

CAPITAL SOCIAL Y EXCLUSIÓN

UNA MIRADA DESDE LOS PROFESIONALES DE LA INTERVENCIÓN SOCIAL

EVA RUBIO GUZMÁN ¹

Fecha de recepción: diciembre de 2011

Fecha de aceptación y versión definitiva: febrero de 2012

RESUMEN: El presente artículo ofrece, en primer lugar, una amplia mirada sobre el significado del capital social, sus tipologías y componentes, así como un acercamiento a las vías para su reproducción. En segundo lugar plantea cómo el capital social favorece los mecanismos de inclusión social y así es manifestado por más de medio centenar de profesionales de la intervención social, quienes lo consideran una estrategia básica para el abandono de posiciones de exclusión social.

PALABRAS CLAVE: Capital social, Exclusión social, Inclusión social, Intervención social.

Social capital and social exclusion A professional perspective of the social intervention

ABSTRACT: This article first provides a broad look at the meaning of social capital, its types and components, as well as an approach to the tracks for playback. Second explores how social capital promotes social inclusion mechanisms and this is manifested by more than fifty social intervention professionals who consider it a core strategy for the abandonment of positions of social exclusion.

KEY WORDS: Social capital, Social exclusion, Social inclusion, Social intervention.

1. INTRODUCCIÓN

El capital social ha estado presente en el pensamiento de los padres de la sociología, desde Tocqueville hasta Durkheim, tratando de comprender cómo se conforman las relaciones sociales que llevan a un grupo humano a vivir y

¹ Profesora de Trabajo Social y Servicios Sociales en el Departamento de Sociología y Trabajo Social de la Universidad Pontificia Comillas de Madrid. E-mail: erubio@chs.upcomillas.es

actuar conjuntamente y a configurar un proyecto común (Bervort, 2007). Ha sido a partir de los años noventa del siglo xx, cuando este concepto ha tomado mayor desarrollo, convirtiéndose en uno de los más discutidos y contestados, en la actualidad, en las ciencias sociales.

La perspectiva del capital social aporta una interesante mirada en el estudio de la desigualdad social y en la comprensión de los mecanismos que llevan a las personas y a las comunidades, no sólo a iniciar procesos de empobrecimiento y exclusión, sino a permanecer en esa tierra de nadie por tiempo indefinido. Dicha mirada se vuelve aún más interesante cuando resalta la aportación del capital social al diseño de estrategias de intervención social destinadas a subvertir esos procesos de exclusión social promoviendo nuevos caminos de inclusión.

El momento actual se caracteriza por la extensión de diferentes crisis económicas, políticas y sociales en los países del norte desarrollado, donde se plantean constantes ajustes de sus Estados de Bienestar. En este contexto, se lanza una mirada al capital social y relacional, manifestado en las redes informales de apoyo mutuo, asociaciones y voluntariado, como una alternativa en la provisión del bienestar social.

Este trabajo pretende promover la reflexión sobre la incidencia del capital social en la comprensión de los procesos de exclusión social y en el diseño de estrategias efectivas y empoderadoras para la inclusión social. Para ello recogemos la mirada que tienen los profesionales de la intervención social sobre esta cuestión.

2. EL CAPITAL SOCIAL

La teoría capital social remite a un paradigma del desarrollo que une los distintos factores de una concepción integral. En opinión de Robison, Siles y Schmid (2003) esta teoría del capital social (que ellos denominan paradigma) «describe la influencia que ejercen las relaciones sobre las transacciones sociales, emocionales y económicas» y comprende el propio capital social, los bienes socioemocionales, los valores afectivos, las redes, las instituciones y el poder.

Los bienes socioemocionales son emociones que se expresan entre personas que muestran aprobación, interés o aportan información que aumenta el propio conocimiento y la autoestima. Se producen mediante actos de cooperación, entrega de obsequios, intercambio de información, apoyo y recursos. Cuando los bienes socioemocionales se incorporan en un objeto o se asocian con él, modifican el significado y el valor del mismo.

Los valores afectivos se entienden como el cambio que se produce en el valor de un objeto debido a los bienes socioemocionales que incorpora. Los

valores afectivos pueden crearse o bien por la asociación de un objeto con una persona que posee altos niveles de capital social, o bien como resultado de la aprobación social.

Las redes pueden utilizarse para describir las modalidades de las relaciones o el lugar en que se encuentra el capital social de una persona. La mayoría de estas redes se mantienen por el contacto personal y aprendizaje experimental, aunque también pueden darse redes impersonales que se mantienen por la existencia de valores afectivos compartidos, como es el caso de las personas que pertenecen a clubes, asociaciones políticas o iglesias.

Las instituciones pueden ser entendidas como las normas que permiten que se realicen intercambios ordenados y significativos. Establecen derechos de propiedad, requisitos para ser miembro, pautas para resolver conflictos y procedimientos para crear nuevas instituciones. Reflejan la distribución del capital social e influyen en la forma en que se creará en el futuro.

El poder es la capacidad que tiene una persona de influir en las acciones de otra a través de recompensas y sanciones potenciales. En muchas ocasiones el poder de una persona proviene del capital y los recursos que controla.

A tenor de lo expuesto, el capital social altera los términos y niveles de intercambio, produciendo una serie de consecuencias en las personas y en su entorno. Robison, Siles y Schmid (2003) señalan que el capital social se origina en los sentimientos de solidaridad hacia otras personas. Su incremento fomenta la cooperación, favorece el intercambio y el acceso a los recursos en condiciones más ventajosas, reduce el individualismo y aumenta las inversiones en bienes públicos. El capital social conduce a la creación y el apoyo de instituciones formales y no formales, así como a la creación de redes entre esas instituciones y el capital social. Este capital social favorece a las personas y grupos que conecta frente a los que se encuentran fuera de esta red.

Considerando todos estos aspectos, Marcuello (2007) propone establecer diferentes niveles a la hora de aproximarnos a la definición del capital social, para lo que hay que tener en cuenta diferentes aspectos:

- *Contenido*: conjunto de relaciones que permiten movilizar o acceder a recursos materiales e inmateriales considerados disponibles y factibles por los sujetos.
- *Origen*: contribución de personas, organizaciones económicas y Estado para generar una mayor cohesión social que garantice una mejor sociedad.
- *Efectos*: el incremento de capital social aumenta la confianza del sistema sobre sí mismo, sobre una vida buena y sobre los demás.
- *Propiedades*: la calidad del capital social disponible se puede valorar por su simetría, homogeneidad, transitividad, conmutatividad e isomorfismo. Cuando es de poca calidad no presenta ninguna de las anteriores características.

Los estudiosos del capital social han ido planteando distintas perspectivas de análisis, afirmando que se trata de un concepto multifacético que requiere diferentes, pero complementarias, aproximaciones para analizarlo convenientemente y en profundidad. En este sentido, en las dos últimas décadas la discusión teórica sobre el capital social ha dado como resultado diferentes trabajos de análisis teórico y de reflexión práctica desde diversas disciplinas como la sociología, la economía, la política, etc.

El capital social es un concepto de uso cada vez más frecuente al ser entendido sin aparente dificultad como el valor de las redes sociales (Putnam, 2002, p. 14), o también como «las relaciones con otras personas de las que se pueden obtener oportunidades» (Burt, 1992, p. 9). Aunque también presenta análisis más sofisticados, especialmente desde perspectivas económicas que lo consideran como uno de los elementos explicativos del crecimiento económico de los países desarrollados (Pérez García, 2005).

En el campo de la Sociología, el capital social no es un término de reciente creación. Antes de que los más renombrados académicos escribieran sobre él, este concepto era conocido por muchos científicos sociales, aunque en ocasiones se hayan referido a él bajo otra denominación. En 1916, Lyda Judson Hanifan (inspector estatal de las escuelas rurales de Virginia Occidental, en los Estados Unidos) fue uno de los primeros en utilizar el término «capital social» en un artículo en el que hacía hincapié en la importancia de la participación comunitaria para el éxito de las escuelas (Robison *et al.*, 2003; Putnam, 2002). La teoría del capital social después olvidada fue sacada de nuevo a la luz en la década de 1950 por diferentes sociólogos, urbanistas y economistas, pero no fue hasta la década de 1980 cuando cogió más impulso al ser tomada por el sociólogo francés Pierre Bourdieu y el economista alemán Ekkehart Schlicht para subrayar los recursos sociales y económicos encarnados en las redes sociales. En esta misma década fue el sociólogo James S. Coleman quien introdujo el término de manera firme y definitiva, empleándolo (tal y como ya había hecho Hanifan) para destacar el contexto social de la educación. Posteriormente, investigadores y teóricos como Fukuyama, Narayan y Pritchett, Portes, Putnam y Woolcock, han contribuido a popularizar el término.

