

10

NOTAS
TÉCNICAS

01/
06
2007

NOTAS TÉCNICAS
presenta sintéticamente
temas específicos de
actualidad e interés
para el mundo empresarial.

Publicado por CEC
International
© 2007-2015 Derechos
reservados

Agradeceremos sus
comentarios y remitirlos a
publicaciones@
cecinternational.com



El Capital Social¹

.....
Hans Picker

El Capital Social depende de la calidad de la red de relaciones de confiabilidad y reciprocidad que las organizaciones establecen entre sí, con sus grupos de interés y el entorno.

©2015 **cec**international Todos los derechos reservados
www.cecinternational.com/publicaciones



CECinternational

Presentación

El concepto central de la teoría de capital social es que las redes sociales tienen valor. Así como una pala (capital físico) o una educación secundaria (capital humano) suelen acrecentar la productividad individual y colectiva, las interacciones sociales influyen en la productividad de individuos y grupos (capital social).

Mientras el capital físico se refiere a objetos físicos y el humano a cualidades de individuos, el capital social alude a las conexiones entre las personas: redes sociales y principios de reciprocidad y confiabilidad que emergen de ellas. Por lo tanto, una sociedad con gente de muchos talentos pero de individuos aislados es pobre en capital social.

Por definición las redes envuelven obligaciones mutuas y no meros contactos. Toda red de involucramiento comunitario se fundamenta en sólidos valores de reciprocidad.

La reciprocidad es a veces específica: yo hago esto para ti si tú haces eso para mí. Más valor tiene la reciprocidad generalizada: yo hago hoy esto para ti, sin esperar nada inmediatamente a cambio y quizá sin conocerte siquiera, asumiendo que más adelante tú o alguien harán algo para mí. Este principio es fundamental para una convivencia civilizada.

La Regla de Oro es una formulación de reciprocidad generalizada. En la aplicación del

principio es difícil distinguir en un extremo el altruismo y en el otro el interés personal. Al respecto sostiene el filósofo Michael Taylor que “todo acto dentro de un sistema de reciprocidad se caracteriza normalmente por una combinación que podríamos llamar altruismo a corto plazo e interés a largo plazo.”

Miembros de una comunidad que siguen el principio de reciprocidad satisfacen al mismo tiempo su interés personal. Si cada individuo cree que otros harán el trabajo, muy probablemente nadie terminará haciéndolo y todos quedarán en peores condiciones.

Se ha encontrado que una sociedad caracterizada por reciprocidad generalizada es más eficiente que una sociedad desconfiada. Si no requerimos saldar cuentas cada vez que hacemos una transacción, podemos lograr mucho más. Este tipo de conducta es posible gracias a la confianza; cuando la persona es digna de confianza, decimos que es confiable.

La confiabilidad lubrica la vida social. Interacciones frecuentes y sostenidas entre un conjunto de personas diversas, origina valores de reciprocidad generalizada. En concreto, el capital social facilita la colaboración con ánimo de beneficio mutuo.

Las redes y los principios de reciprocidad en que se basan son generalmente benefi-

¹ Esta sección está basada en (Putnam, R. D. 2000).

ciosos para quienes están dentro de ellas, pero no siempre para quienes son ajenos. El capital social puede tener propósitos malévolos o antisociales, así como cualquier otro tipo de capital. De allí que es indispensable determinar cómo optimizar las consecuencias positivas del capital social (cooperación, confianza, respaldo mutuo, efectividad institucional) y cómo erradicar las negativas (sectarismo, etnocentrismo, corrupción). El único criterio válido para dilucidar entre estas alternativas es, sin duda, el compromiso auténtico de los miembros de una comunidad cimentado en valores éticos fundamentales.

Una red está conformada por miembros independientes, tiene múltiples líderes, un propósito aglutinante y una cantidad de conexiones voluntarias e interactúan en diversos niveles. Los miembros son personas, grupos e instituciones que conforman los nodos independientes. Las conexiones voluntarias cruzan fronteras individuales y organizacionales, y desarrollan interdependencia entre los miembros. Los beneficios recíprocos que perciben los miembros operacionalizan el propósito de la red. Emergen múltiples líderes quienes sirven diferentes necesidades. Todos los miembros interactúan cruzando diversos niveles.

No existen redes “perfectas” ni formas organizacionales puras. Las estructuras grupales

y organizacionales están en tiempos de transición. (Lipnack 1993).

Vivimos una época propicia para la conformación de redes, gracias a la tecnología de información que brinda la capacidad de conexión global.

