

NOTAS Y DISCUSIONES

CAROLINA CORAO

CAPITAL SOCIAL: PREMISAS, PROBLEMAS Y PERSPECTIVAS TEÓRICAS

Resumen: La teoría del capital social es un enfoque muy innovador orientado a entender aspectos esenciales de los sistemas democráticos modernos, como el funcionamiento de las instituciones que dirigen las reglas de juego en una sociedad. Esta teoría es iniciada por el investigador norteamericano Robert D. Putnam, quien sostiene que una institución con alto desempeño efectivo depende en gran medida de las tradiciones cívicas implícitas en la cultura que caracteriza la sociedad en la cual opera, ya que a través de las tradiciones cívicas las personas e instituciones desarrollan mecanismos y recursos que afectan de forma determinante el cumplimiento de las reglas de juego sociales. Nuestro interés apunta a estudiar los planteamientos entorno a la noción del capital social desarrollado por Putnam, examinando sus logros, sus alcances, sus limitaciones y dificultades. Al mismo tiempo, nuestro interés se extendió a señalar algunas pistas teóricas que podrían enriquecer las investigaciones de esta importante concepción.

Palabras clave: Cultura, tradición, Putnam.

SOCIAL CAPITAL: PREMISES, PROBLEMS AND THEORETICAL PERSPECTIVES

Abstract: The theory of social capital is an innovating approach directed to understand the essential aspects of modern democratic systems as the functioning of the institutions responsible of the rules of the game in a society. This theory was initiated by the North American researches, Robert D. Putnam, who argues that an institution with highly effective performance depends mainly on the civic traditions in the culture that characterizes the society in which it operates, since it is through civic traditions that peoples and institutions develop mechanisms and resources which affect in a determining way the fulfillment of the rules of social games. We are interested in studying the issues concerning Putnam's notion of social capital, analyzing its achievements, scope constraints and difficulties. At the same time, we will suggest some theoretical considerations that could enrich research in this important topic.

Keywords: Culture, tradition, Putnam.

El estudio en Italia.

La teoría del capital social se inicia a través de las investigaciones llevadas a cabo por Putnam sobre el proceso de descentralización de la administración gubernamental que se llevó a cabo en Italia a partir de 1970, a través de la conformación de gobiernos regionales con ciertos poderes amplios para manejar los asuntos públicos que eran anteriormente manejados sólo por el gobierno central.¹

Gran parte de las responsabilidades y acciones que durante los años de la monarquía, el fascismo y décadas posteriores habían estado bajo la administración y tutela del gobierno central en Roma, pasaron a manos de los gobiernos regionales luego de casi veinte años de luchas políticas entre las instituciones regionales y representantes de los poderes gubernamentales centrales.²

Tratando de analizar los logros y fracasos de este proceso durante sus primeras dos décadas de cambio y tratando de evaluar las consecuencias que tuvo en el desempeño de los nuevos gobiernos regionales, Robert Putnam estudió y evaluó este proceso durante más de 20 años.

Con este estudio Putnam encontró que a pesar que al inicio de la reforma todos los gobiernos regionales tuvieron que enfrentar problemas similares; sin embargo, los gobiernos de las regiones del sur no respondieron con la misma prontitud, efectividad, eficacia ni creatividad que sus contrapartes del norte. Los nuevos gobiernos regionales del norte tuvieron mucho más éxito que las regiones del sur, demostrando una mejor y mayor capacidad para la administración y gerencia efectiva de sus gobiernos.³

Partiendo de estas observaciones, las investigaciones de Putnam se concentraron en determinar qué fenómenos explican esta disparidad en el desempeño entre los gobiernos del norte y sur de Italia y analizando los resultados del estudio, Putnam logró observar que las regiones mostraban diferencias dramáticas entre sí respecto a las formas que la cultura política adoptaba en las regiones.

Putnam observó que los gobiernos del norte operaban sobre la base de un patrón caracterizado fundamentalmente por una mar-

¹ Cf. Putnam, R., *Para hacer que la democracia funcione*, Caracas, Editorial Galac, 1993, pp. 3- 5.

² Cf. *Ibid.*, pp.25- 26, 28- 29.