2.1. EL CAPITAL SOCIAL. ¿OTRO CAPITAL?

A pesar de que el concepto de capital social ha sido aceptado en la mayoría de los círculos de investigadores, aún existe una discusión sobre si ha de considerarse una forma de capital en el mismo sentido en que son tomados el capital físico, natural o humano. Algunos economistas neoclásicos (Arrow, 2000) y neomarxistas (Fine, 2001) han argumentado que el capital social no puede ser tomado como un capital en sentido estricto (Durstun, 2003).

La característica básica y más general del capital es que representa un conjunto de activos que tienen consecuencias productivas, esto es, que generan beneficios y que hacen los procesos productivos más eficientes. En este sentido, el capital social es una acumulación de varios tipos de activos sociales, psicológicos, culturales, cognoscitivos, institucionales, etc., que las personas y las comunidades manejan y cuya movilización permite lograr mejores resultados en emprendimientos y estrategias, que no habrían sido posibles sin ellos (Portela, 2003). Estos activos tienen consecuencias muy tangibles para los individuos que los poseen, aunque puedan parecer inmateriales, y aumentan la cantidad o probabilidad de un comportamiento cooperativo mutuamente beneficioso para las personas que lo poseen y para la sociedad en general (Coleman, 1990; Wookcock, 1998; Uphoff, 2003).

Sin embargo, el capital social no es tan fácil de encontrar, ver y medir como el capital físico, y también es mucho más difícil de construir a través de intervenciones externas, ya que su desarrollo requiere de una infraestructura social que opere eficientemente y de un gran conocimiento de las prácticas locales.

2.2. LOS AUTORES Y SUS DEFINICIONES

Las posiciones intelectuales sobre el capital social son diversas. Atria (2003) aporta dos ejes en los que se pueden alinear las distintas formas de abordar la definición del concepto. El primero de ellos se refiere al capital social como capacidad específica de un grupo para movilizar recursos, donde es importante la noción de liderazgo y la de empoderamiento. El segundo alude a la disponibilidad de redes de relaciones sociales, lo que implica la noción de asociacionismo y el carácter horizontal o vertical de las redes, lo cual permite distinguir entre las redes de relaciones en el interior de un grupo o comunidad (*bonding*), las redes de relaciones entre grupos o comunidades similares (*bridging*) y las redes de relaciones externas (*linking*) (Woolcock, 1998). Según estas apreciaciones el capital social de un grupo sería la capacidad de movilizar productivamente y en beneficio del conjunto, los recursos asociativos que radican en las distintas redes sociales a las que tienen acceso los miembros de dicho grupo.

Muchos autores e instituciones (como la OCDE y el Banco Mundial) han aportado su visión en la conceptualización del capital social, y ello podría ser objeto mismo de un solo artículo. Para no dilatarnos en exceso en este punto, la comprensión del capital social vamos a realizarla de la mano de James Coleman, Pierre Bourdieu y Robert Putnam, considerados como los autores más relevantes en el estudio y análisis de este término.

James Coleman es considerado por muchos como el responsable de la reincorporación al léxico de las ciencias sociales del término «capital social»

aludiendo a la capacidad de las personas para trabajar en grupo. Coleman utiliza el término en un sentido amplio refiriéndose a todas las situaciones en las que la gente coopera para lograr determinados objetivos comunes, en grupos y organizaciones, apoyándose en un conjunto de normas y valores informales compartidos (Coleman, 1988). El capital social está definido por su función, como otras formas de capital es productivo y permite conseguir ciertos objetivos que no podrían alcanzarse sin él.

Coleman (1990) señala tres características definitorias del capital social: es un recurso individual que facilita las acciones, es productivo y es un aspecto de la estructura social. Entiende el capital social como un componente fundamental, tanto para el desarrollo económico como para la estabilidad de la democracia liberal (Fukuyama, 2003). Esta visión del capital social ha sido destacada por otros autores, quienes la han considerado la más prometedora para continuar y profundizar en ella (Herrerros y Francisco, 2001).

Pierre Bourdieu (2001, p. 83) define el capital social como «el conjunto de recursos actuales o potenciales vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de interconocimiento e interreconocimiento; o dicho de otro modo, a la pertenencia a un grupo en tanto en cuanto que conjunto de agentes que poseen no sólo propiedades comunes (capaces de ser percibidas por el observador, por los demás o por ellos mismos), sino que están también unidos por vínculos que pueden movilizar efectivamente, así como del volumen del capital (económico, cultural o simbólico) que cada uno de aquellos a los que está vinculado posee en propiedad». Por tanto, el volumen de capital social que tienen las personas es directamente proporcional a la cantidad de vínculos que puede movilizar y al capital (económico, cultural o simbólico) de cada uno de esos vínculos.

El capital social entendido como redes de apoyo y de solidaridad, no es un fenómeno unificado y homogéneo, sino el atributo de ciertos grupos sociales que está vinculado a la diferenciación de clases y que se toma como un instrumento de poder. Para Bourdieu las conexiones tienen un papel fundamental en la reproducción de clases, puesto que mantener determinadas relaciones sociales a lo largo del tiempo puede favorecer un acceso diferencial a los recursos (lo que repercute significativamente en las situaciones de pobreza y exclusión).

Robert Putnam (2002) describe el capital social como las conexiones entre individuos, redes sociales y las normas de reciprocidad y confianza que surgen entre ellos. Por tanto, se define como la existencia de expectativas mutuas de cooperación entre los habitantes de una comunidad o región, apoyadas en redes institucionales que cristalizan en pautas de cooperación continuadas. Anteriormente Putnam (1993, p. 167) ya había aclarado que el capital social refiere a unos rasgos, «unas características de las organizaciones sociales tales como la confianza, las normas y las redes sociales que facilitan la coordinación

y cooperación para el mutuo beneficio», mejorando la eficiencia de la sociedad al facilitar la acción coordinada. Asimismo, el capital social aumenta los beneficios de la inversión en capital físico y humano. Putnam destaca la característica de «bien público» del capital social (como el aire puro o unas calles seguras), siendo a menudo un subproducto de otras actividades sociales.

Al comparar estas definiciones podemos ver cómo Coleman y Bourdieu (a pesar de sus diferencias) entienden el capital social como un atributo individual o grupal que resulta excluyente, mientras que para Putnam se trataría de una propiedad de la sociedad en su conjunto (Harriss, 2002). Coleman y Bourdieu, proponen definiciones estructurales, ya que ambos toman el capital social como un conjunto de recursos disponibles para los individuos que derivan de su participación en redes sociales (Foley y Edwards, 1999). Dichos recursos pueden ser «el acceso a (...) información, la obligación de reciprocidad que se desprenden de la participación en redes de confianza mutua o el aprovechamiento de normas sociales cooperativas» (Herrerros y Francisco, 2001, pp. 6-7). La referencia material del capital social sería la red estable de relaciones interpersonales que mantienen los individuos.

Raczynski y Serrano (2005, p. 101) ponen de relieve algunos puntos de acuerdo entre las diferentes visiones sobre el capital social:

- El capital social contiene activos que permiten ampliar las oportunidades de las personas.
- Sus beneficios pueden ser de índole económica o material y sociopolítica.
- Es un bien público y nadie puede llevárselo o manipularlo.
- Se asocia a los conceptos de confianza, reciprocidad y cooperación y tiene en consideración aspectos subjetivos como las expectativas, creencias y valores con respecto al otro y a las posibilidades de actuar en común.
- Presenta un conjunto de reglas formales o informales que se institucionalizan al internalizarse y repetirse.
- Es intangible y resulta difícil de diagnosticar y medir.
- No es único ni homogéneo.

Es importante señalar que el capital social aporta a los individuos y los grupos que lo poseen una enorme potencialidad, de la que carece el individuo aislado (Flores y Rello, 2003). Supone, en definitiva, la capacidad de las personas de aprovechar las redes sociales existentes, participar en ellas, obteniendo mayores beneficios de los que lograría actuando individualmente y sin el apoyo de dichas redes. La existencia de relaciones de confianza y solidaridad cristalizadas en diferentes instituciones locales, es una fuente de capital social sin la cual los individuos no podrían apoyarse en relaciones con otras personas y realizar tareas u obtener ciertos beneficios.

