman de la cual escribe: “es una enunciación vaga la cual abrió el camino al nuevo bautismo como capital social de una serie de procesos diferentes y hasta contradictorios.” Esto lo explican Portocarrero y Loveday (2003) cuando mencionan que la definición expuesta por Coleman tiene características que son definidas de una manera muy vaga. Coleman atrae mas criticas cuando enumera las relaciones sociales: obligaciones, expectativas y confiabilidad de la estructura social como parte del capital social, ya que provoca que el autor quede entrampado entre la posibilidad de definir el concepto por comprensión según Portocarrero y Loveday (2003).

El enfoque que realiza Putnam también a sido blanco de varias criticas. Una de ellas es el hecho de que sobredimensiona la importancia de las organizaciones de la sociedad civil, sin tomar en cuenta otros efectos generados por distintos factores que afectan en el comportamiento comunitario de la gente Portocarrero y Loveday (2003).

1.2 Aspectos Negativos del Capital Social

Una forma de capital social negativo es lo mencionado por la CEPAL. Esta institución señala que la gente gasta en fiestas cívico-religiosas la mayor

parte de su capital monetario, esto por el simple hecho de ganar respeto antes su comunidad. Esta forma de invertir el tiempo en sus relaciones resulta positiva en el sentido del “respeto” que adquieren por llevar a cabo estas fiestas, el problema es que no salen de la pobreza en que se encuentran. Esto lo concluye la CEPAL (2002) de la siguiente manera “...estas formas de capital social solidario inhiben el desarrollo, porque supuestamente impide la acumulación de capital financiero”

Portes (1998), menciona que las acciones comunes pueden ser un incentivo negativo para la iniciativa individual, así como la solidaridad puede dar origen al aprovechamiento injusto de los esfuerzos. El mismo autor hace otra alusión negativa a este tipo de capital, que es la exclusión de algunas organizaciones a parte de la comunidad negándoles acceso a ciertos recursos. De la misma manera, se hace hincapié en la forma negativa que presenta el capital social en las mafias y organizaciones delictivas.

1.3 Evidencia Empírica

Narayan y Prittchet realizaron un estudio en Tanzania en donde encuestaron a 5000 hogares aproximadamente para los cuales trataron de medir sus ingresos y el capital social, esto con la finalidad de observar el efecto del capital social en los ingresos de la gente. Para comprobar esto, Narayan y Prittchet crearon un indicador del capital social. Ellos diseñaron el índice de villas de capital social, el cual está construido de la siguiente manera: toman las preguntas relacionadas con la pertenencia a las organizaciones (heterogeneidad en las organizaciones, diferencia en ingresos entre los miembros de las organizaciones, desempeño del grupo, toma de decisiones dentro del grupo) luego normalizan los resultados ya que cada pregunta tiene diferentes escalas ($V = (100/N_1) - 100/(N_1 * 2)$), ya realizada esta normalización de datos, el índice es producto del promedio de organizaciones dentro de la comunidad con las características promedio de cada organización, esto lo toman como variable proxy del capital social.

El modelo que utilizaron fue;

$$H_y = \beta * SocialCapital + \alpha * Z_y + \gamma * X_l + \varepsilon_y$$

en donde Z tiene las variables individuales (escolaridad, edad, etc.) y X contiene las de la comunidad (servicios) además de la variable proxy explicada con anterioridad, y utilizan el método de variables instrumentales para mostrar que “... *higher social capital leading to higher incomes and not because higher incomes lead to greater associational life*” Ellos concluyen que el capital social es un factor que sí afecta el ingreso de los individuos, esto se explica porque

la gente con mayor capital social cuenta con mejores servicios públicos, usan tecnología más avanzada, participan en actividades compartidas, y hacen uso del sistema de crédito.

Grootaert (1999), realiza una investigación en Indonesia la cual tiene como objetivo observar el efecto del capital social en el ingreso de la gente. Este documento tiene como base el estudio realizado por Narayan y Pritchett (1997) , pero presenta diferencias a lo presentado en Tanzania. En este documento se realizo una división de acuerdo al tipo de organización, y al mismo tiempo se estudio el efecto que tiene el capital social en la probabilidad de ser pobre.

Grootaert escribe 6 dimensiones del capital social; densidad de las organizaciones, heterogeneidad, frecuencia de asistencia a las juntas, participación en las decisiones importantes de la organización, pagos de cuotas y la orientación que tiene cada organización. A cada una de estas dimensiones las mide de diferente manera, por ejemplo, la heterogeneidad la mide en 8 niveles (educación, religión, edad, género) y luego lo normaliza para obtener un índice de heterogeneidad. Al mismo tiempo se crean los índices de asistencia a las juntas, y toma de decisiones. Sumando estos tres índices y sin dejar a un lado la información captada por las otras tres dimensiones se crea el índice de capital social que es la proxy que utilizan en el siguiente modelo;

$$\lambda nE_i = \alpha + \beta SC_i + \gamma HC_i + \delta OC_i + \varepsilon X_i + nZ_i + U_i$$

En donde:

E = Gasto per capita de los hogares i

$i SC$ = household endowment of social capital

$i HC$ = household endowment of human capital

$i OC$ = household endowment of other assets

$i X$ = a vector of household characteristics

$i Z$ = a vector of village/region characteristics

$i u$ = error term

Es con este modelo con el que empieza todo el desarrollo del documento, del cual se desprenden análisis por tipos de organización así como las conclusiones. Utiliza el método de variables instrumentales lo cual permite identificar el verdadero efecto del capital social en el ingreso.

Al realizar el análisis por tipo de organización, las cuales fueron separadas de la siguiente manera:

- Grupos Gubernamentales

- Grupos religiosos
- Grupos de producción
- Grupos sociales

Las conclusiones fueron: que dentro de los grupos de producción es muy importante la heterogeneidad, ya que esto permite que exista diferente información que permitirá mejoras a la producción. Las organizaciones a las que se nombraron sociales (educación, salud, apoyo) son las que mostraron un mayor efecto en el ingreso de la gente, y también las organizaciones que tienen mayor homogeneidad entre sus miembros presentaron un mayor grado de participación colectiva. Las probabilidades de ser pobre disminuyen con la existencia del capital social.