³ Cf. *Ibid.*, pp.75, 81.

cada tendencia a construir relaciones horizontales con los actores sociales que participaban en la sociedad, donde las cuotas de responsabilidad y participación eran repartidas de forma bastante equitativa entre los diferentes actores sociales. Por el contrario, los gobiernos del sur estaban fuertemente determinados por relaciones verticales, en las cuales la participación de los gobiernos locales y de los distintos actores sociales estaba supeditada a los mandamientos y favores de pequeños grupos con poderes importantes en la sociedad.⁴

Estas observaciones motivaron a Putnam a tratar de entender a un nivel teórico las consecuencias que el establecimiento de relaciones horizontales y verticales tiene en el funcionamiento de las instituciones que rigen los sistemas democráticos modernos.⁵

A través de las herramientas de la Teoría de Juegos y los modelos de la elección racional, Putnam construye ciertos patrones generales que le indican por qué en ciertos contextos culturales (tales como las regiones italianas) predomina un tipo de jerarquía sobre el otro.⁶

Entendamos por un momento el marco conceptual de la Teoría de Juegos y de los Modelos de Elección Racional, para entender de una mejor forma la propuesta teórica que nos brinda Putnam sobre las consecuencias del establecimiento de relaciones verticales y horizontales.

Teoría de Juegos.

El modelo teórico de la Teoría de Juegos asume que las personas toman decisiones en función de objetivos personales, evaluando las posibles alternativas para alcanzar sus propósitos de la mejor manera posible. De modo que, una vez que un individuo sabe qué quiere lograr, el problema se reduce a escoger las mejores acciones para conseguir lo que se desea.

Ahora bien, cuando el buen o mal resultado de las acciones escogidas está determinado por las decisiones y acciones de otros actores involucrados, que afectan de alguna manera los objetivos que se quieren alcanzar, cada persona tendrá que ponderar hasta dónde sus objetivos y decisiones coinciden o chocan con los objetivos y decisiones de los demás.

⁴ Cf. *Ibid.*, pp.6, 120- 131.

⁵ Cf. *Ibid.*, pp.5, 11.

⁶ Cf. *Ibid.*, pp.7- 8.

Así, al tomar en cuenta lo que querrán y harán los demás, sólo se consiguen dos formas de actuar -o se compite o se coopera- para lograr los propósitos personales.

Bajo esta premisa, los investigadores de la Teoría de Juegos han creado un modelo llamado “dilema del prisionero” para determinar bajo qué condiciones las personas están dispuestas a cooperar o a competir ante una situación determinada y para entender las probabilidades y las consecuencias de ambas formas de actuar.⁷

Con este modelo los investigadores han descubierto que lo atractivo de actuar competitivamente se basa en el hecho de que los actores logran obtener el máximo provecho de las situaciones al adquirir para sí mismos el beneficio que pudiese ser para todos los actores que participan en una situación determinada.

Sin embargo, las desventajas de este sistema de reglas no se presentan en las primeras acciones sino cuando se actúa de forma reiterativa en el tiempo, porque al organizar la competencia entre los actores por los beneficios, a su vez, los motiva a funcionar aisladamente, los incapacita para establecer acuerdos estables en el tiempo, a largo plazo fomenta la desconfianza interpersonal entre ellos, los costos se elevan en cada acción cometida y genera grandes disparidades sociales.

Ahora bien, a diferencia de la toma de decisiones competitivas entre actores, los resultados obtenidos son bastante diferentes cuando se actúa de forma cooperativa. El atractivo de esta estrategia radica en el hecho de que los actores comparten responsabilidades y al mismo tiempo beneficios, con lo cual, el costo de las acciones emprendidas se hace más ligero. También el actuar cooperativamente fomenta el establecimiento de vínculos duraderos, las relaciones jerarquizadas horizontalmente se fortalecen y a largo plazo todos estos beneficios se sostienen e incrementan con el paso del tiempo.

Pero, los análisis sobre el dilema del prisionero también nos dicen que cuando se coopera con los demás siempre existe un riesgo elevado a no conseguir los objetivos que se quieren lograr, ya que para poder cooperar ante todo se debe confiar en la buena voluntad de los otros y no siempre, los otros están dispuestos a cumplir con los acuerdos, asimismo, los otros no siempre están dispuestos a cooperar.

⁷ Cf. Davis, M., *Introducción a la Teoría de Juegos*, Madrid, Alianza Editorial, 1986, pp.16, 23.

Los investigadores nos dicen que estas razones son uno de los problemas principales que presenta la actuación cooperativa en los dilemas de acción colectiva y es una de las razones principales por las cuales las personas y actores sociales prefieren actuar de forma más competitiva que cooperativa, porque una vez que se decide cooperar con el otro, el otro puede decidir traicionar el acuerdo establecido.⁸

En el marco de estos planteamientos Putnam estudia las consecuencias que acarrea el establecimiento de relaciones horizontales y verticales en el funcionamiento institucional.