2.3. ENFOQUES DEL CAPITAL SOCIAL

Al hablar del capital social podemos adoptar diferentes enfoques que delimitan el punto de mira e incluso los resultados. Marcuello (2007) nos propone abordar el capital social desde tres perspectivas distintas: desde las personas, desde las organizaciones y desde la sociedad:

- *Desde las personas*: Se valora el capital social como una cuestión centrada en los individuos, con una dimensión personal e intransferible. Para cada individuo la medida de su capital social es la capacidad para encontrar respuesta eficaz a sus demandas en su red social.
- *Desde las organizaciones*: Toda organización pretende conseguir dos objetivos con el desarrollo de su capital social: ayudar a la organización a consolidarse y expandirse, y atender a sus integrantes. Las organizaciones pueden generar capital social al mismo tiempo que fomentan la cohesión social, pero para ello deben establecer relaciones sociales muy confiables.
- *Desde la sociedad*: La sociedad es una totalidad que va más allá de la suma de los individuos que la componen y que tiene sus propias normas y pautas de comportamiento que impone a los individuos y organizaciones que la forman. Una sociedad capaz de organizar respuestas solidarias y cooperativas dispondrá de más capital social siempre y cuando dichas respuestas se hallen consolidadas al margen de la arbitrariedad de los sujetos.

2.4. LOS TIPOS DE CAPITAL SOCIAL

Las tipologías de capital social barajadas por los distintos estudios y expertos en este campo, son muy variadas. Presentamos a continuación la tipología aportada por Robison, Siles y Schmid (2003) que combinada con la visión de Woolcock y Narayan (2000), distingue entre capital social de unión (*bonding social capital*), de vinculación (*linking social capital*) y de aproximación (*bridging social capital*).

El *capital social de unión* son los lazos más íntimos y próximos. Son los lazos de familia, de amistad cercana e incluso de comunidad. Suele apoyarse en puntos de coincidencia heredados o creados como resultado de compromisos para toda la vida y un contacto personal frecuente. Se caracteriza por sentimientos intensos de conexión, que incluyen sentimientos de preocupación, afecto e interés por el otro (Robison, Siles y Schmid, 2003). Este tipo de capital social «es restringido en dos sentidos: en términos sociales refiere a nexos con pocas personas, y en términos geográficos tiende a implicar nexos con personas que viven muy cerca» (Bebbington, 2005, p. 28).

El *capital social de vinculación o puente* se da entre personas y grupos similares. Son relaciones sociales medianamente estrechas que suelen basarse en puntos de coincidencia adquiridos, que pueden derivarse de compromisos a medio plazo. Este tipo de capital puede caracterizarse por sentimientos moderados como el respeto, la confianza y el compañerismo que pueden existir entre colegas, compañeros de trabajo y los miembros de un mismo club o comunidad (Robison, Siles y Schmid, 2003).

El *capital social de aproximación o escalera* se refiere a nexos que crean relaciones entre grupos y personas de distinta identidad y grados de poder sociopolítico (Bebbington, 2005). Existe en las relaciones asimétricas entre personas que tienen pocos puntos de coincidencia, un contacto personal limitado y a menudo diferencias importantes en cuanto a los recursos que poseen.

Cada uno de estos tres tipos de capital social puede facilitar el acceso a otros activos y a la satisfacción de ciertos objetivos de vida. El capital social de unión puede facilitar el acceso a los recursos en la localidad y probablemente de una manera más rápida. Es el tipo de capital social que más sentido de pertenencia ofrece, sin embargo es el que más compromisos y demandas de reciprocidad exige. Los otros dos tipos de capital social son más inseguros en cuanto a las expectativas de reciprocidad y el respeto del compromiso de la relación, lo que incrementa su fragilidad, aunque permiten el acceso a recursos que el capital de unión no puede ofrecer.

2.5. LOS COMPONENTES DEL CAPITAL SOCIAL

Como hemos podido ver anteriormente, no podemos encontrar un completo acuerdo a la hora de definir el capital social, sin embargo hay un amplio consenso en el reconocimiento de sus componentes estructurales y actitudinales. Los primeros tienen que ver con la posición que tiene un individuo en una red determinada, pudiendo ser esas redes formales (trabajo, asociaciones voluntarias) o informales (amigos, vecinos). Los componentes actitudinales tienen que ver con la cohesión social y la prosperidad de las comunidades, explicitados en la confianza generalizada y la reciprocidad (Hooghe, 2008). A continuación profundizamos en cada uno de estos tres componentes que estimulan el capital social:

- *Los sentimientos de confianza en otras personas* son definidos por Putnam (1993a, p. 170) como «un componente esencial del capital social», para engrasar los mecanismos de cooperación. Desde el punto de vista del actor, la confianza se puede entender como «el nivel de probabilidad subjetiva de una persona que le permite valorar si otra persona realizará una acción determinada antes de que pueda observar esa acción, y en un contexto en el

que su propia conducta se ve afectada» (Gambetta, 1988, pp. 217-218). La confianza da estabilidad a los vínculos porque permite calcular el comportamiento de los otros. La confianza es una predicción de la conducta de un actor independiente.

Esta actitud se basa en la expectativa del comportamiento de la otra persona que participa en una relación, y en el afecto que existe entre ambos, expresándose en conductas reiteradas (Durstun, 2003). Es el resultado de interacciones con otras personas, que demuestran en la experiencia acumulada que responderán con el *quid pro quo* a un acto de generosidad, alimentando un vínculo que combina la aceptación del riesgo con un sentimiento de afecto.

- *La norma social de la reciprocidad generalizada* es un componente muy productivo del capital social que facilita la resolución de los dilemas de la acción (Putnam, 1993a) y va íntimamente unido a la confianza.

Podemos distinguir entre la reciprocidad equilibrada o específica y la reciprocidad generalizada o difusa. La primera se da cuando el intercambio de objetos o bienes tiene un valor equivalente y se circunscribe a un momento específico; la segunda establece una relación permanente y continua de intercambio, donde se mantiene la expectativa de que, a largo plazo, los beneficios mutuos sean equiparables, aunque en algún momento no se dé esta equivalencia. La reciprocidad generalizada es un componente que crea capital social, pues estimula la cooperación de los individuos para el beneficio común (Millán y Gordon, 2004). La interacción frecuente entre distintas personas tiende a generar una norma de reciprocidad generalizada (Putnam, 2002).

Las redes de compromiso cívico son las que impulsan la reciprocidad generalizada y sus consecuencias. Entre esas redes Putnam (1993a) incluye asociaciones secundarias como las deportivas o religiosas, que son el marco para la interacción social intensa que produce la confianza y la cooperación social.

Las redes ofrecen posibilidades de contacto más o menos frecuente, lo que incrementa la información sobre la confiabilidad de los otros y generan normas que favorecen la cooperación. Reciprocidad y cooperación componen lo que algunos denominan un círculo virtuoso entre capital social, normas y redes.

La interrelación e interdependencia de estos tres componentes son la clave para entender cómo se produce y se reproduce el capital social. La confianza «lubrica» la cooperación y, a su vez, la cooperación promueve la confianza (Putnam, 1993a). Al mismo tiempo, «la confianza social, las normas de compromiso cívico y la cooperación se refuerzan mutuamente» (Putnam, 1993a, p. 180). La confianza en que no se traicionará la confianza es lo que promueve la norma de la reciprocidad generalizada, y ésta estimula la participación

cooperativa en redes sociales (Noya, Rodríguez Caamaño y Romero, 2008). Así, pues, la confianza se caracterizaría por el refuerzo mutuo, el auto-refuerzo y la acumulabilidad que darían lugar a un tipo de equilibrio social: un círculo en el que los grandes stocks de capital social se realimentan y generan más capital social.

2.6. CREACIÓN Y MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

Una de las preocupaciones de los teóricos del capital social se refiere a cómo se produce y cómo se mide el incremento o disminución del capital social.

No son abundantes los estudios que tratan el tema de la creación del capital social y en los últimos tiempos la perspectiva más abundante es la economicista (Pérez García *et al.*, 2005, 2008). Sin embargo, esta cuestión va adquiriendo cada vez más interés al entender que el capital social conlleva enormes beneficios para los individuos y las comunidades que lo poseen, por lo que sería importante saber cómo incrementar este capital cuando es escaso.

