



IESA

Instituto de Estudios Sociales de Andalucía
Consejo Superior de Investigaciones Científicas / JUNTA DE ANDALUCÍA



0513

DOCUMENTOS DE TRABAJO



Capital social y desarrollo en zonas rurales

Eduardo Moyano Estrada

Instituto de Estudios Sociales de Andalucía (IESA –CSIC)

IESA WORKING PAPER SERIES

www.iesaa.csic.es

CAPITAL SOCIAL Y DESARROLLO EN ZONAS RURALES¹

Eduardo Moyano Estrada

RESUMEN

En este trabajo el autor revisa el concepto de “capital social” y plantea su utilidad para el análisis de las dinámicas de desarrollo. En primer lugar, analiza el carácter polisémico de este concepto, mostrando cómo ha sido definido de modo diferente desde los diversos enfoques teóricos de la sociología. En segundo lugar, comenta algunas de las dimensiones del concepto de capital social, fundamentalmente las de *embeddedness* (enraizamiento) y *autonomy* (autonomía), y selecciona aquéllas que resultan de mayor utilidad para el análisis de los procesos de desarrollo. En tercer lugar, siguiendo el modelo de M. Woolcock el autor presenta, redefiniéndolo, un marco teórico en el que sitúa las distintas dimensiones del capital social para analizar las dinámicas “descendentes” (*top-down*) y “ascendentes” (*bottom-up*) de desarrollo en las zonas rurales. La tesis fundamental que está implícita en este marco teórico es que el concepto de capital social es útil para analizar los procesos de desarrollo si se amplía para incluir dimensiones que den cuenta no sólo de las relaciones de integración intracomunitaria, sino también de la capacidad y autonomía de los individuos para relacionarse con grupos externos a su propia comunidad, así como de la sinergia entre instituciones y de su eficiencia y credibilidad.

ABSTRACT

In this paper, the author reviews the concept of social capital and poses its usefulness to analyse of dynamics of development. Firstly, he analyses the polysemic nature of this concept, showing how it has been defined in different ways from the sociological approaches. Secondly, he comments some of dimensions of the social capital, particularly those of *embeddedness* and *autonomy*, and selects those dimensions that are more useful to analyse the processes of development. Thirdly, according to the model elaborated by M. Woolcock, the author redefines it and presents a theoretical framework where the dimensions of social capital are placed and combined to each others to analyse the bottom-up and top-down dynamics of development. The most important idea of this paper is that the concept of social capital is useful if its definition is extended to include some new dimensions that take into account not only the processes of social integration within the rural communities, but also the autonomy of individuals to establish social and economic relations with external individuals and groups, so as the synergy between local institutions and their efficiency.

PALABRAS CLAVE: Políticas de desarrollo, Sociedad rural, Cambio social, Sociología del desarrollo

KEY WORDS: Development policies, Rural society, Social change, Sociology of Development

DATOS BIOGRAFICOS: Doctor Ingeniero Agrónomo (Sociología Rural) por la Universidad de Córdoba (1982). Licenciado en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid (1983). Actualmente es Profesor de Investigación (catedrático) del CSIC y Vicedirector del Instituto de Estudios Sociales Avanzados (IESA) en Córdoba (Andalucía, España). Sus trabajos de investigación versan sobre acción colectiva y articulación de intereses, desarrollando análisis comparados sobre las organizaciones de naturaleza representativa (sindicatos, asociaciones profesionales y federaciones de cooperativas) a nivel europeo, con especial referencia a la agricultura, la política agraria y el desarrollo rural. En 1996 recibió el Premio Arco Iris al mejor estudio sobre cooperativismo por su trabajo sobre las federaciones de cooperativas en la agricultura europea, y en 2001 el gobierno francés le concedió la Orden del Mérito de la República por sus trabajos sobre asociacionismo agrario en la UE.

Correo electrónico: emoyano@iesaa.csic.es

INTRODUCCION

Muchos estudios sobre el desarrollo de las zonas rurales vienen destacando la existencia de importantes diferencias en materia de bienestar y calidad de vida entre sociedades situadas en un mismo ámbito geográfico y dotadas de recursos económicos similares. Tales estudios muestran, en efecto, cómo existen comunidades locales que no han logrado alcanzar unas cotas mínimas de bienestar ni organizar adecuadamente sus recursos, junto a otras similares que sí han sabido aprovecharlos y están mejor articuladas para llevar a cabo proyectos individuales o colectivos. Puede incluso que ambas sociedades hayan sido objeto preferente de similares programas de desarrollo recibiendo fondos económicos de parecida magnitud. La realidad nos dice, sin embargo, que mientras en unas zonas esos programas no han tenido el éxito esperado, en las otras sus efectos han superado con creces las expectativas. Estas últimas se convierten además en centros de atracción de nuevas inversiones, al comprobarse que ofrecen un dinamismo que no existen en las otras comunidades y que son garantía para la buena realización de los proyectos que se ponen en marcha: sus instituciones funcionan con eficiencia, sus recursos humanos son cualificados, existe seguridad jurídica para la iniciativa privada, la ciudadanía confía en sus gobernantes y éstos en las capacidades de su población; en definitiva, son sociedades en las que hay confianza entre los ciudadanos para emprender proyectos colectivos, confianza que se transmite hacia el exterior contribuyendo a dar una buena imagen de su comunidad y su entorno institucional.

Estos contrastes en los resultados de los programas de desarrollo han originado una ingente cantidad de estudios intentando explicar sus causas (Halfacree, Kovac y Woodward, 2002; Pérez Correa y Sumpsi, 2002; Pérez Yruela et al. 2003). Después de la hegemonía, primero, de los estudios basados en los enfoques de la modernización, y, más tarde, del predominio los que explicaban el problema del subdesarrollo a partir de las teorías de la dependencia, o de los que insistían en recetas orientadas a la liberalización de los mercados y la reducción del intervencionismo estatal en la economía como la mejor vía para impulsar las iniciativas locales, más recientemente se han venido realizando algunos trabajos que enfatizan la importancia de aspectos como la confianza, los flujos de información o las normas de

reciprocidad existentes en una comunidad. El Banco Mundial, en su Informe de 1997, ya señalaba cómo en algunos estudios se estaba demostrando el potencial impacto de estos otros factores no económicos sobre el desarrollo de las comunidades locales –factores a los que el Informe agrupaba ya bajo la noción de “capital social” (pág. 114 del Informe del Banco Mundial, citado por J. Fedderke et. al., 1999). Para ilustrarlo, dicho Informe ponía algunos ejemplos concretos de comunidades africanas donde se podía comprobar la relación directa entre su grado de bienestar y el nivel de capital social. En algunas regiones europeas donde se vienen aplicando desde hace casi quince años programas de desarrollo dentro de las iniciativas europeas Leader, también podemos encontrar estas diferencias entre comunidades, diferencias que están dando lugar a interesantes estudios sobre el impacto de estos programas en las zonas ruralesⁱⁱ.

Como señala M. Woolcock (1998 y 2000), los estudios sobre el desarrollo han recuperado, redefiniéndola, la vieja noción de “capital social”, ofreciendo la posibilidad de establecer puentes entre disciplinas hasta ahora separadas en el análisis de estos problemas (economía, ciencia política, sociología, antropología, psicología social, historia,...). En este artículo presentaremos, en primer lugar, la noción de “capital social”, ofreciendo un breve recorrido por el pensamiento sociológico, de modo que podamos encontrar sus fuentes intelectuales. En segundo lugar, se revisarán críticamente los dos más importantes enfoques que han intentado estudiar los problemas del desarrollo a partir de esta noción, a saber: el enfoque del empresariado en grupos étnicos y el enfoque del institucionalismo histórico. Finalmente, se presenta el marco teórico elaborado por M. Woolcock (1998), como un modelo-síntesis que intenta superar las insuficiencias mostradas por esos dos enfoques, y lo discutiremos a la luz de los problemas que plantean las políticas de desarrollo en las zonas rurales.