Analizando las implicaciones que la toma de decisiones colectivas tiene en el funcionamiento institucional, Putnam descubre que las relaciones verticales invitan a competir y que, por el contrario, las relaciones horizontales invitan a cooperar.

De este modo, cuando una institución desarrolla relaciones verticales está incapacitada para desarrollar acuerdos que faciliten el autogobierno de aquellos actores sociales que actúan aisladamente y debe, en consecuencia, crear mecanismos de coerción que de alguna manera ejerzan algún control sobre ellos. En estos casos, la violencia y la dominación son ampliamente usadas por las instituciones.⁹

En el caso contrario, cuando los actores logran ponerse de acuerdo para cooperar, el auto-reconocimiento de los individuos en un sistema común fomenta capacidades para el autogobierno y para la participación activa, haciendo que el sistema funcione de una forma más óptima que cuando se establecen relaciones verticales.

También, la tarea de reconocer, controlar o castigar a los desertores se hace más fácil y económica porque la mayoría está vigilante de que las reglas establecidas se cumplan. Las personas e instituciones que actúan bajo las reglas cooperativas entienden que “[...] no pueden conducirse a su antojo, porque saben que su libertad es una consecuencia de su participación en la toma y cumplimiento de decisiones comunes”.¹⁰

Así, Putnam descubre que cuando las relaciones horizontales facilitan el establecimiento de relaciones cooperativas generan al mismo tiempo comportamientos y actitudes cívicas en una comu-

⁸ Cf. Putnam, *Para hacer que...* cit., pp.209, 226.

⁹ Cf. *Ibid.*, p.126.

¹⁰ *Ibid.*, p.136.

nidad, tales como la participación activa de gran parte de los miembros de una comunidad en la resolución de los problemas sociales, los derechos y deberes se asumen de forma igualitaria, los intereses particulares se hacen más sensibles frente a los intereses de otros actores, las actividades se orientan a compartir los beneficios y, sobre todo, se desarrollan capacidades para establecer acuerdos de respeto, tolerancia y autogobierno.¹¹

Desde esta perspectiva, Putnam sostiene que las sociedades que desarrollan fuertes tendencias a establecer relaciones más horizontales que verticales desarrollan, a su vez, importantes tradiciones cívicas.¹²

Así mismo, sostiene que estas tradiciones cívicas que nacen del establecimiento de relaciones horizontales generan un conjunto de herramientas, consideradas por Putnam como un “capital social”, que les permiten a las personas y a los actores sociales superar los problemas que arrastran las acciones cooperativas en los dilemas de acción colectiva.¹³

Teoría del capital social.

El capital social es definido por Putnam como un conjunto de características de la organización social, presente en las estructuras de relaciones interpersonales e intersectoriales de una sociedad en forma de normas, redes de relaciones interpersonales y confianza.¹⁴

Son recursos usados por todas las personas y actores sociales de una comunidad para facilitar la cooperación, la coordinación de acciones conjuntas en beneficio mutuo y para desarrollar acuerdos de manera equilibrada, continua y sostenida en el tiempo.¹⁵

El primer aspecto del capital social lo constituyen las normas de reciprocidad generalizada, las cuales son un conjunto de obligaciones, valores y expectativas interpersonales, que caracterizan ciertas relaciones de intercambio continuo en la sociedad, que implican un acuerdo previo en el que los beneficios no son correspondidos al instante sino que el favor y el esfuerzo que hoy se realiza es devuelto en el futuro.¹⁶

¹¹ Cf. *Ibid.*, pp.107- 109, 136; Cf. Taylor, *El buen Gobierno...*, Cit., p.127.

¹² Cf., *Ibid.*, pp.211- 217.

¹³ Cf., *Ibidem.*

¹⁴ Cf. *Ibid.*, pp.211, 215.

¹⁵ Cf. *Ibidem.*

¹⁶ Cf. *Ibid.*, pp.218- 219.

Estas normas establecen las reglas de juego necesarias para la cooperación y generan en los individuos un sentido cívico y cooperativo sobre las acciones a emprender para alcanzar objetivos comunes.

El segundo aspecto del capital social son las redes de compromiso cívico, y constituyen todo el entramado de relaciones interpersonales entre los distintos actores sociales, caracterizadas fundamentalmente por una marcada tendencia a interactuar de forma horizontal y cooperativa, a través de las cuales las asociaciones voluntarias y las instituciones públicas y privadas desarrollan las normas de reciprocidad y la confianza necesaria para cooperar de forma sostenida en el tiempo.¹⁷

El tercer elemento del capital social es la confianza generalizada o social y constituye un juicio de valor que nace a partir de las normas de reciprocidad y las redes de compromiso cívico, a través del cual los individuos califican la fiabilidad de las personas con las cuales se establecen relaciones y acuerdos. Ella brinda las garantías necesarias y el clima preciso para que se faciliten de forma óptima los acuerdos y las relaciones cooperativas entre los actores.¹⁸

Origen del capital social.