Las relaciones de parentesco componen uno de los elementos generadores de capital social, ya que crean lazos que favorecen la cooperación con individuos concretos y establecen contratos no explicitados entre dos o más personas por los que se comprometen a ayudarse en situaciones de dificultad. Esta red de capital social se configura como la más estable, fuerte y confiable que puede tener un individuo.

Por otro lado, es muy habitual considerar que el capital social se crea como subproducto de la realización de otras actividades (Coleman, 1990; Putnam, 1993), aunque esto no explica las variaciones en capital social que existen entre distintas comunidades, las cuales son explicadas por Putnam por las distintas actitudes que tienen las personas hacia la participación como producto de la tradición cultural. Esta respuesta no convence a los analistas que consideran que el Estado puede tener un importante papel en el estímulo a la participación en asociaciones, sancionando comportamientos no cooperativos o concediendo ayudas a diferentes grupos voluntarios (subvenciones, exenciones fiscales, locales públicos, etc.). Asimismo, el que los ciudadanos puedan disponer de un determinado nivel de vida también facilita la participación en la medida en que les faculta para ella.

Marcuello (2007) destaca el papel de las Organizaciones No Lucrativas como creadoras de capital social hacia dentro y hacia fuera mediante un conjunto complejo de relaciones formales e informales que les permite movilizar recursos materiales e inmateriales, favoreciendo la eficiencia social de sus actuaciones e incluso mejorando la cohesión social. Esto puede implicar que los sectores de población con menos capital social tengan más dificulta-

des para mejorar su situación si no cuentan con organizaciones no lucrativas que les favorezcan.

En relación a la medición del capital social, existen múltiples discrepancias sobre cómo realizar esta medida. El hecho de que éste sea un elemento intangible lo hace aún más complicado. No existe unanimidad sobre cuáles son las variables más adecuadas y cuáles son los indicadores a utilizar.

Una de las medidas más extendidas del capital social tiene que ver con su vinculación a las asociaciones voluntarias u organizaciones no lucrativas. Para muchos, es relevante analizar el compromiso cívico expresado en esa participación: las cualidades y la densidad asociativa está directamente correlacionada con el capital social (Smith, Maloney y Stocker, 2004).

Un segundo grupo de indicadores para medir los niveles de capital social tratan de integrar las decisiones individuales de confiar y el efecto agregado de la cooperación transmitido a lo largo de la red de relaciones sociales. Este tipo de medida tiene un carácter fundamentalmente económico (Pérez García *et al.*, 2008), apoyado en dos pilares: por un lado, la consideración de las relaciones económicas como el canal fundamental de generación de capital social (interacción entre los individuos donde las expectativas de cooperación son muy importantes para generar y mantener la confianza); por otro, tomar al capital social como cualquier otra forma de capital (producido, productivo y duradero).

Pérez García *et al.* (2005) presentan un modelo teórico que permite identificar los elementos esenciales que deben tenerse en cuenta en una medida de capital social, éstos son: «las expectativas de rentas futuras, el grado de conexión de la red social y su dimensión, la reciprocidad existente entre agentes, el grado de inclusión social y las expectativas de pertenencia de los individuos a la sociedad, el coste marginal de invertir en capital social, la tasa de depreciación de éste y la tasa de descuento temporal» (Pérez García *et al.*, 2008, p. 7). Estos autores (siguiendo a Glaeser, Laibson y Sacerdote, 2002) consideran las relaciones económicas (de inversión y acumulación) fundamentales para la generación de capital social. La mejor inversión que un individuo puede realizar en capital social depende de la maximización de los ingresos futuros esperados por el inversor. En un ambiente de abundante capital social, el individuo obtendrá niveles de renta superiores a los que le corresponderían por sus aportaciones. Sin embargo, si estas expectativas son defraudadas y no se obtienen las rentas que se esperaban, el capital social se depreciará (Pérez García *et al.*, 2008, p. 10). Esta metodología de análisis considera el capital social muy variable, acumulándose con rapidez en momentos de fuerte inversión, pero destruyéndose o depreciándose cuando las expectativas de cooperación se diluyen.

El Banco Mundial, por su parte, propone un cuestionario integrado para la medición del capital social, elaborado en marzo de 2002 por un grupo de

expertos de esta entidad, a partir del análisis de los diferentes estudios que se han realizado al respecto en la década de los noventa del siglo xx. Dicho cuestionario sigue un enfoque conceptual y refleja las dimensiones estructurales y cognitivas del capital social (sección 1, Grupos y redes, y sección 2, Confianza y solidaridad), las principales formas en que opera el capital social (sección 3, Acción colectiva y cooperación, y sección 4, Información y comunicación), y las áreas más importantes de aplicación o resultados (sección 5, Cohesión e inclusión social, y sección 6, Empoderamiento y acción política).

3. LA EXCLUSIÓN SOCIAL Y EL CAPITAL SOCIAL

La sociedad en la vivimos está sometida a cambios y transformaciones constantes que quedan en muchas ocasiones fuera del control de los propios ciudadanos y que, sin embargo, afectan de forma central al desarrollo de sus vidas.

En la actualidad, nos encontramos ante una larga crisis del bienestar social y, en consecuencia, la instauración de lo que, entre otros, Ulrich Beck denomina la *sociedad del riesgo*, esto es, «una sociedad no asegurada en la que, de forma paradójica, la protección disminuye a medida que aumenta el riesgo» (Beck, 2002, p. 83), y donde los grupos de ciudadanos considerados de especial vulnerabilidad corren un serio riesgo de asentarse en la tierra de nadie de la exclusión social, «etapa final de procesos subyacentes bastante complejos, de los que nadie puede quedar totalmente prevenido en una sociedad del riesgo» (Tezanos, 1999, p. 43).

3.1. LA EXCLUSIÓN SOCIAL

El término exclusión social, puesto en circulación en 1974 por René Lenoir, es en la actualidad ampliamente utilizado tanto en espacios académicos, de comunicación social o de acción social. Cuando Lenoir habla de los excluidos se refiere a aquellas personas que no disfrutan de las libertades y los derechos del común de la ciudadanía, fruto de una combinación de diferentes circunstancias familiares, formativas, grupales, ambientales, etc., que hace a las personas moverse del bienestar al malestar (Béjar, 2005). La exclusión social supone la negación del ejercicio efectivo de los derechos y oportunidades reconocidos por los Estados para sus ciudadanos (Díaz y Salvador, 1999).

García Roca (1995) al hablar de las personas excluidas se refiere a aquellos individuos amenazados por la escasez de recursos, la inestabilidad de

sus redes y la precariedad vital. Señala tres tipos de rupturas generadoras de los procesos de exclusión social: económica, social y vital, definiendo así la exclusión social por la intersección de estos tres aspectos. La dimensión económica hace referencia a los elementos macroestructurales de la sociedad en la que vivimos, y se caracteriza por el desempleo, la desigualdad social y las contradicciones de la protección social. La dimensión social es una dimensión microsociedad caracterizada por la fragilidad y la ruptura de los vínculos sociales y la desafiliación. La dimensión personal o vital se centra en las cualidades del sujeto e implica la precariedad cultural que se pone de manifiesto por la ruptura de la comunicación, la debilidad de las expectativas y la erosión de la confianza, la identidad y la reciprocidad (Asociación Realidades y Fundación RAIS, 2007).

La Unión Europea en su informe *Hacia una Europa de la solidaridad* explica el carácter estructural de la exclusión social, «que conduce a que se instale en el cuerpo social un mecanismo que excluye de la vida económica y social y de la participación en la prosperidad a una parte de la población» (1992, p. 6). La sociedad en la que vivimos expulsa de forma sistemática a cierta población «sobrante» que no cumple con la funcionalidad del sistema.

Más allá de las dinámicas individuales, la exclusión social ha de ser entendida en relación a los cambios sociales que se han venido dando en los distintos estados de bienestar social: cambios tecnológicos, transformación de los mercados de trabajo, que implican una mayor precariedad laboral (Laparra, 2008), globalización económica, procesos migratorios, cambios en las estructuras familiares (que en ocasiones hacen más débiles o menos eficaces las estructuras solidarias y de apoyo intrafamiliar) y los cambios en las pautas culturales y formas de identidad (Aguilar y Laparra, 1999). La combinación de estas dimensiones, entre otras, ha conllevado un incremento de los hogares en situación de exclusión social que previamente habían experimentado situaciones de integración y relativo bienestar. Como indica Castells (1998, p. 394), la consecuencia final de este proceso es «la exclusión social de un segmento significativo de la sociedad compuesto por individuos desechados, cuyo valor como trabajadores/consumidores se ha agotado y de cuya importancia como personas se prescinde».