BREVE APROXIMACION AL ENFOQUE DEL CAPITAL SOCIAL

El enfoque del “capital social” utiliza una noción que no es nueva, sino que hunde sus raíces en los primeros trabajos de las ciencias sociales. La idea de que es necesario que existan determinadas normas de cooperación para guiar las transacciones mercantiles, puede ya

encontrarse en D. Hume y E. Burke, si bien de un modo ambivalente. Por su parte, A. Smith ya señaló en su *Teoría de los Sentimientos Morales* que el mercado necesitaba de ciertas instituciones y normas de carácter moral para funcionar eficientemente, dado que su capacidad de autorregulación es limitada. Los trabajos de los primeros sociólogos franceses del siglo XIX y, más tarde, los realizados en el marco de las tradiciones marxista, durkheimiana y weberiana de la sociología clásica, enfatizaron el papel de las instituciones y las normas sociales, planteando muchas de las ideas que ahora se incluyen dentro de la noción de capital social. Debates similares rodearon la entrada de la sociología en las universidades norteamericanas a través de la de Chicago a principios del siglo XX: el énfasis en la autonomía de las fuerzas sociales como factores determinantes en la configuración del desarrollo urbano, servía para diferenciar a los primeros sociólogos de los economistas.

En los años 60, economistas neoclásicos, como Th. Schultz (1963) y G. Becker (1962), señalaron que la existencia de una población formada por ciudadanos con buenos niveles de salud y formación (estudios, educación,...) y bien preparados profesionalmente, es un factor determinante para la buena utilización de los tres factores considerados entonces como básicos en el crecimiento económico: el trabajo, la tierra y el capital. A ese otro factor le llamaron “capital humano”, considerando que sin él de poco servía la presencia de estos otros tres factores básicos a la hora de impulsar el desarrollo económico. Más tarde, al final de los años 80, sociólogos, politólogos y algunos economistas –que trabajaban en el campo de la “nueva sociología económica” y que intentaban situarse en una posición intermedia combinando enfoques macro y micro sociológicos para explicar el comportamiento económico de los individuos (Swedberg, 1991, y Swedberg y Smelser, 1994)– consideraron que el capital físico (tierra y capital) y el capital humano (nivel de estudios) eran insuficientes para explicar las diferencias en los procesos de desarrollo entre comunidades. Consideraban que en estos procesos intervenían otros factores no económicos de gran importancia explicativa, que, sin embargo, no eran tenidos en cuenta en los análisis. Por eso, añadieron un tercer factor, que llamaron “capital social”, recuperando una noción que estaba siendo utilizada en el campo de la sociología desde final de los años 60 en áreas diversas de investigaciónⁱⁱⁱ. En esta nueva forma de capital incluían determinados tipos de normas, valores y creencias (como la confianza entre vecinos, el respeto a la palabra dada o la credibilidad de las instituciones), así

como redes sociales (de ahí que también suele denominarse “capital relacional”), que, según esta perspectiva teórica, son importantes para el desarrollo porque favorecen la realización de acciones colectivas en beneficio de la propia comunidad y repercuten en el buen aprovechamiento de los otros dos tipos de capital (Fedderke et al, 1999).

No obstante, y precisamente por no ser una noción de nuevo cuño, la utilización de la noción de capital social presenta el problema de que los autores que lo han recuperado en sus estudios sobre el desarrollo, lo han hecho sin prestar mucha atención ni a su historia intelectual, ni a su status ontológico, sino simplemente enfatizando aquellas dimensiones del mismo que les son más útiles para sus particulares propósitos investigadores. Por ello, nos encontramos con una noción polisémica que no presenta una acepción única en la comunidad científica, sino una gama de significados según la dimensión enfatizada.

LA NOCIÓN DE “CAPITAL SOCIAL” EN LOS ESTUDIOS SOBRE DESARROLLO

Aunque los primeros estudios que utilizaron la noción de capital social, tal como hoy se entiende, datan, como se ha señalado, de finales de los años 70, el avance más significativo se produjo al final de los 80 y durante toda la década de los 90. Tal avance fue inducido por dos perspectivas diferentes dentro de lo que se denominaba la “nueva sociología del desarrollo”, a saber: en el nivel micro, la perspectiva de los llamados estudios étnicos sobre el empresariado, asociados en gran medida a los trabajos de A. Portes (1998) y A. Portes y J. Sensenbrenner (1993); y en el nivel macro, la perspectiva de los estudios institucionalistas sobre las relaciones Estado-sociedad civil, asociados a trabajos como los de P. Evans (1995 y 1996). Estas perspectivas venían realizando sus investigaciones con escasa conexión entre sí, y eso a pesar de que proponían ideas susceptibles de ser utilizadas en una síntesis que podía haber sido de gran fertilidad para los estudios del desarrollo. En efecto, ambas perspectivas utilizaban dos dimensiones fundamentales del capital social: *embeddedness* –que en español podría traducirse como enraizamiento, incrustación o inserción– y *autonomy* (autonomía).

Con respecto a la dimensión de *embeddedness* querían enfatizar la tesis –ya planteada por K. Polanyi en su clásica obra *The Great Transformation* (1957) si bien introducida en la sociología contemporánea por M. Granovetter (1985)– de que, frente a la teoría neoclásica de la maximización de utilidades, toda acción económica está enraizada (*embedded*) en relaciones sociales. Su principal corolario era que lo que distingue a unas empresas de otras no son sus cualidades formales e informales, sino las estructuras y redes de relaciones personales que existen entre y dentro de ellas.

Tal como se ha señalado, la tesis del *embeddedness* fue incorporada a lo largo de los años 80 en las investigaciones sobre el desarrollo, tanto en los estudios centrados en el nivel macro, como en el nivel micro. Tres ideas comunes a esos estudios surgieron de los resultados de sus investigaciones empíricas. La primera –que recogía literalmente la tesis de M. Granovetter– es la de que todas las formas de intercambio económico están enraizadas (*embedded*) en relaciones sociales; de ahí que muchas instituciones económicas sólo pueden explicarse por las relaciones sociales en las que están insertas –se puede poner el ejemplo de pequeñas empresas, tales como muchas explotaciones familiares agrarias, cuya permanencia no puede explicarse con criterios de viabilidad económica, sino por su funcionalidad social–. La segunda idea es la de que el proceso de enraizamiento (*embeddedness*) se produce de distintas formas: como lazos sociales, como prácticas culturales, como contextos políticos,... todas ellas con efectos importantes en la conformación de las oportunidades y constricciones a los que se enfrentan los individuos cuando emprenden proyectos de desarrollo. La tercera es la de que los beneficios que, en una comunidad concreta, se obtienen de ese proceso de enraizamiento van siempre acompañados de costes, y que el cálculo de esos beneficios y costes cambia conforme avanza el proceso de desarrollo. Así, lo que en una fase inicial puede ser catalogado como beneficio, en una fase más avanzada puede haberse convertido en un coste para la continuidad del proceso de desarrollo. Por ejemplo, la existencia de un alto grado de enraizamiento de los individuos en su comunidad puede ser un factor positivo en una primera fase –al facilitar la ayuda mutua y la solidaridad entre los individuos–, pero una vez que el proceso está avanzado, ese stock de capital social en forma de integración puede

convertirse en vehículo de nepotismo o corrupción, y, en consecuencia, ser una traba para que dicha comunidad dé un salto cualitativo en su desarrollo.

Con el fin de establecer si el proceso de enraizamiento (*embeddednes*) en una situación dada provoca costes o beneficios para el desarrollo, algunos analistas comenzaron a sugerir que era necesario complementar esa dimensión del capital social con una segunda dimensión: la de *autonomy* (autonomía). Esta segunda dimensión se refiere a dos aspectos relevantes para las dinámicas del desarrollo: el primero, referido al nivel micro, hace alusión al grado en que los miembros de una comunidad tienen posibilidad de acceder a grupos o áreas de interés situados fuera de la propia comunidad; el segundo, referido al nivel macro, alude al grado en que los responsables políticos locales son independientes respecto de las élites económicas a la hora de tomar sus decisiones, y al grado en que tales responsables políticos están, como señala M. Woolcock (1996 y 2000), impregnados de un *ethos* profesional que les lleva a perseguir el bien colectivo y a reclutar y dar recompensas en función de los méritos y no del tráfico de influencias. Para que el capital social se convierta en un factor positivo en el desarrollo de una comunidad sería necesario, por tanto, que las relaciones sociales entre sus miembros estén impregnadas de esas dos dimensiones: *embeddedness* –enraizamiento en la propia comunidad y en el grupo de pertenencia– y *autonomy* –capacidad de los individuos para relacionarse con grupos más amplios^{iv}.