Para Putnam el capital social y las tradiciones cívicas son productos que nacen a partir de la participación en asociaciones voluntarias, puesto que ellas constituyen formas de organización social locales que nacen motivadas por intereses comunes entre las personas de una comunidad y sobre relaciones muy horizontales entre sus miembros. En tal sentido, en ellas las personas logran crear un espacio donde se conjugan y desarrollan valores, normas y actitudes cívicas, producto de la participación horizontal de los sujetos en las actividades cooperativas que allí se desarrollan.¹⁹

De este modo, para Putnam la existencia de un número elevado de asociaciones voluntarias dentro de una comunidad, es un indicador que señala que esa comunidad posee un elevado número de personas que saben relacionarse horizontalmente, que conocen los beneficios de la cooperación para obtener logros y beneficios

¹⁷ Cf. *Ibid.*, pp.220- 221.

¹⁸ Cf. *Ibid.*, pp. 208, 212, 214, 216- 217.

¹⁹ Cf. *Ibid.*, pp.110- 114.

colectivos a largo plazo y que son capaces generar altos niveles de capital social en una sociedad.²⁰

Así mismo, Putnam señala que el intercambio económico está fuertemente determinado por los niveles de capital social presentes en una comunidad, ya que sólo en el marco de relaciones cooperativas y cívicas, con importantes vínculos, normas y costumbres, los actores tienen las herramientas necesarias para poder impulsar mecanismos de intercambio fáciles, económicos y sobre todo confiables, usados a pequeña o gran escala, con los cuales las relaciones comerciales y económicas son efectivas y eficientes.

Putnam también señala que las instituciones están mejor informadas sobre las necesidades y expectativas de su electorado, así como también, responden de manera más efectiva ante ellos, al estar en la capacidad de apoyarse en los vínculos configurados por las redes de intercambio y en los recursos que de la práctica de actividades, habilidades, normas y valores cooperativos se desprenden de un alto número de individuos capaces de confiar en otros, de poner en práctica sus normas de reciprocidad y también de usar las redes de compromiso a las cuales pertenecen para lograr beneficios en colectivo.

Así mismo, al estar las asociaciones voluntarias en la capacidad de poder impulsar iniciativas locales de todo tipo (económicas, educacionales, deportivas, políticas, recreacionales, folklóricas, etc.) también están en la capacidad de resolver y brindar mecanismos para la satisfacción de sus necesidades y para la resolución de sus problemas, a través de las relaciones interpersonales e intersectoriales que se forjan de la propia dinámica social, desarrollando un trabajo de base ya construido en lo local que aligera la carga que conlleva la gestión institucional.²¹

En el marco de estas ideas, Putnam concluye que altos niveles de capital social constituyen un mecanismo fundamental para lograr como sociedad intercambios económicos a gran escala efectivos e instituciones capaces de desarrollar gestiones eficientes en la resolución y atención de problemas y necesidades colectivas.

Así mismo, estos niveles de capital social permiten a las sociedades cívicas desarrollar un gobierno democrático fortalecido y más efectivo que otros gobiernos en otros contextos sociales, gracias

²⁰ Cf. *Ibid.*, pp.230- 231.

²¹ Cf. *Ibid.*, p.111.

a una vigorosa sociedad civil que funciona en la base de su gestión.²²

Su fuerza radica en el gran tejido social formado por numerosas asociaciones, capaces de estimular un proceso local, presente de forma múltiple, que luego puede tener importantes implicaciones económicas y culturales a mayor escala.

Críticas de Margaret Levi.

Ahora bien, las tesis sobre el capital social expuestas por Putnam han sido fuertemente criticadas desde su publicación en 1993. Entre las críticas más fuertes y completas encontramos la desarrollada por la investigadora norteamericana Margaret Levi,²³ quien desarrolla un conjunto de objeciones en torno a los mecanismos y consecuencias que explican la teoría del capital social.

En su ensayo «Capital social y asocial: ensayo crítico sobre Making Democracy Work, de Robert Putnam», Levi desarrolla un conjunto de objeciones que apuntan a pensar a que los elementos esenciales que conforman el capital social propuestos por Putnam no pueden ser explicados sencillamente a través de las relaciones interpersonales que se forjan al interior de las asociaciones voluntarias.