Ante este amplio panorama es lógico que nos preguntemos cómo llegan los individuos y los grupos a traspasar los márgenes sociales y a ubicarse en espacios de exclusión. Las personas no «caen» repentinamente en la exclusión social, sino que su llegada a ésta es el resultado de un proceso (que indica el paso por diferentes estadios), que, pudiendo partir de condiciones iniciales similares, presenta distintos itinerarios, como consecuencia de la combinación individual de múltiples variables (económicas, culturales, sociales, etc.), y desemboca en trayectorias finales muy distintas. Ante difi-

cultades sociales semejantes, las personas o los grupos responden de diferente manera en función de sus capacidades, sus creencias, sus valores y sus relaciones, desarrollando estrategias más o menos adaptativas (Laparra, M., y Pérez, B., 2008).

En este sentido, la mayor parte de los análisis (Castel, 1997; Laparra y Pérez, 2008) ponen de relieve la importancia del capital social de las personas, quienes interrelacionan en la vida cotidiana con otras personas de su entorno, generando solidaridad y configurando una red de recursos sociales. La ausencia de este tipo de redes y, por tanto, de capital social implica el aislamiento social como forma de exclusión.

3.2. EL CAPITAL SOCIAL EN LA LUCHA CONTRA LA POBREZA Y LA EXCLUSIÓN SOCIAL

Los primeros estudios sobre el capital social resaltaron sus efectos positivos tales como el incremento del ingreso, del bienestar, de la escolaridad, del aprovechamiento escolar, de la esperanza de vida y del buen funcionamiento de ciertas instituciones. Todos estos beneficios pusieron de manifiesto que el capital social es un elemento esencial para el desarrollo de las comunidades y de las personas que las componen (Flores y Rello, 2003).

Todas las personas tienen capital social y lo usan en sus estrategias para la satisfacción de necesidades económicas, sociales y emocionales. Sin embargo, el capital social, al igual que el resto de formas de capital, no está distribuido de igual forma en nuestra sociedad, por lo que no todos los grupos sociales, y por ende, las personas que los constituyen, tienen la misma dotación del mismo, ni acceden a sus beneficios (Atria, 2003). Para algunos esta falta de capital social es una de las causas de la pobreza persistente (Robison *et al.*, 2003). Aquellas personas que por su situación de pobreza o exclusión social se encuentran aisladas y con sus vínculos sociales rotos, están en una posición enormemente vulnerable: por un lado, carecen de información sobre oportunidades de mejora y, por otro, no disponen de contactos que les aproximen a redes ricas en capital social.

El capital social está conectado a la exclusión social y nos permite no sólo analizar la desigualdad, sino también valorar los recursos que las personas pobres tienen a su disposición pero que no están activados. Sin embargo, no hay que olvidar que los lazos sociales se basan en la inclusión de unas personas y la exclusión de otras, pudiendo el capital social mantener el *status quo* de la exclusión social (Narayan, 1999).

Para los técnicos de la CEPAL², la existencia y acumulación de capital social crea nuevas posibilidades de desarrollo para las comunidades pobres

² CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Es una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas.

constituyéndose como una poderosa herramienta para mejorar sus condiciones económicas. El capital social entendido como una capacidad para generar beneficios a partir de las redes sociales, puede mejorar la situación de los pobres mediante su incorporación en redes ricas en recursos, estimulando cambios y reformas que reduzcan las desigualdades sociales (Durstun, 2003).

Tomando la clasificación de capital social de Woolcock y Narayan, Bebbington (2005) establece una relación entre cada una de las formas del capital social y las estrategias de superación de la pobreza.

El capital social de unión tiene un papel importante en las estrategias de vida de la gente pobre, ya que permite la supervivencia, facilita el acceso a distintas formas de reciprocidad, a obtener apoyo en momentos críticos e incluso a compartir recursos. Esta forma de capital social puede aliviar las situaciones de pobreza, aunque no tiene mucho efecto en su superación, lo que implica que esta estrategia para superar la pobreza debe ir acompañada de otro tipo de medidas que potencien su efectividad.

Por otro lado, los capitales sociales de puente y escalera ofrecen la posibilidad de acceder a recursos que se encuentran fuera de la localidad y que suelen ser recursos de otro nivel, dando la posibilidad de acumular activos. Esta forma de capital social permite avanzar en la superación de la pobreza, bajo el supuesto de que las relaciones entre grupos sociales ubicados en diferentes localidades servirían para influir en las instituciones y políticas relacionadas con la pobreza. Además, se supone que tales redes sociales más amplias ofrecerán acceso a una mayor gama de recursos.

3.3. POLÍTICAS Y PROGRAMAS CONTRA LA POBREZA DESDE EL PRISMA DEL CAPITAL SOCIAL

Algunas investigaciones desarrolladas en países de Latinoamérica en el ámbito de la salud y de la educación han destacado la posibilidad de vincular el capital social con las políticas públicas destinadas a reducir la pobreza. Plantean que existe la oportunidad de crear intencionalmente capital social, mediante la intervención de los poderes públicos que «empodere» ciertos sectores sociales empobrecidos e incluso excluidos y aumente el impacto de los servicios sociales (Durstun, 2003).

Las políticas públicas a desarrollar para atender a los grupos en situación de exclusión, deberían ampliar su mirada y sus contenidos dada la vulnerabilidad de los grupos a los que se dirige, potenciando el desarrollo del capital social, a la vez que se estimulan otros aspectos como la educación. A su vez es fundamental impulsar el asociacionismo de los grupos «indigentes» mediante acciones cooperativas, creando condiciones y mecanismos para potenciar

su liderazgo y su empoderamiento (Atria, 2003). Durston (2003, p. 186) propone que el Estado tome un papel más activo, «incubando a las organizaciones embrionarias en sus primeros años, resguardándolas de las acciones de actores locales dominantes por debilitarlas».

Por otro lado, es importante señalar que los Programas de superación de la pobreza pueden ser entendidos en sí mismos como formas de capital social por varias razones. Por un lado, tanto la gente pobre como los programas están integrados por relaciones sociales, las cuales influyen en sus capacidades y sus actuaciones. Por otro, en la medida en que los ciudadanos tengan contacto con estos programas de superación de la pobreza, éstos se convertirán en un elemento más de su capital social. Esto implica que las actuaciones que se llevan a cabo desde este tipo de programas pueden cambiar las relaciones sociales, la distribución de las capacidades humanas y las relaciones de poder en los grupos y las comunidades con las que se trabaja (Bebbington, 2005).

El capital social ya es utilizado en diferentes programas de desarrollo con los siguientes resultados positivos: amplían las redes de los pobres, mejoran su acceso a los recursos en condiciones favorables, aumentan el valor afectivo atribuido a determinados lugares, crean capital social de vinculación y aproximación al conectar a personas de diversos orígenes, incrementan las inversiones en bienes públicos y modifican las instituciones en beneficio de los pobres (Robison, 2003).

Aplicar el concepto de capital social en contextos de extrema pobreza presenta cierta complejidad por varias razones (González de la Rocha, 2005). En primer lugar, se plantea que uno de los beneficios del capital social es el incremento de los ingresos y la mejora del bienestar individual a medida que las personas aumentan sus contactos para el intercambio. Esto hace suponer que las condiciones de pobreza se deben a la carencia individual de capital social y relega a un segundo plano las condiciones estructurales y sociales que causan y reproducen la pobreza, lo que puede implicar un repliegue de las agendas políticas.

En segundo lugar, hay que tener en cuenta que cuanto más integrada está una persona en una red de relaciones, más obligaciones tiene. Las personas en situaciones de pobreza o exclusión social en su lucha por conseguir los ingresos necesarios para la subsistencia, tienen dificultades para cumplir con las obligaciones de sociabilidad. Tal como señala Putnam³, la capacidad para establecer relaciones sociales y participar de los recursos que circulan en las redes aumenta cuando las condiciones materiales de las personas les permiten invertir tiempo y otros recursos en las redes sociales.