En la realidad empírica, ambas dimensiones se manifiestan de diversas formas, teniendo cada una de ellas efectos diferentes sobre las dinámicas de desarrollo, efectos que deben ser objeto de análisis en cada caso. Centrándonos, por ejemplo, en la realidad de las zonas rurales, y más concretamente en organizaciones como las cooperativas agrarias, la dimensión de *embeddedness* –es decir, la identificación de los socios con el correspondiente proyecto cooperativo– es una condición necesaria por sus efectos positivos en una primera fase, pero no suficiente para hacer que el proceso de desarrollo sea sostenible en el largo plazo. En efecto, una vez constituida la cooperativa y alcanzado su proyecto inicial un cierto grado de desarrollo, es cuando se hace necesario que sus asociados y su consejo rector tengan capacidad para establecer relaciones autónomas con

actores económicos externos a la propia cooperativa, o incluso externos a la propia comunidad local, con objeto de avanzar en la dinámica del desarrollo evitando que el proyecto se estanque en una dimensión excesivamente localista. Es entonces cuando la dimensión de autonomía resulta imprescindible, pues un excesivo grado de enraizamiento (*embeddedness*) de sus miembros en la comunidad local puede tener efectos negativos para afrontar proyectos de cooperación más ambiciosos. Otro ejemplo sería el de los “grupos de desarrollo rural” creados en el marco de la ya mencionada iniciativa europea Leader, grupos que constituyen una vía de enraizamiento de la población y de identificación con proyectos de desarrollo local, muy útil para el arranque de las dinámicas de desarrollo, pero que si no se abren y cooperan con otros grupos pueden convertirse en una rémora para avanzar en esas dinámicas (Moyano, 2005).

Hasta el final de los años 80, la búsqueda de una combinación óptima de esas dos dimensiones del capital social (*embeddedness* y *autonomy*) se convirtió en el elemento fundamental del marco teórico que la nueva sociología del desarrollo utilizaba para analizar los niveles macro y micro de los procesos de desarrollo económico. Se pensaba que, encontrando para cada realidad empírica, la combinación óptima de esas dos dimensiones, podrían resolverse algunos de los llamados “dilemas de la acción colectiva” –el problema de explicar por qué la gente coopera en ausencia de mecanismos de carácter obligatorio– que han ocupado a los investigadores sociales desde el comienzo de la sociología como disciplina científica. Hacia mediados de los años 90, sociólogos que trabajaban en el ya mencionado campo del empresariado étnico y del neoinstitucionalismo advirtieron de la dificultad de encontrar la combinación óptima de ambas dimensiones del capital social, debido a que las relaciones sociales enraizadas (*embedded*) y autónomas (*autonomous*) pueden manifestarse de modo diferente en los niveles micro y macro de los procesos de desarrollo.

De acuerdo con esa argumentación, el sentido de las nociones de enraizamiento (*embeddedness*) y autonomía (*autonomy*) no sería el mismo en los niveles micro y macro. Así, por ejemplo, mientras que, en el nivel micro, la noción de enraizamiento

(*embeddedness*) se refiere a los lazos intracomunitarios que se establecen entre los individuos en una comunidad y a las estrechas relaciones de éstos con sus grupos primarios de pertenencia, en el nivel macro dicha dimensión se refiere al grado de interacción entre el Estado (organismos y entidades públicas) y la sociedad civil (asociaciones y demás formas vertebradas de articulación de intereses) en el ámbito local o comarcal. Por su parte, la dimensión de autonomía (*autonomy*) se refiere en el nivel micro a las redes extracomunitarias –es decir, las redes que establecen los miembros de una comunidad local con los de otras comunidades distintas de la suya–, mientras que, en el nivel macro, se refiere a la capacidad (eficiencia) y credibilidad de las instituciones encargadas de gestionar los asuntos colectivos (sean entidades públicas o privadas) en una comunidad. De ahí se deduce que la noción de “capital social” puede presentarse en la práctica de diversas formas según cómo se combinen estas dos dimensiones (*embeddedness* y *autonomy*) en los niveles macro y micro de los procesos de desarrollo. De la combinación de esas dos dimensiones, y a la luz de determinadas experiencias, algunos estudios empíricos han señalado que altos niveles de capital social (en su dimensión de enraizamiento) pueden ser positivos en la medida en que dan a los individuos de una comunidad apoyo y acceso a recursos privilegiados, al tiempo que reducen los costes de transacción (Fedderke et al, 1999); pero también han señalado que pueden ser negativos si restringen las posibilidades de expresión y autonomía individual o si favorecen el *free-riding* (el gorroneo) sobre los recursos de la comunidad (Olson, 1965 y 1982)^v.

Este modelo de análisis, surgido, como se ha señalado, de los trabajos sobre el empresariado étnico, es útil porque da interesantes claves sobre varias cosas: sobre cómo pueden “crearse” las dimensiones positivas del capital social en aquellas comunidades donde tales dimensiones están ausentes o están erosionándose; sobre cómo los aspectos negativos del capital social pueden ser disipados o superados; o sobre cómo relaciones mutuamente beneficiosas entre comunidades e instituciones externas a ellas pueden ser promovidas y mantenidas en el tiempo. Estos últimos elementos han sido tratados con más detalle por los neoinstitucionalistas. Así, autores como D. Rueschemeyer y P. Evans (1985) arguyen que la capacidad del Estado para promover el desarrollo depende de su voluntad y capacidad para construir a nivel local un aparato burocrático-administrativo eficiente y

creíble que haga posible la coordinación de intercambios cada vez más complejos entre actores económicos, tesis que ha despertado un interesante debate sobre el rol del Estado y sus relaciones con la sociedad civil en los procesos de desarrollo. En ese debate se plantean dos cuestiones diferentes: de un lado, la capacidad del Estado para inducir capital social en zonas donde la sociedad civil está débilmente articulada, y de otro, su función ante situaciones en las que la sociedad civil está bien dotada de asociaciones que reclaman canales adecuados de interlocución con los poderes públicos.

Tal modelo, basado en la combinación de las dimensiones de enraizamiento (*embeddedness*) y de autonomía (*autonomy*) en los niveles micro y macro, comenzó a encontrar problemas cuando se intentaba aplicarlo al análisis dinámico de los procesos de desarrollo; es decir, cuando lo que se quería analizar no eran sólo las condiciones que permiten iniciar con éxito la fase de implementación de tales procesos, sino también conocer los factores que pueden condicionar su viabilidad y sostenibilidad en el medio y largo plazo. Con objeto de superar las limitaciones del modelo elaborado por la perspectiva étnica del empresariado y por la perspectiva neoinstitucionalista, M. Woolcock (1998) propone un modelo-síntesis al que dedicaremos el próximo apartado.