También señala que la teoría del capital social requiere un replanteamiento y una exposición más convincente que muestre de forma más explícita los distintos mecanismos de actuación en su seno, ya que en su argumento no se entiende con precisión de qué manera las asociaciones voluntarias son capaces de forjar normas de reciprocidad, redes de compromiso y confianza social a altos niveles en una sociedad. Tampoco queda claro cuál es el papel del Estado en la formación del capital social y cómo el capital social puede tener alguna incidencia en el desarrollo económico de una región.

Veamos los planteamientos de Levi por partes:

Levi objeta, en primer lugar, el hecho de que las asociaciones voluntarias sean capaces de producir densas redes de compromiso cívico y propagar normas de reciprocidad generalizada y confianza social en una red de asociaciones comprometidas entre sí.^{24 25}

²² Cf. *Ibid.*, p. 233.

²³ Fundadora de la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Washington y profesora de Estudios Internacionales. También es directora del Centro para el Análisis Histórico Cooperativo de Organizaciones y Estados (CAOS) y presidenta de la Asociación Política Americana de la Ciencia.

²⁴ Levi, M., «Capital social y asocial: ensayo crítico sobre Making Democracy Work, de Robert Putnam», En *Zona Abierta*, Vol. 94/95, (2001), (Madrid,

Al respecto, Levi argumenta que las asociaciones voluntarias pueden producir el efecto contrario a una norma de reciprocidad generalizada, ya que ellas en muchos casos constituyen grupos cerrados que propician actitudes y comportamientos discriminatorios, así como también la desconfianza hacia otros que no pertenecen al grupo, haciendo de las personas individuos poco propensos a establecer alianzas con otros sujetos fuera de la asociación o la red.²⁶

Sobre este respecto, Levi acusa que la argumentación que nos brinda Putnam para explicar la formación de la confianza social a partir de la participación en asociaciones voluntarias no constituye una exposición convincente que identifique los mecanismos de su formación, funcionamiento y crecimiento.²⁷

El problema en los planteamientos de Putnam se debe a que sus explicaciones son insuficientes cuando intenta exponer cómo la confianza nacida en el seno de las asociaciones voluntarias (que es una confianza entre individuos que tienen un conocimiento íntimo entre sí) se convierte en una confianza generalizada o social (que es una confianza entre desconocidos).

Según Levi, para entender el papel de las asociaciones voluntarias en la formación de confianza social en una sociedad, la exposición de Putnam demanda de una definición más rigurosa sobre el tipo de confianza al cual se refiere, que integre las diferencias que caben en el concepto, ya que de los distintos tipos de relaciones dependen los diferentes tipos de confianza a establecer con otros, por lo que, al distinguir el tipo de confianza se comprenderían de una mejor forma los mecanismos que actúan en el paso de la confianza personalizada a la confianza generalizada.²⁸

En segundo lugar, Levi objeta la poca participación del Estado en la formación de capital social en una sociedad. Para ella se requiere estudiar a fondo el papel del Estado en la formación de la confianza social puesto que la ejecución de una política pública por parte de dicha institución puede ser una fuente de confianza y no sólo una consecuencia de ello.²⁹

Asociación de Revistas Culturales de España y Federación Iberoamericana de Revistas Culturales), p.109.

²⁵ *Ibidem.*

²⁶ *Ibidem.*

²⁷ *Ibid.*, pp.110, 114.

²⁸ *Ibidem.*

²⁹ Cf. *Ibid.*, p.114.

En tercer lugar, Levi concluye planteando que la relación entre la formación del capital social y las asociaciones voluntarias propuesta por Putnam, no posee suficiente peso teórico para sostener la idea de que el capital social incide de forma determinante en el intercambio económico de una región.³⁰

Posibles respuestas a los problemas planteados por Levi.

No conocemos ningún texto donde Putnam responda a las objeciones de Levi, sin embargo, para ensayar posibles soluciones recurrimos a algunos planteamientos presentes en su libro *Para hacer que la democracia funcione*.

Putnam reconoce el hecho de que muchas asociaciones voluntarias desarrollan lazos y vínculos en los que la participación de otros sujetos ajenos a la organización no es abierta. Sin embargo, para él no cualquier tipo de asociación voluntaria es capaz de generar capital social.