Hay que tener en cuenta que antes de la puesta en marcha de los diferentes programas de lucha contra la pobreza, han existido distintas formas de

³ Citado en Maolyneux, 2002.

capital social que influyen en la calidad de vida, los niveles de pobreza y las estrategias de vida de la población, y que es importante comprender previamente para así poder desarrollar medidas más efectivas, trabajando sobre lo que ya existe (Bebbington, 2005).

Robison, Siles y Schmid (2003, p. 93) plantean algunas políticas que pueden llevarse a cabo desde el paradigma del capital social para la reducción de la pobreza. Para que las personas pobres puedan adquirir capital social es fundamental que tengan la oportunidad de ser escuchados y de hacer valer sus opiniones, informando de su situación y de sus necesidades. Una vez identificada la falta de capital social como causa de la pobreza de algunos grupos, se plantean algunas formas de incrementar los recursos de capital social de estas personas como son la enseñanza pública y de adultos, la participación, la transferencia tecnológica, la formación de líderes, la activación del capital social latente en las comunidades, el uso más intenso de las redes existentes, el empoderamiento de las redes locales y el aprovechamiento y fortalecimiento de las redes familiares.

John Durston (2003), por su parte, propone tres grandes líneas estratégicas para el fomento del capital social entre la población más pobre, fundamentadas en experiencias de proyectos y programas en los que se han aplicado los principios del capital social explícita o implícitamente.

La primera línea muestra la importancia de aplicar metodologías de investigación-acción que apoyen la formación de capital social colectivo en organizaciones, comunidades y barrios pobres, planteando de medidas para la formación del capital social comunitario y barrial.

La segunda línea estratégica plantea la necesidad de una transformación de la relación entre la población pobre y los agentes y servicios públicos, pasando esta relación de ser tecnocrática y paternalista a ser sinérgica. Para ello se fomentan cambios en la rendición de cuentas a la población atendida en vez de a la burocracia, en la motivación y vocación de servicio del agente público, en la identificación de los profesionales con la comunidad y en la sinergia entre el servicio público y el conjunto de las comunidades pobres.

La tercera línea estratégica plantea «incubar actores sociales embrionarios» mediante la formación y el respaldo de actores sociales pobres en el entorno municipal como eje de la descentralización. Las dos primeras líneas estratégicas quedarían incompletas y con un efecto limitado sin esta tercera estrategia cuyo objetivo es «aplicar el capital social de los actores pobres a la producción de un impacto en el sistema sociopolítico, para provocar a su vez una fase de transición rápida hacia un nuevo estado del sistema, que sea más descentralizado, democrático y equitativo en la distribución» (Durston, 2003, p. 186).

En esta estrategia el empoderamiento toma un papel muy relevante, considerándose como un aspecto complementario al capital social en la superación de la pobreza, ya que su objetivo principal es igualar las oportunidades

de los distintos actores sociales, potenciando y aumentando sus fortalezas y cualidades. En este sentido, Putnam ha sugerido que la teoría del capital social «profundiza en la base conceptual del empoderamiento»⁴.

En otro orden de cosas, y siguiendo a Duston (2005), nos gustaría señalar que no siempre es fácil llevar a cabo todo este tipo de programas y estrategias de acción, pues en ocasiones se dan una serie de dificultades para que el sector público trabaje con una óptica de capital social que tienen que ver con los diferentes tiempos del sector público y de las comunidades, la cultura tecnocrática de algunos programas públicos, la falta de adaptación de los programas a la idiosincrasia de las comunidades y su visión de la pobreza como algo más personal que estructural.

Por último, resaltar la necesidad de ser muy cauteloso con las intervenciones que se llevan a cabo desde el capital social. Existen formas de este capital que generan efectos negativos en las personas, grupos o comunidades pobres, por lo que las actuaciones podrían llegar a fortalecer estas formas de capital social, generando el efecto contrario al pretendido (Bebbington, 2005, 40).

4. LA MIRADA DE LOS PROFESIONALES DE LA INTERVENCIÓN SOCIAL

Desde el proyecto del Plan Nacional I + D, «Capital social y capital simbólico como factores de empoderamiento en los itinerarios de inclusión social», se realizó una encuesta a 502 entidades de acción social localizadas en la Comunidad de Madrid, donde se preguntaba a los profesionales de la intervención social su opinión entre otros aspectos, sobre variables de exclusión e inclusión social y su visión sobre la importancia del capital social, visualizado en las redes sociales (familiares y grupales), en los procesos de inclusión/exclusión social.

En los resultados obtenidos en la encuesta se refleja la relación entre el capital social y los procesos de exclusión/inclusión social. Los profesionales de la intervención social encuestados opinan que ciertos elementos vinculados con el capital social tienen una marcada relevancia en el origen multicausal de la exclusión social. En este sentido, los aspectos relacionales ilustrados en los conflictos familiares y en la escasez de relaciones personales, han sido considerados por cerca del 90% de la muestra como factores de marcada importancia en la génesis de procesos de exclusión social⁵.

⁴ Citado por Durston (2003, p. 187).

⁵ Estos no son los únicos aspectos valorados, otras cuestiones de carácter personal y estructural tienen también relevancia para los sujetos encuestados.

En la trayectoria que conduce hacia la exclusión social las personas van dejando en su camino relaciones sociales que, en el mejor de los casos, son sustituidas por otras que les anclan a la marginalidad, la pobreza y la exclusión, con la consiguiente incidencia en su autoestima y bienestar, dificultando la salida de las crisis. La recuperación y recreación de vínculos personales y sociales se convierte, por tanto, en una estrategia fundamental para eliminar el aislamiento y reconfigurar los procesos vitales de las personas en situación de desventaja, pobreza o exclusión social.

En este sentido, los profesionales encuestados en nuestro estudio comparten la visión de que el proceso de exclusión social afecta de manera central a las relaciones personales, suponiendo una pérdida continua de contactos a lo largo del proceso. Estas pérdidas afectan a su capacidad para establecer en el futuro nuevas relaciones personales y de amistad, estableciendo en los objetivos de intervención la recuperación de habilidades de relación y comunicación. Las nuevas relaciones que se establecen en contextos marginales, a pesar de la creencia popular de que ante la adversidad las personas se unen, según los encuestados no son más intensas ni más solidarias, sino que tienden a estar motivadas por el interés y el beneficio, aunque esto no quiere decir que no sea posible generar relaciones auténticas.

Desde la perspectiva de los factores que promueven la salida de las situaciones de exclusión social, el estudio realizado también remite a elementos vinculados al capital social. Una amplia mayoría de la muestra (en torno al 90%) ha valorado positivamente el hecho de contar con una familia estable y con amigos en los que confiar, como aspectos promotores de la inclusión social. Aunque la pertenencia a una asociación u organización no presenta un consenso tan amplio como los anteriores, es significativo que casi las dos terceras partes de la muestra (63,6%) lo consideren importante para estimular en las personas un cambio hacia la inclusión.

Para alcanzar este objetivo, los profesionales de la intervención social procuran estimular la recuperación de vínculos sociales y la génesis de nuevas relaciones. Esto es posible poniendo a unas personas en contacto con otras para construir una red de apoyo que favorezca el intercambio de beneficios y el acceso a experiencias enriquecedoras, desde el (re)establecimiento de la confianza y el desarrollo de normas de reciprocidad. Este tipo de actuaciones también se denominan intervención en redes y su principal función es favorecer el apoyo social concretado en una ayuda que combine aspectos emocionales, informacionales y materiales.

Los resultados de nuestro estudio vienen a apoyar esta idea. Para algo más de las tres cuartas partes de la muestra, las instituciones vinculadas a la acción social otorgan mucha importancia a la promoción tanto de las relaciones familiares (79,1%), como de las relaciones personales y de amistad (75,9%) y de la participación asociativa y en grupos (73,2%). Este tipo de

intervenciones a su vez se encuentran entre las desarrolladas con mayor frecuencia por los profesionales encuestados ⁶. En este sentido es importante recordar que cuando las personas se encuentran, nos encontramos, en momentos difíciles, se suele acudir en la búsqueda de apoyo social primeramente a la red natural (familia, amigos, vecinos, etc.), en la que se mantienen relaciones de confianza, estima y reciprocidad. Cuando este tipo de apoyo falla se acude a organizaciones o profesionales de la ayuda social, formales o informales. En la metodología del trabajo en red es de gran importancia potenciar las vías de contacto entre los miembros de una red, favoreciendo sus conexiones y tratando de ampliar su entramado de relaciones informales y formales o profesionales, para lo cual es fundamental valorar los lazos que ya existen, confirmando los que aún se encuentran activos y los que es necesario reforzar o reactivar (Navarro, 2004; Chadi, 2000; Federico, 2008).