UN MODELO-SÍNTESIS

Si queremos que la noción de capital social mantenga su status como concepto significativamente importante en los niveles teórico y empírico, debe ser ampliada. No basta con entender el capital social como un recurso que ayuda a los grupos sociales a superar los *dilemas estáticos* de la acción colectiva –los problemas de la cooperación entre los individuos en proyectos de tipo colectivo– por muy importantes que éstos sean. La gran aportación de M. Woolcock consiste en plantear la necesidad de que el modelo bidimensional del capital social debe ser ampliado incorporando otras dimensiones que permitan resolver los llamados *dilemas dinámicos* del desarrollo, es decir, los que surgen cuando el éxito de una determinada acción colectiva en pro del desarrollo influye de tal modo en las relaciones sociales dentro de una comunidad, que es necesario que éstas se coordinen para garantizar que el desarrollo siga teniendo éxito en el futuro. En esta misma

línea puede situarse el trabajo ya comentado de J. Fedderke et al. (1999), publicado con posterioridad al de M. Woolcock y en el que se analizan distintos escenarios dinámicos del desarrollo y se plantea la utilidad del enfoque del capital social para desentrañar los dilemas de la cooperación. No obstante, por considerar que las aportaciones de J. Fedderke et al. se limitan a los procesos de desarrollo económico –concretamente, a los factores que inciden en el crecimiento de la renta y del PIB en una sociedad–, creemos de mayor interés presentar el modelo de M. Woolcock, que es más amplio y puede aplicarse a dinámicas de desarrollo que no estén centradas sólo en los aspectos económicos.

M. Woolcock considera necesario como ejercicio previo definir con más detalle los conceptos de enraizamiento (*embeddedness*) y autonomía (*autonomy*) y analizar mejor cómo se manifiestan en los niveles macro y micro. En el nivel micro, amplía el concepto de *embeddedness* –que en el modelo bidimensional se refería, sobre todo, a los lazos sociales intracomunitarios, y más concretamente a las relaciones de los individuos con los de su propio grupo de pertenencia– y lo sustituye por el de *integration* (integración) –incluyendo también las relaciones de los individuos con otros miembros de la comunidad, aunque no de su mismo grupo de pertenencia–; el concepto de *autonomy* (autonomía) –que hacía referencia en el modelo bidimensional a la participación de los individuos en redes extracomunitarias– es sustituido en su modelo ampliado por el de *linkage* (conexión) –incluyendo la interacción de los individuos con las instituciones de la sociedad civil y los lazos estables que mantienen con ellas–. En el nivel macro, el concepto de *embeddedness* –referido en el modelo bidimensional a las relaciones Estado-sociedad civil– es sustituido ahora por el de *synergy* (sinergia institucional) –incluyendo la cooperación entre instituciones, sean públicas o privadas–; el concepto de *autonomy* –que en el modelo bidimensional se refiere a la capacidad, competencia y credibilidad de las instituciones políticas locales– es ampliado y sustituido por el de *organizational integrity* (integridad o eficiencia organizacional) –incluyendo la eficiencia de la burocracia administrativa tanto en las instituciones públicas locales, como en las organizaciones privadas^{vi}.

Estas cuatro dimensiones amplían el concepto de capital social y lo hacen más útil para analizar las dinámicas de desarrollo en zonas rurales, combinando los niveles macro y micro (Figura nº I). Nos referiremos a ellas en adelante con los términos utilizados en español: integración social, conexión socio-institucional, sinergia entre instituciones y eficiencia organizacional^{vii}.

Figura nº I
Dimensiones del capital social

De igual modo que diferentes combinaciones de “integración social” y “conexión socio-institucional” conducen a diferentes resultados en los procesos de desarrollo a nivel micro, así también diferentes combinaciones de “eficiencia organizacional” y “sinergia entre instituciones” conducen a distintos resultados en el nivel macro. Estas cuatro dimensiones del capital social (integración, conexión, eficiencia y sinergia) pueden combinarse haciendo interactuar en los niveles macro y micro, y dando cuenta así de un amplio rango de dinámicas de desarrollo a lo largo de una especie de un *continuum*, en uno de cuyos extremos se situaría lo que M. Woolcock denomina “individualismo anárquico” –en la que las cuatro dimensiones del capital social brillan por su ausencia– y en el otro extremo una dinámica de “autonomía positiva” –caracterizada por la presencia significativa de esas cuatro dimensiones–. Lo importante a tener en cuenta del modelo es que una misma dimensión de capital social puede tener distintos efectos en materia de desarrollo según con cual de las otras dimensiones aparece combinada, lo que plantea interesantes debates. También hay que considerar que las dinámicas de desarrollo pueden ser ascendentes (*bottom-up*) –donde predomina la participación de la comunidad local en la definición de las estrategias de desarrollo–, descendentes (*top-down*) –donde el protagonismo corresponde a los poderes públicos de un nivel territorial superior al de la comunidad local– o resultado de una combinación de ambas –que es lo más frecuente–, siendo diferentes los efectos del capital social en cada una de esas situaciones. Aunque sólo sea a efectos analíticos y con objeto de clarificar las bases de este debate, analizaremos a continuación los efectos que se derivan de la combinación de las cuatro dimensiones del capital social en cada una de esas dinámicas (o tipos ideales) de desarrollo (Tablas nº 1 y 2), a sabiendas de

que en la práctica nunca suelen darse en estado puro (sea ascendente o descendente), sino mezcladas de elementos y factores de diversa naturaleza (pública, privada, individual, corporativa, comunitaria, económica, cultural, religiosa, étnica,...).

Los procesos ascendentes (*bottom-up*) de desarrollo

En los procesos ascendentes de desarrollo (Tabla nº 1), la dimensión de “integración” constituye una importante fuente de capital social, ya que capacita a los miembros de una comunidad local a intercambiar entre sí servicios y recursos escasos –desde información para encontrar empleo, hasta el cuidado de los niños o la utilización común del transporte–. Mientras más intensos sean tales lazos de integración social en una comunidad y más se extienda la mutua confianza entre sus miembros, mayor será el stock de esta forma de capital social. No obstante, surge un dilema, por cuanto que más capital social de este tipo no necesariamente significa que sea la mejor vía para el éxito de las estrategias de desarrollo. Por ejemplo, si el sentimiento de confianza mutua y el intercambio de servicios y recursos se extienden sólo a los miembros de la familia o a los parientes más cercanos, no es probable que eso sea un factor positivo para el desarrollo de la comunidad, ya que lo único que hace es reforzar las lealtades étnicas y familiares de los individuos, desincentivando la movilidad social y las relaciones extragrupalas.

Tabla nº 1

Estrategias bottom-up (ascendentes) del desarrollo

Esta situación, típica de las comunidades campesinas, fue calificada por R. Bandfield (1958) de *familismo amoral*, dándose en ella un alto nivel de enraizamiento comunitarista e “integración social”, pero la ausencia de autonomía y “conexión socio-institucional”. Esta noción se ha utilizado para explicar el escaso impacto que tiene en las estrategias de desarrollo local la existencia de una alta densidad asociativa de tipo primario (basada en peñas, asociaciones recreativas, cofradías, asociaciones religiosas,...) en una determinada sociedad, dado que es una red enraizada en lazos comunitaristas que da pocas posibilidades a las relaciones extragrupalas. Asimismo, es una idea también utilizada para el debate sobre

los riesgos de introducir en los países en vía de desarrollo las políticas que, al estilo de los programas Leader de la UE, dan mucho protagonismo a la sociedad civil, ya que, en ausencia de una sociedad civil autónoma y bien articulada, tales estrategias ascendentes pueden ser monopolizadas por las oligarquías locales y sus redes de clientelismo (Graziano da Silva, 2002; Ortega y Marcio Nunes, 2005).

Otra situación, bastante rara es verdad –y que M. Woolcock cita utilizando el excelente análisis realizado por la antropóloga M. Mead de la tribu IK en Uganda–, es la que algunos autores han denominado *individualismo amoral*, en la que no hay un sentimiento generalizado de confianza mutua entre los ciudadanos de una comunidad –y ni siquiera confianza entre los miembros de una familia– y en la que los individuos viven, por alguna circunstancia, aislados de toda forma de red social. Es una especie de situación hobbesiana en la que están ausentes tanto la dimensión de “integración social”, como la dimensión de “conexión socio-institucional”, situación que, en el caso de las sociedades avanzadas, puede observarse en los grupos de los “sin techo” o de algunos pobres que se dedican a la mendicidad.