Putnam explica que sólo aquellas organizaciones capaces de desarrollar relaciones más horizontales que verticales son capaces de desarrollar, a su vez, normas, valores y expectativas generalizadas, ya que el problema en las relaciones verticales es que la voluntad política de los individuos generalmente está supeditada a los mandamientos de las jerarquías superiores, generando relaciones de explotación y dependencia entre los dirigentes y los subordinados. En cambio, cuando las jerarquías horizontales prevalecen sobre las jerarquías verticales las responsabilidades son más equitativas forjando un sentido compartido y más activo frente a los problemas y necesidades comunes.

Desde esta perspectiva, las jerarquías desarrollan distintos tipos de lazos interpersonales entre los individuos y no todos los tipos de lazos son capaces de generar capital social.

Putnam asocia el establecimiento de lazos fuertes con los lazos familiares y de amistad y los lazos débiles con la pertenencia a asociaciones voluntarias. Analizando las diferencias que pueden existir entre los lazos familiares y los de afiliación a asociaciones, podemos decir que las razones que impulsan un sentido de pertenencia dentro del núcleo familiar no son el mismo tipo de razones que impulsan un sentido de pertenencia entre los miembros de una asociación, ya que en la familia los lazos se originan a partir de los sentimientos afectivos, haciendo que los intereses personales de los miembros se supediten a las relaciones afectivas. Por el contrario,

³¹ Cf. *Ibid.*, p.109.

los lazos que se forjan a partir de la participación en asociaciones voluntarias se originan, generalmente, a partir de los intereses y objetivos personales comunes de un grupo de personas.³¹

Desde esta perspectiva, pudiésemos pensar que las distintas razones que incitan a los individuos a conformar grupos cerrados no son las mismas razones que impulsan a los individuos a integrar grupos abiertos y más propensos a establecer alianzas con otras organizaciones e instituciones ajenas a la asociación o a la comunidad.

De ser así, los lazos débiles a los que se refiere Putnam, permiten que las personas se conecten a través de motivos e intereses que no tienen suficiente peso para desarrollar asociaciones cerradas, sino más bien, que los incentiva a establecer relaciones y lazos que acarreen con el tiempo beneficios a todos los actores involucrados.

Análisis de las objeciones de Levi.

Analizando las objeciones de Margaret Levi desde esta hipótesis encontramos que, respecto al primer punto, la formación de normas de reciprocidad y redes de compromiso cívico a partir de la participación en asociaciones voluntarias, es posible sólo en el marco de motivos e intereses que no perjudiquen el establecimiento de lo que Putnam llama “lazos débiles” entre individuos o actores sociales, es decir, lazos que más bien estimulen relaciones cooperativas entre ellos.

De igual forma ocurre en la formación de la confianza generalizada. El desarrollo de la confianza social sólo puede obedecer a organizaciones y redes cuyos lazos estén sustentados a partir de motivos e intereses que estimulen relaciones y compromisos abiertos a que otros participen.

Ahora, sin embargo, pudiésemos concederle a Levi la idea de que la presentación de Putnam respecto a la formación de la confianza social es oscura y deficiente, sobre todo cuando intenta exponer cómo la confianza entre individuos que tienen un conocimiento íntimo entre sí se convierte en una confianza entre desconocidos.

Aunque para Levi, Putnam debió desarrollar una distinción sobre los tipos de confianza que aclarara este punto, sin embargo, consideramos que esta salida no nos ayudaría tampoco a compren-

³¹ Cf. Putnam, R., *Para hacer que... cit.*, p.223.

der de una mejor forma los mecanismos que actúan en el paso de la confianza personal a la confianza social, ya que los distintos tipos de confianza (interpersonal, organizativa, gubernamental) tienen un origen común y son todas aquellas relaciones que se forman de manera más horizontal que vertical. En este sentido, se debe estudiar no los tipos de confianza, sino más bien, las implicaciones que las relaciones horizontales y verticales tienen en esta relación.

Ahora bien, respecto al segundo punto en la crítica de Levi, consideramos que él tiene razón al afirmar que Putnam limita las fuentes que explican el capital social. La confianza generalizada no puede surgir únicamente de las redes de compromiso y de las normas de reciprocidad. El sentido cívico que se genera de ellas es un importante aspecto para explicar la formación, mantenimiento y crecimiento de la confianza social pero difícilmente sean las únicas fuentes.

Consideramos que las relaciones interpersonales que se forjan entre los distintos individuos y actores sociales, las distintas formas que adoptan dichas relaciones y las consecuencias que se generan de ellos, son producto en gran medida de la dirección y orientación ejercida por un árbitro, cuya función es imprescindible a la hora de hacer cumplir las reglas de juego acordadas por los individuos y actores que participan.