Conviene señalar los efectos positivos que el capital social tiene para el desarrollo de las comunidades y de las personas que las componen y que han sido identificados por diversos autores, como se ha expuesto a lo largo de este trabajo, y que hacen referencia a la reducción del individualismo, el fomento de la cooperación y una mayor cohesión social. Las personas que poseen capital social son objeto de los sentimientos de solidaridad de otras personas, lo que les permite participar en redes sociales y acceder a los recursos de los sujetos que componen la red.

No obstante, no todas las personas tienen igual acceso al capital social y a los beneficios que éste genera. Las personas pobres o excluidas suelen mantenerse atrapadas en redes pobres y de escasa valoración, lo que les impide vincularse a redes ricas en capital social. La participación en este tipo de redes no resulta sencilla, puesto que en ocasiones las propias comunidades establecen normas discriminatorias y excluyentes para impedir que ciertos perfiles personales puedan formar parte de una red determinada, manteniendo el *status quo*.

Las personas acceden a los beneficios a los que hemos hecho alusión, en función del tipo de capital social que posea, esto es, si se trata de capital social de unión, capital social de puente y capital social de escalera ⁷. El capital social de unión, que se refiere a las relaciones personales y de amistad, permite un acceso rápido a los recursos de la localidad, tienen un papel importante en las estrategias de vida de la gente pobre, permite la supervivencia y facilita el acceso a los recursos en momentos críticos. Permite aliviar las situaciones de pobreza, pero raramente puede favorecer su transformación y superación. El

⁶ El 77,2% promueven las relaciones personales y de amistad frecuentemente, el 74,1% promueven las relaciones familiares habitualmente o con bastante frecuencia y el 62,3% promueve la participación asociativa y en grupos frecuentemente.

⁷ Siguiendo la propuesta de Woolcok y Narayan (2000), y Bebbington (2005).

capital social de puente es aquel que se da entre colegas, compañeros de trabajo o miembros de una asociación, y el capital social de escalera es aquel que se da entre personas de distinta identidad y grado de poder (relaciones asimétricas). Estos dos últimos tipos de capital social, no generan la misma seguridad en la reciprocidad y el compromiso, pero favorecen el acceso a diferentes oportunidades y beneficios y a una mayor gama de recursos que de otra manera estarían fuera del alcance de las personas, por estar fuera de su entorno más cercano. Todos los tipos de capital social son importantes y se han de potenciar, sin embargo las personas que presentan reservas de capital social que van más allá de los límites de su grupo o comunidad pobre, tienen posibilidades de afrontar con más éxito los procesos de cambio e inclusión social.

Como hemos visto, parte de los problemas que presentan las personas en procesos de empobrecimiento y exclusión social están vinculados con la carencia de cierto capital social, por lo que resulta de gran importancia saber cómo generar nuevo capital social cuando éste es escaso⁸, para favorecer los procesos de cambio.

Uno de los elementos que generan capital social son las relaciones de parentesco. Esto tiene un claro reflejo en las intervenciones de los profesionales dirigidas a recuperar o regenerar las relaciones familiares. La familia, a pesar de sus cambios y mutaciones, sigue siendo la piedra angular en la protección y soporte de las personas, y la mayor reserva de relaciones de reciprocidad en situaciones de dificultad.

El favorecer la cercanía de la familia y de las personas de confianza es fundamental para procurar la recuperación de los mínimos vitales de las personas en situación de exclusión social, aunque no siempre todos los profesionales se muestran en total acuerdo con los beneficios de este tipo de intervenciones. Para la gran mayoría de los profesionales de nuestro estudio (94,1%), la participación de las personas de confianza, familiares y allegados, de los sujetos en situación de exclusión social en los procesos de intervención es un elemento decisivo para la intervención, que no pone en tela de juicio la confidencialidad del proceso (90,8%). Los familiares y amigos suelen participar con la intención de ayudar, aunque puede que sean las propias personas implicadas las que prefieran no incorporarles en la intervención para sentirse más libres y menos presionados. Esta visión tan positiva contrasta sorpresivamente con la opinión de casi las tres cuartas partes de la muestra (71,5%) que considera que esta incorporación de las redes familiares y/o amicales puede obstaculizar el proceso de intervención social. Esta contradicción es difícil de explicar y sería una cuestión a explorar con mayor profundidad en nuevos estudios.

⁸ No olvidemos que los problemas de las personas no pueden deberse en su totalidad a cuestiones relacionadas con su capital social, puesto que esto implicaría olvidar las causas estructurales de los problemas sociales.

Otro de los elementos que crean capital social son las organizaciones no lucrativas. Éstas generan capital social «hacia dentro» y «hacia fuera» mediante un conjunto complejo de relaciones formales e informales que les permite movilizar recursos materiales e inmateriales. Estas organizaciones benefician a sus miembros y los conectan con otras redes de capital social, mediante los contactos que se establecen entre entidades. La existencia de relaciones de confianza y solidaridad cristalizadas en diferentes instituciones locales, es una fuente de capital social, sin la cual los individuos no podrían apoyarse en relaciones con otras personas y realizar tareas u obtener ciertos beneficios. Sin embargo, las personas con menos capital social tienen más dificultades para mejorar su situación si no cuentan con este tipo de instituciones que les favorezcan. En este sentido resulta de enorme interés estimular el asociacionismo de las personas y los grupos más desfavorecidos, creando condiciones y mecanismos para potenciar su liderazgo y su empoderamiento. Es importante resaltar que este tipo de organizaciones generan una gran confianza en las personas en situación de exclusión social (según el 72,7% de los encuestados).

En este sentido, los datos de nuestro estudio apoyan la creencia en la necesidad de fomentar, desde la intervención social, la participación en grupos de las personas en situación de exclusión social. Esta participación es posible (según el 81,7% de los encuestados), aunque uno de los principales obstáculos con los que se encuentran las personas en situación de exclusión social es la falta de información a su disposición sobre este tipo de grupos (76,4%). Algunos de los obstáculos señalados por los encuestados para poder realizar esta participación grupal tiene que ver más con las características de los grupos que con las personas en situación de exclusión social: su falta de apertura (59,6%), las dificultades que plantean para incorporar a este tipo de personas entre sus integrantes (55,4%), su tipo de organización y funcionamiento (62,9%) que no siempre facilita la participación y sus fines y actividades que en muchas ocasiones no concuerdan con las necesidades de estas personas (45,8%). Por otro lado también hay que considerar que, en ocasiones, son las personas excluidas las que consideran inútil participar en estas experiencias grupales (48,3%) y suelen hacerlo siempre y cuando conozcan personas que ya estén implicadas en ellas (66,6%). Según los encuestados, los grupos en los que resulta más factible que las personas en situación de exclusión social participen, son los grupos de autoayuda (76,7%), los grupos en los que compartir aficiones de diverso tipo (70,7%) y los grupos deportivos o de tiempo libre (66,2%). Los grupos de carácter religioso o sociopolítico suelen ser alternativas menos viables. Esta diferenciación grupal no imprime ninguna diferencia significativa en la visión de los profesionales sobre la importancia de la participación en experiencias grupales por parte de las personas en situación de exclusión social ni en relación a los obstáculos que pueden surgir para que esto se lleve a cabo.

Por último, es importante remarcar que la mirada que los profesionales de la intervención social tienen de los aspectos analizados a lo largo de este trabajo es bastante homogénea, no encontrándose diferencias significativas en función de su titulación personal o del tipo de organización en la que desempeñan su labor.