Una tercera situación, generalmente asociada a la llegada masiva de nuevas poblaciones a los barrios urbanos, es la de “anomia”, donde los individuos tienen libertad (recién conquistada) y oportunidades para participar en un amplio rango de actividades, pero carecen de una base estable de valores comunitarios que les guíen, apoyen y den identidad a sus acciones. Es una situación en la que está presente la dimensión de “conexión socio-institucional” –en la forma de unos individuos que, a su modo, se buscan la vida a través de una amplia gama de relaciones con otros sujetos y de aprovechamiento de las oportunidades que le ofrece el entorno institucional–, pero no la de “integración social”. Todos los estudios empíricos realizados a ese respecto con comunidades de inmigrantes muestran que allí donde no hay suficiente “identidad comunitaria” –en forma de redes sociales o familiares de apoyo–, el arranque de las estrategias de desarrollo es muy difícil y suelen tener poco éxito en lo que se refiere a sus efectos sobre la comunidad local. En comunidades pobres, por tanto, es necesario que se dé una adecuada combinación de

“conexión” y de “integración”. Trasladando las reflexiones sobre esta tercera situación a las dinámicas de desarrollo en las zonas rurales cabe destacar el caso de emprendedores individuales que, aprovechando sus buenas conexiones con el entorno socioeconómico e institucional exterior, han sabido tener éxito en sus iniciativas, pero cuyo esfuerzo, aislado del conjunto de la comunidad local, ha tenido un impacto limitado en el desarrollo del territorio al no haber servido para impulsar proyectos más amplios de cooperación. En otros casos, sin embargo, estas iniciativas individuales han sido auténticos revulsivos y motores del desarrollo al haber sabido “integrarse” en el territorio aprovechando los recursos productivos y humanos disponibles^{viii}.

M. Granovetter (1985) estudió estos dilemas *bottom-up* del desarrollo observando que los individuos y grupos que intentan crear empresas y emprender proyectos colectivos se enfrentan, por un lado, al problema de la insuficiente solidaridad entre ellos –que genera una falta de confianza–, y por otro, al problema de la solidaridad incontrolada –que produce excesivas demandas de tipo clientelar no guiadas por criterios de racionalidad–. En estas comunidades, para que tengan éxito las estrategias de desarrollo, los grupos e individuos necesitan forjar y mantener relaciones que trasciendan el ámbito de su grupo primario de pertenencia. Un stock de capital social en la forma de “integración” puede ser útil en una primera fase, ya que permite iniciar las estrategias de desarrollo, pero debe ser complementado más tarde con la construcción de nuevas formas de capital social basadas en el establecimiento de lazos y “conexiones” (*linkages* en la terminología de M. Woolcock) con grupos e instituciones externas a la propia comunidad. En el área de los estudios sobre el desarrollo de las zonas rurales, se ha comprobado cómo unas estrategias ascendentes adecuadas pueden hacer que los individuos y grupos se identifiquen con una idea supramunicipal de comarca –ya sea construida sobre bases culturales o sea meramente instrumentales– que trascienda el ámbito de las identidades locales y sea el caldo de cultivo propicio para abordar proyectos de cooperación interterritorial. Este es el caso de ámbitos territoriales donde no hay una clara identidad comarcal ni ha existido nunca una cultura de cooperación entre municipios –bien porque los municipios son lo suficientemente grandes como para considerarse autosuficientes y ser comarcas en sí mismos, o bien porque los

municipios son demasiado pequeños y aislados entre sí–; en estos casos, unas estrategias adecuadas de desarrollo permite inducir la cooperación intermunicipal en pro de una visión más amplia de los problemas comunes al territorio.

Los procesos descendentes (*top-down*) de desarrollo

Las dinámicas internas de las comunidades rurales que emprenden proyectos de desarrollo no suceden aisladas, sino en contextos históricos concretos y en específicos sistemas políticos de regulación que pueden fortalecer o socavar la capacidad de los grupos e individuos de la sociedad civil para organizar sus propios intereses colectivos. A su vez, tales grupos pueden jugar un importante papel en la configuración y resultados de las políticas públicas. La naturaleza de las relaciones sociales es, por tanto, crucial para comprender tanto los proyectos y posibilidades de los actores socioeconómicos, como su eficacia en conformar la voluntad y capacidad del Estado –y otros grandes actores corporativos– para actuar de un modo favorable al desarrollo. Centrarse en analizar las condiciones que hacen posible una mejor complementariedad y cooperación efectivas entre el Estado y la sociedad civil, y más generalmente entre los sectores público y privado, nos ayuda a forjar una vía intermedia entre los rígidos modelos socialistas, las prescripciones comunitaristas y las simplistas doctrinas del libre mercado, a la hora de explicar los problemas del desarrollo. La vía que propone M. Woolcock permite comprender mejor la función que desempeñan las relaciones Estado-sociedad en los procesos de desarrollo, arguyendo que, en la práctica de estos procesos, se da una diversidad de resultados según cómo se combine el tipo de estructura organizacional del Estado y su articulación con la sociedad civil. Al igual que se hizo en el análisis de los procesos *bottom-up*, tal diversidad es analizada por M. Woolcock combinando las distintas dimensiones del capital social (ver Tabla nº 2) en un especie de gradación de situaciones, que ilustra con distintos ejemplos de países en vía de desarrollo.

Tabla nº 2
Estrategias top-down (descendentes) del desarrollo

La primera situación, que sería la más desfavorable para emprender políticas de desarrollo, es la de los que M. Woolcock denomina “Estados colapsados” –utilizando el término de I. Zartman (1995)–, poniendo como ejemplo algunos países pobres donde reina la anarquía y donde la presencia de los poderes públicos a nivel local es prácticamente inexistente; es una situación en la que, utilizando los conceptos de M. Woolcock, se diría que no hay ni “eficiencia organizacional” ni “sinergia institucional”.

Una segunda situación es la que, tomando el término utilizado por P. Evans (1992), podría denominarse “Estados depredadores”, en la que hay Estado, pero no una burocracia estatal competente y eficiente a nivel local, lo que conduce a corrupciones rampantes y a la expoliación de la propiedad privada y los bienes comunales (donde los hubiera) y a la violación de los derechos humanos. Utilizando la terminología del marco teórico de M. Woolcock, diremos que ésta es una situación en la que hay un aceptable nivel de “sinergia institucional” –hay un aparato estatal formalmente constituido y bien relacionado con las instituciones de la sociedad civil, y hay cooperación entre éstas–, pero no hay nada de “eficiencia organizacional” –el aparato estatal es poco eficiente e incluso corrupto, y las estructuras administrativas de las asociaciones civiles acaban también impregnándose de esa cultura de la ineficiencia y el clientelismo–; esta situación puede encontrarse en muchos países en vías de desarrollo, donde las oligarquías locales campean por sus respetos atrapando los recursos de los programas de desarrollo rural ante la mirada ingenua de las ONGs (Graziano da Silva, 2002).

Una tercera situación es la de los Estados (o comunidades) débiles e ineficientes (Migdal, 1988), en la que se da un aceptable e incluso elevado nivel de “eficiencia organizacional” –hay aparatos estatales, gestionados de forma eficiente por funcionarios sometidos al imperio de las leyes, que impregnan de esa cultura de la eficiencia al resto de las asociaciones de la sociedad civil–, pero donde se aprecia un casi inexistente nivel de “sinergia institucional” –no existe cooperación entre las organizaciones de la sociedad civil, ni se da una adecuada interacción con la sociedad civil, bien porque el aparato estatal no es capaz de responder adecuadamente a las demandas de los ciudadanos, bien porque la

sociedad civil no está lo suficientemente articulada como para plantear iniciativas viables de desarrollo—. Esta situación es frecuente en algunas comunidades rurales atrasadas, donde su débil vertebración hace que los programas de desarrollo inducidos desde los poderes públicos no encuentren la receptividad necesaria para hacerlos viables una vez desaparecida la inicial tutela estatal. De este modo, los proyectos de desarrollo acaban siendo proyectos permanentemente asistidos, que duran lo que dura el apoyo público.