Una alianza efectiva genera resultados a tres niveles: en lo personal, en la relación entre las personas y en el trabajo en sí. Puede decirse que cada uno contribuye a acrecentar el valor de tres tipos de capital, respectivamente. Los resultados a nivel personal aumentan el Capital Humano², los resultados a nivel de relaciones acrecientan el Capital Social, y los resultados a nivel del trabajo agregan valor al Capital Económico. Tres formas de capital igualmente importantes que es preciso aumentar de manera balanceada.

Significa que, para evaluar los resultados de una alianza, no basta medir el valor del producto o servicio que ella genera en la comunidad y los beneficios derivados. Es menester medir, además, el valor que la alianza produce en las interacciones y relaciones entre actores y beneficiarios. Esta evaluación es de suma importancia, ya que permite conocer en qué medida la alianza contribuye a acrecentar el Capital Social. Pero, ¿por qué es importante?

Capital social se define como la estructura de relaciones entre los actores de una

² Concepto desarrollado en los años sesenta que denota el valor de la gente en las organizaciones, expresado por sus capacidades.

organización, comunidad o sociedad. El concepto de capital social fue desarrollado inicialmente en 1988 por el sociólogo James Coleman, de la Universidad de Chicago, y desde entonces se viene desarrollando en la intersección de la economía y la sociología. Por su parte, el doctor John Putnam, profesor de política pública de la Universidad de Harvard, en su obra magna recién publicada, ha demostrado que comunidades con elevado capital social tienden a ser más prósperas. (Putnam 2000). Putnam y su equipo de investigación identificaron tres componentes esenciales del capital social: confianza, normas de reciprocidad y redes sociales de alta densidad. Afirman que, además practicados sabiamente, reducen lo que los economistas llaman “costo de transacción”.

Este último es el costo de la actividad cotidiana de la vida y el costo de las transacciones comerciales. Por ejemplo, estar preocupado de que a uno lo engañen, roben, asalten, secuestren tiene un enorme efecto psíquico y económico en la sociedad entera. En los últimos tiempos se ha visto aumentar en los países, en algunos de manera dramática, los costos de policía, guardias, celadores, guardaespaldas, tanto públicos como privados. Más que significar un aumento de costo en sí mismo, es la manifestación de un alto costo transaccional en la sociedad. Las transac-

ciones se burocratizan y demoran cada vez más. Se requieren más y más supervisión, controles, firmas, justificaciones, chequeos, investigación; en general, se desatan más fuerzas restrictivas en todos los ámbitos de la vida privada y laboral para realizar a veces incluso la más mínima transacción. Esta situación estimula además la corrupción. Con el ánimo de realizar una transacción de manera rápida y eficiente, se ofrecen sobornos a todos los niveles.

En comunidades de alto capital social, donde la honestidad y la confianza lubrican las fricciones inevitables de la vida social, el costo transaccional se reduce y se mejora la economía. Se ha descubierto, incluso, que las comunidades confiables son más eficientes y hay mayor esperanza de vida entre sus pobladores.

El economista Kenneth Arrow, ganador del Premio Nobel, concluye:

“Virtualmente toda transacción comercial contiene dentro de sí un elemento de confiabilidad, ciertamente cualquier transacción conducida a lo largo de un tiempo. Puede argumentarse convincentemente que gran parte del retraso económico en el mundo puede explicarse por la falta de confianza mutua.”

Resumen

- El capital social permite a los ciudadanos resolver con mayor facilidad problemas colectivos.
- El capital social hace que las comunidades progresen más fácilmente, con menos complicaciones y contratiempos.
- El capital social expande la conciencia de una comunidad en relación con la interdependencia de destinos que nos afectan y ligan a todos.
- El capital social influye en los procesos psicológicos y biológicos que mejoran la vida humana.
- El capital social fortalece la eficiencia de la comunidades.
- El capital social acrecienta el nivel de desarrollo económico.

No se trata de determinar quién es el actor más importante, si el Estado, las empresas o la sociedad civil. Lo que importa saber es cómo los actores actuales superan actitudes reactivas y egocéntricas y aprenden a trabajar concertadamente y con una finalidad. El foco no debe estar en los actores, sino en las necesidades de desarrollo sostenido impulsado mediante alianzas y redes (de personas, equipos, organizaciones y alianzas) que complementan los recursos y las capacidades de los actores que las conforman.

Bibliografía

Austin, J. E. (2000). *The Collaborative Challenge: How Nonprofits and Businesses Succeed Through Strategic Alliances*. San Francisco, Jossey-Bass Publishers.

Lipnack, J. J. S. (1993). *The TeamNet Factor*. Essex Junction, VT 05452, Oliver Wight Publications, Inc.

Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York, Simon & Schuster.