En este sentido y tal como afirma Levi, los gobiernos influyen en la conducta cívica y provocan, a través de la ejecución de sus políticas, confianza o desconfianza entre sus ciudadanos.

Ahora bien, respecto al tercer punto de la crítica de Levi, consideramos, contrario a lo que ella afirma, que los niveles de capital social sí inciden en las relaciones económicas de una región, ya que estas relaciones están sustentadas en última instancia sobre la base de confianza, redes y normas que el capital social estimula, promueve, garantiza y mantiene en el tiempo.

Al estudiar los problemas que presenta la teoría del capital social a través de las objeciones de Margaret Levi encontramos que, por una parte, muchos de los problemas que se presenta son de tipo conceptual. En los planteamientos de Putnam abundan definiciones vagas o simplemente ausencia de definiciones que son necesarias para consolidar su propuesta teórica. No obstante, consideramos que esta dificultad no se debe simplemente a un problema conceptual como lo plantea Levi, sino también a un toque romántico, muy propio de los planteamientos que Putnam promueve sobre la co-

munidad cívica, siempre propensos a idealizaciones sobre sus alcances y potencialidades.

Putnam pretende mostrar una comunidad cívica en la cual los ciudadanos actúan sólo desde un sentir comunitario y en el que los intereses individuales se subordinan al colectivo. Consideramos, sin embargo, que la individualidad y los intereses personales que la acompañan nunca se subordinan, sino sólo se adecuan al contexto en el cual se desenvuelven, puesto que, para un individuo, nunca es igual satisfacer sus necesidades e intereses personales en una comunidad donde existen importantes capacidades y herramientas para establecer acuerdos de respeto, tolerancia y autogobierno que lo motive a cooperar con otros, que en una comunidad donde ello no exista y que más bien, lo motive a trabajar aisladamente, a desconfiar en los demás e incluso a pasar por encima de otros para lograr satisfacer sus intereses personales.

Desde esta perspectiva, podemos apoyar la idea en Putnam de que el buen o mal funcionamiento de las instituciones está estrechamente relacionado con las tendencias a las que apuntan las relaciones humanas y que las asociaciones voluntarias cumplen un papel importante en ello, pero, sin embargo, también estamos de acuerdo con Levi en pensar que el Estado y, adicionalmente, los distintos tipos de motivos e intereses personales, también participan de forma determinante en la formación, mantenimiento y crecimiento del capital social en una sociedad.

La contribución más importante que se desprende de la teoría del capital social es que la gestión institucional efectiva no depende únicamente de las personas que participan en el trabajo o de ideologías políticas que prevalezcan. Más bien el componente esencial se halla en las mentalidades y en las capacidades que provienen de dichas mentalidades, que son aprovechables para abonar el terreno en el que la formación y crecimiento de instituciones efectivas será óptimo y duradero en el tiempo.

Conclusiones

Ahora bien, en un esfuerzo por conseguir fundamentos teóricos para entender en qué se fundan los motivos e intereses que impulsan a los individuos y actores sociales a desarrollar actitudes cívicas y capital social, nos permitimos ir más allá de Putnam y llenar algunos de sus vacíos teóricos investigando las posibles res-

puestas que sobre este asunto nos puede brindar la Psicología Social.

Nos preguntamos qué cosas pueden determinar los motivos e intereses de los individuos para decidir actuar de forma cooperativa o competitiva y una posible respuesta podría esclarecerse recurriendo a una nueva categoría: la de “las necesidades”.

A pesar de que la Psicología social hasta el momento no ha logrado desarrollar una teoría clara sobre el rol de las necesidades en la toma de decisiones colectivas³², sin embargo, existen diversas tesis que han intentado brindar respuestas, entre ellas encontramos la desarrollada por Abraham Maslow.³³

La teoría sobre la jerarquía de las necesidades de Maslow, sostiene que las personas están motivadas a satisfacer distintos tipos de necesidades clasificadas con cierto orden jerárquico. Ellas son: necesidades fisiológicas, necesidades primarias, necesidades de seguridad, necesidades sociales o de pertenencia, necesidades de estima, necesidades secundarias y necesidades de autorrealización

Analizando esta clasificación pudiésemos agruparlas en dos grandes grupos: a) el grupo de necesidades básicas y de satisfacción inmediata, a través de las cuales se obtienen los medios necesarios para acceder a una condición de vida digna, que, como bien señala Maslow, serían aquellas necesidades básicas (necesidades fisiológicas, primarias, de seguridad, sociales o de pertinencia y de estima) que sólo una vez resueltas los individuos pueden satisfacer otros tipos de necesidades a un nivel jerárquico superior. b) el grupo de necesidades sofisticadas y de satisfacción a mediano y largo plazo, a través de las cuales se obtienen los medios necesarios para acceder a una óptima calidad de vida (necesidades secundarias y de autorrealización).