Algunos enfoques de la teoría del desarrollo ven en estas tres situaciones al Estado como el problema y no como la solución. Pero, según M. Woolcock, sería necesario analizarlas desde esa otra tradición, hoy algo ya olvidada, que ve al Estado, al mercado y a la sociedad civil, como productos de un entorno institucional y cultural históricamente dado, pero también como factores que contribuyen a la creación de dicho entorno. Desde ese punto de vista, sería teóricamente posible definir una cuarta situación en la que se produce una interacción dinámica y sostenida entre, de un lado, un Estado competente y responsable de sus funciones, y, de otro, los distintos ámbitos de la sociedad civil a los que presta sus servicios. Es ésta una situación que podría identificarse como la más favorable al desarrollo, donde se da un elevado nivel tanto de “sinergia institucional”, como de “eficiencia organizacional”. En ella emerge una estructura institucional favorable al desarrollo, gracias a que el Estado establece un marco adecuado para canalizar las demandas de la sociedad civil mediante un proceso continuo de negociación e interlocución (es lo que P. Evans, 1995, llama *embedded autonomy*) asegurando tanto la gobernabilidad de los procesos políticos, como la gobernanza en la gestión de los asuntos públicos (Uslaner, 1999). Esa dinámica cooperativa impregna las iniciativas individuales y posibilita el encuentro entre instituciones locales tradicionalmente separadas, induciendo el debate y la reflexión sobre los problemas del territorio desde una perspectiva supralocal. La cooperación entre los responsables políticos de distintos municipios para definir estrategias de desarrollo comarcal que trasciendan el ámbito local en un contexto marcado por la globalización, es un buen ejemplo de este tipo de situaciones (Moyano y Garrido, 2003)^{ix}.

Es importante señalar que si bien este tipo de enfoque se centra en las relaciones Estado-sociedad civil, lo que en él se dice puede ser válido para cualquier otra forma de procesos

de desarrollo ascendentes en los que se implican agencias no gubernamentales que tienen que relacionarse con los grupos e individuos de las comunidades rurales a las que dirigen sus programas. De ahí que las conclusiones de los estudios realizados desde este enfoque tengan una gran utilidad para explicar una amplia gama de dinámicas de desarrollo en zonas rurales: desde aquellas en las que el protagonismo lo asume el Estado a través de políticas públicas directamente aplicadas por su aparato estatal, hasta aquellas otras en las que el protagonismo lo asumen los propios grupos organizados de la sociedad civil o incluso las organizaciones no gubernamentales (ONGs) que actúan en dichas zonas.

Después de haber analizado por separado los dilemas *bottom-up* y *top-down* del desarrollo, M. Woolcock apuesta por una combinación de ambas estrategias como forma solvente de asegurar el éxito de las políticas de desarrollo. Señala, que, en muchas ocasiones, el fracaso de esas políticas se debe a que no se resuelven adecuadamente y de forma integrada los dilemas que acompañan a esos dos niveles del proceso de desarrollo: en unos casos, se centran en resolver los dilemas *bottom-up*, pero olvidan los *top-down* y viceversa.

CONCLUSIONES

Las teorías sobre los procesos de desarrollo han intentado explicar por qué algunas sociedades son capaces de crear y mantener entornos institucionales que conducen al éxito de tales procesos y al bienestar de su población y otras no. Con esa finalidad han analizado las condiciones que hacen posible en una sociedad la existencia de unas relaciones adecuadas de interlocución entre los poderes públicos y la sociedad civil, que permitan la participación de los distintos actores socioeconómicos en los procesos políticos de toma de decisiones a nivel local y que, al mismo tiempo, eviten el monopolio de las élites y favorezcan la implicación sin exclusiones de todos los grupos sociales en la definición de las estrategias de desarrollo. Si el capital social lo hemos definido como un determinado tipo de relaciones personales e institucionales en una comunidad, y si hemos planteado la idea de que puede ser un recurso positivo o negativo para el desarrollo, la cuestión sería conocer cuáles son las condiciones que hacen posible la existencia de un capital social favorable. Lo importante a tener en cuenta es que son condiciones históricas, y por tanto

sometidas a procesos cambiantes, de tal modo que hoy pueden acrecentar el stock de capital social de una comunidad, pero mañana erosionarlo. De ahí que sea necesario estudiarlas en cada caso, desagregando sus distintas dimensiones (integración, conexión, sinergia y eficiencia), desentrañando sus raíces sociales y culturales y analizando el entorno en el que deben desenvolverse.

Las teorías del desarrollo que dominaron en los años 70 y 80, y parte de los 90, y que enfatizaban la importancia del libre mercado, de las privatizaciones y de los gobiernos democráticos mínimos en las estrategias desarrollistas, han dado muy poca importancia a esos otros factores ligados a las dimensiones del capital social que hemos estudiado aquí. Las diferencias entre unos países y otros en materia de desarrollo no pueden ser explicadas ni por las teorías neoutilitaristas –que dicen que eso es debido simplemente a que los agentes implicados tienen distintas actitudes hacia la cooperación y que el Estado es el problema y no la solución–, ni por las explicaciones culturales de las teorías de la modernización, ni por los argumentos de las teorías de la dependencia –que enfatizan la importancia de la explotación centro-periferia–. Para comprender esas diferencias, señala M. Woolcock (2000), se debe incorporar un análisis de las relaciones sociales existentes en cada comunidad y de la naturaleza histórica de las relaciones Estado-sociedad civil dentro de ella. Es imposible comprender las posibilidades de unas políticas de desarrollo sin conocer las características de las relaciones sociales existentes tanto en el nivel micro como macro, ni sin saber cómo se articulan estos niveles entre sí, ni cómo ese tipo de articulación ha emergido históricamente en cada comunidad^x.

Combinando diversas tradiciones teóricas, el enfoque moderno del capital social ofrece un marco teórico de gran utilidad para responder a esas cuestiones, siempre que tengamos en cuenta cuáles son los fundamentos básicos de este enfoque. Por ello, creemos que los trabajos sobre capital social deberían centrarse menos en el debate sobre las definiciones –debate hasta ahora fértil para clarificar ideas y nociones, pero que corre el riesgo de agotarse– y más en estudiar las fuentes de donde surge, ya que, como hemos señalado a lo largo de este artículo, los costes y beneficios del capital social suelen presentarse asociados a una determinada fuente, cuya funcionalidad para el éxito de los procesos de desarrollo

puede cambiar a lo largo de tales procesos: así, una determinada fuente de capital social –por ejemplo, una relaciones sociales basadas en una estrecha integración entre los miembros de una comunidad–, que en una primera fase produce efectos beneficiosos para el desarrollo, puede, cuando el proceso esté más avanzado, producir costes y perjuicios para la continuidad de dicho proceso.

Por eso, es muy importante tener en cuenta el contexto de las políticas de desarrollo –si es un contexto marcado por estrategias ascendentes o descendentes o por una combinación de ambas– para ver en qué sentido pueden desplegarse las relaciones sociales e institucionales favorables para el éxito de una determinada estrategia o programa de actuación en una comunidad concreta. Como señala M. Woolcock (1998 y 2000), los resultados (positivos o negativos) de una determinada combinación de relaciones sociales e institucionales pueden ser un buen indicador del capital social existente en una comunidad, pero sólo eso, un indicador, que no debe ser confundido con el capital social que refleja. El capital social es precisamente esa combinación de relaciones sociales, una combinación que no es a priori ni buena ni mala, sino que sus consecuencias dependen del estadio en que nos encontremos del proceso de desarrollo y del contexto en el que se despliega. Sabiendo eso, unas políticas adecuadas de desarrollo pueden intervenir sobre las dimensiones del capital social en una comunidad, favoreciendo aquella combinación de relaciones sociales e institucionales –es decir, un determinado tipo de capital social– que sea más positiva para el crecimiento económico, la dinámica participativa, la eficiencia del aparato estatal,...