En síntesis, en el presente trabajo hemos podido constatar que el capital social es una pieza clave para el análisis y la comprensión de los procesos de exclusión social y empobrecimiento de las comunidades, proporcionando una mirada esperanzadora de las relaciones humanas y sociales como motores de la lucha contra la exclusión social y del reconocimiento de la dignidad de todas las personas.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILAR, M.; GAVIRIA, M., y LAPARRA, M. (2005), «Exclusión social y políticas de integración en la Comunidad de Madrid», en *Economía y Sociedad*, 12: 217-232.
- ARROW, K. (2000), *Observations on Social Capital. Social Capital: A multifaceted Perspective*, Washington D.C.: Banco Mundial.
- ASOCIACIÓN REALIDADES y FUNDACIÓN RAIS (2007), *Construyendo relaciones. Intervención psicosocial con personas sin hogar*, Madrid: Asociación Realidades y Fundación RAIS.
- ATRIA, R. (2003), «Capital social: Concepto, dimensiones y estrategias para su desarrollo», en ATRIA, R., y SILES, M., *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y Caribe: En busca de un nuevo paradigma*, Chile: CEPAL, pp. 581-590.
- BEBBINGTON, A. (2005), «Estrategias de vida y estrategias de intervención: el capital social y los programas de superación de la pobreza», en ARRIAGADA, I., *Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza*, Chile: CEPAL, pp. 21-46.
- BECK, U. (2002), *La sociedad del riesgo global*, Madrid: Siglo XXI.
- BÉJAR, H. (2005), «Pobreza, etnia y exclusión, la cultura de la diferencia», en *Investigaciones Sociales*, año IX, n.º 15, UNMSM: 277-298.
- BEVORT, A. (2007), *El capital social y las teorías sociológicas. Breve historia intelectual del capital social*, Universidad del País Vasco. Recuperado el 17 de mayo de 2011, http://www.eustat.es/document/datos/CV07_02.pdf
- BOURDIEU, P. (2001), «El capital social. Apuntes provisionales», en *Zona Abierta*, 94/95: 83-87.
- BURT, R. (1992), *Structural Holes. The Social Structure of Competition*, Cambridge: Harvard UP.
- CASTEL, R. (1997): *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del asalariado*, Buenos Aires: Paidós.
- CASTELLS, M. (1998), *La era de la información, Economía, Sociedad y Cultura*, vol. 3, *Fin de Milenio*, Madrid: Alianza.
- CHADI, M. (2000), *Redes Sociales en el Trabajo Social*, Buenos Aires: Espacio.
- COLEMAN, J. (1990), *Foundation of Social Theory*, Massachusetts: First Harvard University Press.

- COLEMAN, J. (1988), «Social Capital in the Creation of Human Capital», en *American Journal of Sociology* 94: 95-120.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992), *Hacia una Europa de la solidaridad. Intensificación de la lucha contra la exclusión social y promoción de la integración*, Bruselas: Unión Europea.
- DÍAZ MARTÍNEZ, J. A., y SALVADOR PEDRAZA, M. J. (1999), «Las variables socioculturales de la exclusión social», en TEZANOS, J. F., *Tendencias en desigualdad y exclusión social*, Madrid: Sistema, pp. 153-186.
- DURSTON, J. (2003), «Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe», en ATRIA, R., y SILES, M., *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y Caribe: En busca de un nuevo paradigma*, Chile: CEPAL, pp. 147-202.
- (2005), «Superación de la pobreza, capital social y clientelismos sociales», en ARRIAGADA, I., *Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza*, Santiago de Chile: CEPAL, pp. 47-57.
- FEDERICO DE LA RÚA, A. (2008), «Análisis de Redes Sociales y Trabajo Social», en *Revista Portularia*, vol. VIII, 1: 9-21.
- FINE, B. (2001), *Social Capital vs. Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium*, London: Routledge.
- FLORES, M., y RELLO, F. (2003), «Capital social: virtudes y limitaciones», en ATRIA, R., y SILES, M., *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y Caribe: En busca de un nuevo paradigma*, Chile: CEPAL, pp. 203-243.
- FOLEY, M., y EDWARDS, B. (1999), «Is it time to disinvest in social capital?», en *Journal of Public Policy*, 19(2): 141-173.
- FUKUYAMA, F. (2003), «Capital social y desarrollo: la agenda venidera», en ATRIA, R., y SILES, M., *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y Caribe: En busca de un nuevo paradigma*, Chile: CEPAL, pp. 33-48.
- GAMBETTA, D. (1988), «Can we trust?», en GAMBETTA, D., *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: Blackwell.
- GARCÍA ROCA, J. (1995), *Contra la exclusión. Responsabilidad política e iniciativa social*, Bilbao: Sal Terrae.
- GLAESER, E.; LAIBSON, D., y SACERDOTE, B. (2002), «An Economic Approach to social capital», en *Economic Journal*, 483, noviembre, 437-458.
- GONZÁLEZ DE LA ROCHA, M. (2005), «México: Oportunidades y Capital Social», en ARRIAGADA, I. (ed.), *Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza*, Santiago de Chile: CEPAL.
- HARRISS, J. (2002), *Depoliticizing Development: The World Bank and Social Capital*, Glasgow: Anthem Press.
- HERREROS, F., y FRANCISCO, A. (2001), «Introducción social como programa de investigación», en *Zona Abierta*, 94/95, pp. 1-46.
- HOOGE, M. (2008), «Voluntary Associations and Socialization», en CASTIGLIONE, D.; VAN DETH, J. W., y WOLLEB, G. (eds.), *The Hand Book of Social Capital*, New York: Oxford University Press, pp. 568-593.
- LAPARRA, M., y PÉREZ, B. (coord.) (2008), «La exclusión social en España: un espacio diverso y disperso en intensa transformación», en *VI Informe sobre exclusión y desarrollo social en España 2008. Conclusiones*, Madrid: Fundación Foessa.

- MARCUELLO SERVÓS, C. (coord.) (2007), *Capital social y organizaciones no lucrativas en España. El caso de las ONGD*, Bilbao: Fundación BBVA.
- MILLÁN, R., y GORDON, S. (2004), «Capital social: Una lectura de tres perspectivas clásicas», en *Revista Mexicana de Sociología*, año 66, n.º 4, octubre-diciembre, 711-747.
- NARAYAN, D. (1999), *Bonds and Bridges: social capital and poverty*, Washington D.C.: Banco Mundial.
- NAVARRO, S. (2004), *Redes sociales y construcción comunitaria*, Madrid: CCS.
- NOYA, J.; RODRÍGUEZ CAAMAÑO, M., y ROMERO RAMOS, H. (2008), *Sociedad del conocimiento y capital social en España*, Madrid: Tecnos.
- PÉREZ GARCÍA, F. (dir.) (2005), *La medición del capital social: una aproximación económica*, Madrid: Fundación BBVA.
- PÉREZ GARCÍA, F.; SERRANO MARTÍNEZ, L., y FERNÁNDEZ DE GUEVARA RADOSELOVICS, J. (2008), *Estimación del capital social en España*, Madrid: Fundación BBVA.
- PORTELA MASEDA, M., y NEIRA GÓMEZ, I. (2003), *Capital social: las redes sociales afectan al desarrollo*, Barcelona: Instituto Internacional de Gobernabilidad de Cataluña: Working Paper.
- PUTNAM, R. (2002), *Solo en la bolera. Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*, Barcelona: Círculo de Lectores.
- (1993a), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- (1993b), «The prosperous community: social capital and public life», en *The American Prospect*, vol. 4, n.º 13, marzo, 35-42.
- RACZYNSKI, D., y SERRANO, J. (2005), «Programas de superación de la pobreza y el capital social. Evidencias y aprendizajes de la experiencia en Chile», en ARRIAGADA, I., *Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza*, Chile: CEPAL, pp. 99-193.
- ROBISON, L.; SILES, M., y SCHMID, A. (2003), «El capital social y la reducción de la pobreza: Hacia un paradigma maduro», en ATRIA, R., y SILES, M., *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y Caribe: En busca de un nuevo paradigma*, Chile: CEPAL, pp. 51-113.
- SMITH, G.; MALONEY, W., y STOKER, G. (2004), «Building Social Capital in City Politics: Scope and Limitations at the Inter-organisational Level», en *Political Studies*, 52: 508-530.
- TEZANOS, J. F. (1999), «Tendencias de dualización y exclusión social en las sociedades tecnológicas avanzadas. Un marco para el análisis», en TEZANOS, J. F., *Tendencias en desigualdad y exclusión social*, Madrid: Sistema, pp. 11-54.
- UPHOFF, N. (2003), «El capital social y su capacidad de reducción de la pobreza», en ATRIA, R., y SILES, M., *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y Caribe: En busca de un nuevo paradigma*, Chile: CEPAL, pp. 115-145.
- WOOLCOCK, M. (1998), «Social Capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework», en *Theory and Society*, vol. 27, n.º 2, 151-208.
- WOOLCOCK, M., y NARAYAN, D. (2000), «Social Capital implications for development theory, research and policy», en *World Bank Research Observer*, vol. 15, n.º 2, 225-249.