Analizamos las posibles implicaciones que estas nociones pueden tener en los dilemas del prisionero, para entender cómo pueden influir los tipos de necesidades en la formación de altos y bajos niveles de capital social en una sociedad.

La Teoría de Juegos explica que la decisión de actuar de una forma cooperativa o competitiva se corresponde en gran medida con las metas y objetivos previstos por los individuos que deciden actuar. Estos objetivos se forman evaluando el tipo de necesidad a

³² Cf. Smeler, N., *Teoría del comportamiento colectivo*, México, Fondo de Cultura Económico, 1995, pp.15- 16.

³³ Cf. López, Adriana, *La motivación*, en: www.monografias.com.

satisfacer, por lo que si las necesidades son básicas y de satisfacción inmediata, los individuos estarán en la obligación de actuar rápidamente y sus objetivos inevitablemente deberán ser planteados a corto plazo.

En cambio, cuando los individuos tienen estos tipos de necesidades cubiertas las condiciones serán aptas para prever necesidades sofisticadas, que puedan ser resueltas a partir de acciones ejecutadas a mediano y largo plazo.

De este modo, consideramos que cuando las decisiones y acciones de un individuo dependen de sus objetivos y éstos, a su vez, dependen de sus necesidades, entonces, el tipo de necesidad a satisfacer por los individuos determina si las personas actuarán de forma cooperativa o competitiva.

Así mismo, cuando se está en la obligación de actuar en un corto plazo, generalmente los individuos están motivados a actuar de una forma competitiva porque usualmente los beneficios adquiridos al competir son sustanciosamente más inmediatos que los obtenidos por medio de la cooperación.

Por el contrario, cuando no se está en la obligación de actuar en un corto plazo se está en la capacidad de poder calcular y ejecutar acciones cuyos beneficios no se presenten en las primeras acciones, sino actuando de una forma progresiva en el tiempo donde los beneficios a la larga sean sostenidos y mejores.

Esto es fundamental para explicar la formación de capital social desde el punto de vista de la toma de decisiones colectivas, porque tanto las necesidades como los objetivos son aspectos esenciales para tratar de entender por qué las personas deciden cooperar o competir y por qué es más frecuente el establecimiento de relaciones horizontales o verticales entre las personas y actores sociales.

De este modo, consideramos que cuando florecen las necesidades básicas florecen, a su vez, las jerarquías verticales y coercitivas en las relaciones interpersonales, ya que éstas se forman generalmente en el seno de acciones competitivas, afectando negativamente la formación de un tejido social de base y, finalmente, la conformación de un capital social que permita la superación de los problemas que conlleva el actuar de manera cooperativa.

De forma contraria, cuando las necesidades no son tan primordiales ni tan urgentes las condiciones serán más aptas para prever objetivos a futuro que permitan establecer en las relaciones jerarquías más horizontales donde todos los actores involucrados puedan desarrollar una participación más cooperativa y cívica

frente a la resolución de sus necesidades y problemas. Así, la formación de un tejido social de base y el crecimiento de un capital social que garantice los beneficios adquiridos pueden estar bajo mejores condiciones de desarrollo.

No obstante, en todas las sociedades del mundo existen simultáneamente tanto necesidades básicas de satisfacción inmediata como necesidades más sofisticadas y de satisfacción a mediano y largo plazo. Ahora, el grado en el cual se encuentren presentes determina contextos socioculturales diferentes que afecta la toma de decisiones colectivas y, en consecuencia, los niveles de capital social.

Así, al evaluar las condiciones sobre las cuales nace, crece y se mantiene el capital social, éste sólo puede obedecer a procesos culturales en el que las necesidades sociales básicas y de satisfacción inmediata estén en menor grado que las necesidades sofisticadas y de satisfacción a mediano y largo plazo. De no ser así, los actores deberán reorientar sus acciones a la resolución de objetivos a corto plazo que impiden la formación de altos niveles de capital social en una sociedad.

En todo caso, introducir el concepto de “necesidades” puede contribuir a resolver las imprecisiones de Putnam sobre el capital social, o puede sencillamente trasladar la complejidad a una nueva categoría. Ahora, rebasa a esta investigación resolverlo y queda para futuras investigaciones.