En definitiva, las diferencias entre unas zonas rurales y otras en materia de desarrollo pueden comprenderse mejor cuando se las ve como resultado de procesos históricos en los que se da una determinada combinación de relaciones sociales e institucionales. La estructura del Estado, la naturaleza y grado en que éste se implica en la sociedad civil y la forma en que ésta se estructura al nivel de las comunidades rurales, son los factores clave que explican el éxito o el fracaso de los procesos de desarrollo en estas zonas. Como señala A. Greif (1994), el crecimiento económico no es una simple función de la tecnología y las preferencias de los ciudadanos, sino un complejo proceso en el que la organización de la sociedad juega un papel significativo, pero que refleja, a su vez, procesos económicos,

culturales, políticos e históricos; de ahí que sean muy convenientes los estudios históricos comparados. Estos factores han sido considerados por algunos enfoques de las teorías de desarrollo como epifenómenos, dándoles una importancia secundaria, en beneficio de los resultados macroeconómicos de las políticas desarrollistas. Las más recientes aproximaciones a los problemas del desarrollo, como ésta del capital social, prestan atención a las bases institucionales de estos procesos, sin que ello signifique negar la importancia que tiene obtener unos resultados macroeconómicos adecuados.

En resumen, el enfoque desarrollado por M. Woolcock, ampliando las dimensiones del capital social tiene el mérito de ofrecer un punto creíble para posibilitar la entrada de los aspectos sociopolíticos en una aproximación multidisciplinaria a los problemas del desarrollo en zonas rurales. Antropólogos, economistas, historiadores, sociólogos, politólogos, geógrafos y responsables políticos, tienen posibilidad de participar en un debate común sobre estos problemas gracias precisamente al marco que ofrece este enfoque amplio del capital social.

NOTAS

ⁱ Una versión inicial de este trabajo fue publicado en el año 2001 como artículo en el número 221, vol. 56, de la *Revista de Fomento Social*. El texto está basado en el artículo de M. Woolcock, "Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework", *Theory and Society*, nº 27, 1998, cuya propuesta analítica es reorientada e interpretada a la luz de las dinámicas del desarrollo en las zonas rurales.

ⁱⁱ Los programas de desarrollo rural Leader son una iniciativa de la Comisión de la Unión Europea dirigida a promover la diversificación de actividades en las zonas rural mediante una metodología ascendente (*bottom-up*) basada en la constitución de "grupos de desarrollo rural". Estos programas se iniciaron a principios de la década de los 90s y han continuado hasta fechas recientes en distintas fases de ejecución (Leader I, II y Plus), existiendo ya importantes documentos de evaluación de sus resultados. En septiembre de 2005, estas iniciativas se han institucionalizado al haber sido integradas como un eje específico en el nuevo Reglamento europeo de desarrollo rural. Sobre la aplicación de la iniciativa Leader en Europa hay una amplia bibliografía de la que puede destacarse los trabajos de Halfacree, Kovac y Woodward (2002). Sobre el nuevo Reglamento europeo de desarrollo rural puede verse Moyano (2005).

ⁱⁱⁱ En su acepción moderna, el concepto de “capital social” ya había sido utilizado con anterioridad a los citados trabajos de la nueva sociología económica del desarrollo. Primero, fue J. Jacobs (1961), luego P. Bourdieu (1986) y P. Bourdieu y J. C. Passeron (1990) y más tarde G. Loury (1977a y b), los que utilizaron este concepto. Quienes mejor lo han utilizado en investigaciones empíricas han sido el propio G. Loury –que lo utilizó en su estudio sobre adolescencia y relaciones familiares–, J. Coleman (1988) –en su estudio sobre el abandono de los centros escolares por los jóvenes estadounidenses–, R. Burt (1992) y R. Putnam –en su estudio sobre Italia (1993) y, más recientemente, en estudios sobre la sociedad norteamericana, tomando como base las relaciones sociales que se desarrollan en las boleras (1995 y 2003)–, así como A. Portes (1998), A. Portes y P. Landolt (1996) y A. Portes y J. Sensenbrenner (1993) –en sus estudios sobre el empresariado en grupos étnicos–. En España, la escasa literatura que todavía existe sobre capital social está siendo acelerada en los últimos años con aportaciones desde la ciencia política, como las de J. R. Montero y M. Torcal (2000), C. Boix y N. Posner (1996) o J. Jordana (2000) y desde la sociología, como F. Herreros (2001 y 2002), F. Herreros y H. Criado (2001), E. Moyano y F. Garrido (2003), el número monográfico 94/95 de la revista *Zona Abierta* coordinado por F. Herreros y A. de Francisco (2001), o los trabajos surgidos en el marco de la revitalización de la tradición republicana, que enfatiza la importancia de los valores cívicos y el capital social (Herreros, 2001); desde la economía puede destacarse el trabajo de F. Vega Redondo (2002) y el libro coordinado por F. Pérez García (2005) en el que se propone una medición del capital social.

^{iv} Fedderke et al. (1999) utilizan los conceptos de *transparency* (transparencia) –como equivalente al de *embeddedness*– y de *rationalization* (racionalización) –como equivalente al de *autonomy*– para analizar los procesos de desarrollo económico, procesos en los cuales la principal función del capital social es reducir los costes de transacción. Para Fedderke et al., cuyo trabajo se centra en las implicaciones del capital social para el desarrollo económico, la “transparencia” sería aquel aspecto del capital social que, al reducir los costes de transacción, facilita la distribución de información en cantidad y calidad entre los individuos de una comunidad, de modo que aumenta la certidumbre de éstos en sus relaciones económicas intracomunitarias; la “racionalización” sería aquel otro aspecto del capital social que, al aumentar el grado de formalización de las normas y valores de una comunidad en lenguajes más universales y menos particularistas, favorece las relaciones de sus miembros con individuos de otras comunidades para emprender proyectos conjuntos de desarrollo.

^v La obra ya clásica de M. Olson (1965) sobre acción colectiva analiza el problema del *free-rider* en grupos que ofertan bienes públicos. Asimismo, en un trabajo posterior (Olson, 1982) plantea el problema de enquistamiento de determinadas instituciones (piensa en los sindicatos tradicionales) que jugaron una función positiva en etapas iniciales del desarrollo, pero luego se convierten en un pesado lastre al no saber adaptarse a los cambios y coartar el dinamismo de la sociedad.

^{vi} Cada uno de esos nuevos conceptos tiene un referente clásico en la sociología. Así, en el nivel micro, la importancia del concepto de *integration* (integración social) es derivada inicialmente de las nociones durkheimianas de solidaridad orgánica y mecánica. La idea de *linkage* (conexión o lazos socio-institucionales) procede de G. Simmel, quien reconocía que

las comunidades pobres necesitaban generar lazos sociales que se extendieran más allá de los grupos primarios y alcanzaran a las instituciones de la sociedad civil, si querían salir de la pobreza y emprender proyectos duraderos de desarrollo. En el nivel macro de los procesos de desarrollo, surge la idea de *organizational integrity* (integridad organizacional), que tiene sus orígenes en M. Weber, cuando argüía que el desarrollo económico está íntimamente asociado a la emergencia de burocracias formales eficientes y a la universalización de las normas al proveer de bases seguras y predecibles para que los intereses y capacidades de los individuos puedan ser canalizados hacia proyectos colectivos. En ese nivel macro surge también la idea de *synergy* (sinergia entre instituciones), que es una aportación de los enfoques institucionalistas interesados en analizar las relaciones externas que las instituciones mantienen con su entorno exterior (Evans, 1996).

^{vii} La dimensión denominada *organizational integrity* en el modelo de Woolcock la denominamos aquí “eficiencia organizacional” para evitar confusión con el término *integration*. Una operacionalización del modelo de Woolcock mediante indicadores capaces de medir el nivel de capital social en las zonas rurales de Andalucía puede verse en Moyano y Garrido (2003). En ese trabajo se utilizaban los siguientes indicadores: confianza entre vecinos, participación en proyectos cooperativos, confianza en las instituciones, identidad comarcal, cooperación entre ayuntamientos, cooperación entre asociaciones, eficiencia de las instituciones públicas, eficiencia de las entidades asociativas privadas.

^{viii} En España hay algunos casos paradigmáticos, como el de la cooperativa del Valle de los Pedroches en el norte de la provincia de Córdoba (Pérez Yruela et. al., 2003).

^{ix} En las evaluaciones de los programas Leader en Andalucía, uno de los factores mejor valorados era la creciente identificación (cultural o estratégica) de los ciudadanos con la comarca, y la cooperación entre los responsables políticos de los municipios para definir estrategias supralocales de desarrollo.

^x En esta misma línea trata J. Fedderke et al. (1999) el papel del Estado como inductor de determinadas formas de capital social que pueden tener efectos positivos para el desarrollo, aunque también negativos si entran en conflicto con el nivel de capital social existente en una comunidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Bandfield, Edward (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, Nueva York.

Becker, Gary (1962), “Investment in human capital: a theoretical analysis”, *Journal of Political Economy*, nº 70, pp. 9-49.

-
- Boix, Carles y Daniel N. Postler (1996), "Making Social Capital Work. A review of Robert Putnam's *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*", *Working Paper Series* de Harvard University Centre for International Affairs, pp. 96-104. (Hay una versión española de este artículo en *Revista Española de Ciencia Política*, vol. 1, nº 2, pp. 159-185, 2000).
- Bourdieu, Pierre (1986), "The forms of capital", en John Richardson (coord.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, Westport.
- Bourdieu, Pierre y Jean-Claude Passeron (1990), *Reproduction in education, society and culture*, Sage, Londres (1ª versión en francés en 1970).
- Coleman, James (1988), "Social capital in the creation of human capital", *American Journal of Sociology*, nº 94, pp. S95-S120.
- Evans, Peter (1992), "The State as problem and solution: embedded autonomy, and structural change", in Stephan Haggard y Robert Kauffman (coord.), *The Politics of Economic Adjustment*, Princeton University Press, Princeton.
- Evans, Peter (1995), *Embeddedness Autonomy*, Princeton University Press, Princeton.
- Evans, Peter (1996), "Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy", *World Development*, vol 24, nº 6, pp. 1122.
- Fedderke, John et al. (1999), "Economic Growth and Social Capital. A critical reflection", *Theory and Society*, vol. 28, nº 5, pp. 709-745.
- Greif, Avner (1994), "Cultural beliefs and the organization of society: a historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies", *Journal of Political Economy*, nº 102, pp. 912-950.
- Granovetter, Mark (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, nº 91, pp. 481-493.
- Graziano da Silva, José (2002), "El desarrollo local en contextos de globalización", *Revista Internacional de Sociología*, CSIC, Córdoba, nº 27, pp. 171-187.
- Halfacree, Keith; Imre Kovac, y Rachel Woodward (2002), *Leadership and Local Power in European Rural Development*, Ashgate, Aldershot.
- Herreros, Francisco (2001), "Social capital, associations and civic republicanism", en Michael Saward (coord.), *Democratic Innovation, Deliberation, Representation and Association*, Routledge, Londres.
- Herreros, Francisco (2002), "¿Son las relaciones sociales una fuente de recursos?. Una definición de capital social", *Papers*, Revista de Sociología de la Universidad Autónoma de Barcelona, nº 67, pp. 129-148.
- Herreros, Francisco y Henar Criado (2001), "El problema de la formación de capital social. Estado, asociaciones voluntarias y confianza generalizada", *Zona Abierta*, Fundación Pablo Iglesias, Madrid, nº 94-95, pp. 201-235.
- Jacobs, Jean (1961), *The Life and Death of the Great American Cities*, Random House, Nueva York.

Jordana, Jacint (2000), "Instituciones y capital social: ¿qué explica qué?", *Revista Española de Ciencia Política*, vol. 1, nº 2, pp. 187-210.

Loury, Glenn (1977a), "The economic of discrimination: getting to the core of the problem", *Harvard Journal of African American Public Policy*, nº 100.

Loury, Glenn (1977b), "A dynamic theory of racial income differences", en P.A. Wallace y A. Le Mund (coords.), *Women, minorities and employment discrimination*, Lexington Books, Lexington.

Migdal, Joel (1988), *Strong Societies and Weak States: State-Society Relations and State Capabilities in the Third World*, Princeton University Press, Princeton.

Montero, José Ramón y Mariano Torcal (2000), "La formación y consecuencias del capital social", *Revista Española de Ciencia Política*, vol. 1, nº 2, pp.79-121.

Moyano, Eduardo (2001), "El enfoque del capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas del desarrollo", *Revista de Fomento Social*, INSA-ETEA, Córdoba, vol. 56, nº 221, pp. 35-63.

Moyano, Eduardo (2005), "Nuevas orientaciones de las políticas de desarrollo rural en la Unión Europea. A propósito del nuevo Reglamento FEADER", *Revista de Fomento Social*, INSA-ETEA, Córdoba, vol. 60, nº 238, pp.219-242.

Moyano, Eduardo y Fernando Garrido (2003), "Capital social y desarrollo en zonas rurales. Una aplicación a los programas Leader y Proder en Andalucía", *Revista Internacional de Sociología*, CSIC, Córdoba, nº 33, pp. 67-96.

Ortega, Antonio C. y Emanuel Marcio Nunes (2005), "Desarrollo rural y agricultura familiar en Brasil", *XII Informe de la Agricultura 2005*, Madrid, Fundación de Estudios Rurales, Madrid, pp. 200-206.

Olson, Mancur (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge.

Olson, Mancur (1982), *The Rise and Decline of Nations*, Yale University Press, New Haven.

Pérez Correa, Edelmira y José María Sumpsi (coords.) (2002), *Políticas, instrumentos y experiencias de desarrollo rural en América Latina y Europa*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y Agencia de Cooperación Internacional, Madrid.

Pérez García, Francisco (coord.), *La medición del capital social. Una aproximación económica*, Fundación BBVA, Bilbao.

Pérez Yruela, Manuel et al. (2003), *La nueva concepción del desarrollo rural. Estudios de casos*, Colección Politeya, CSIC, Madrid.

Polanyi, Karl (1957), *The Great Transformation*, Beacon Press, Boston.

Portes, Alejandro (1998), "Social capital: Its Origins and Application in Modern Sociology", *American Review of Sociology*, nº 24, pp. 1-24.

Portes, Alejandro y Patricia Landolt (1996), "The downside of social capital", *The American Prospect*, nº 26, pp. 18-21.

Portes, Alejandro y Julia Sensenbrenner (1993), "Embeddedness and immigration: notes on the social determinants of economic action", *American Journal of Sociology*, vol. 98, nº 6, pp. 1320-1350.

Putnam, Robert (1993): *Making Democracy Work*, Princeton University Press, Princeton.

Putnam, Robert (1995), "Bowling alone. American's declining social capital", *Journal of Democracy*, vol.6, nº 1, pp. 65-78.

Putnam, Robert (2003), *El declive del capital social*, Galaxia Guttenberg-Círculo de Lectores, Barcelona.

Rueschemeyer, Dietrich y Peter Evans (1985), "The state and economic transformation", en Peter Evans, Dietrich Rueschemeyer y Theda Skocpol (coords.), *Bringing the State back*, Cambridge University Press, Nueva York.

Schultz, Theodor W. (1963), "Investment in human capital", *American Economic Review*, nº 51, pp. 1-16.

Swedberg, Richard (1991), "Major traditions of economic sociology", *Annual Review of Sociology*, nº 17, pp. 251-276.

Swedberg, Richard y Neil Smelser (coords.) (1994), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton.

Uslaner, Eric M. (1999): "Democracy and social capital", en M. E. Warren (ed.), *Democracy and Trust* (Cambridge: Cambridge University Press).

Vega Redondo, Francisco (2002), "Building up social capital in a changing world", *Documento de Trabajo* WP-AD 2002-26, diciembre, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, Valencia.

Woolcock, Michael (1998), "Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework", *Theory and Society*, vol. 27, nº 2, pp. 151-208.

Woolcock, Michael (2000), "Managing risk, shocks, and opportunities in developing economies: the role of social capital", en Gustav Ranis (coord.), *Dimensions of Development*, Yale Center for International and Area Studies, New Haven.

Zartman, Ian (coord.) (1995), *Collapsed states. Disintegration and restoration of legitimate authority*, Lynne Rienner Publishers, Boulder.