

## *Capital social y racionalidad económica*

Manuel Lobato Vico\*

La idea de que una persona puede utilizar sus relaciones sociales o unos valores compartidos con una comunidad para obtener recursos económicos es vista en tiempos recientes como un elemento esencial para innovadores proyectos de desarrollo económico comunitario. El presente ensayo plantea que estos valores, relaciones y redes sociales pueden ser una forma de capital *-capital social-*, como se ha propuesto, pero sólo si las acciones de esa persona o agente económico se llevan a cabo desde una racionalidad "económica", una racionalidad que guíe su comportamiento hacia la búsqueda del máximo beneficio de sus acciones (*racionalidad maximizadora*).

Este planteamiento implica, entre otras cosas, que si un comportamiento no se guía por una racionalidad de este tipo, las relaciones sociales y los valores compartidos no constituyen ninguna forma de "capital". El concepto de capital social, por tanto, implicaría una sociedad compuesta por agentes que actúan de acuerdo a una racionalidad maximizadora, y la implementación de proyectos de desarrollo económico basados en este concepto, de igual forma, requeriría de un comportamiento maximizador de los miembros de una comunidad.

Pero ¿es correcta esta visión de la sociedad? ¿qué guía el comportamiento de los seres humanos? ¿hasta qué punto es válido asumir el carácter universal de la racionalidad maximizadora? Lo cierto es que la idea de una racionalidad económica universal se enfrenta a la importancia de los factores culturales y sociales como guías del comportamiento. Las doctrinas económicas predominantes, empeñadas en trabajar desde el supuesto de una única racionalidad que caracteriza a todos los agentes económicos, han encontrado con frecuencia dificultades prácticas a la hora de explicar algunos aspectos de la realidad social.

Para entender la utilidad del concepto de capital social, por tanto, parece necesario comprender, en la medida de lo posible, la importancia de la racionalidad económica como guía del comportamiento de los agentes. Este trabajo presenta inicialmente una revisión del debate histórico sobre la racionalidad entre los economistas, para después introducir las diferentes acepciones que está adquiriendo el concepto de capital social en su uso por parte de instituciones académicas y de política económica. El objetivo final es descubrir en esos usos las vinculaciones que implícitamente se están proponiendo hoy entre elementos sociales y racionalidad económica.

---

\* Economista y profesor en el Departamento de Ciencias Sociales, Facultad de Estudios Generales, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras.

## El debate sobre la racionalidad en la disciplina económica<sup>1</sup>

Las doctrinas económicas dominantes, especialmente las diferentes corrientes neoclásicas, coinciden en su concepción del comportamiento de los agentes económicos como individuos o entidades que buscan siempre la situación óptima, buscan siempre lograr la mejor posición, o el máximo, a partir de los recursos disponibles. Dicho de otra forma, su comportamiento se guía por una racionalidad optimizadora o maximizadora.

La construcción de modelos económicos parte así del supuesto de que el comportamiento de los agentes económicos es lógico (maximizador) y consecuente, y por tanto, predecible. De una forma más laxa, se considera que este supuesto es realista al menos en términos probabilísticos (hay una alta probabilidad de que un agente económico se comporte de esa forma) o contemplando los resultados agregados (el comportamiento del conjunto de los agentes económicos es lógico y consecuente, por lo tanto podemos partir del supuesto de que el comportamiento de cada uno de ellos será lógico y consecuente).

Las teorías económicas buscan así trabajar con modelos de solución única (o al menos, con un número reducido de soluciones), en los que el resultado esté totalmente determinado por la situación. Pero al adoptar este supuesto, en realidad se está produciendo una renuncia implícita por parte de las teorías económicas a explicar el comportamiento individual en sí mismo y a enfrenarse a su complejidad, entre otras cosas porque haría inmanejables las modelizaciones. En cierta forma, se sigue la justificación que proporcionó Machlup en 1936, alegando que realismo y generalidad no pueden ir de la mano, más bien al contrario, existe una relación inversa entre ambos. Desde la economía muchas veces se contempla como tarea de otras disciplinas sociales (la psicología, la antropología o la sociología) el desarrollo de explicaciones adecuadas al comportamiento de los individuos.

Las justificaciones que se han dado desde la economía para la adopción del supuesto de racionalidad maximizadora provienen de diferentes perspectivas, aunque se destacan las propuestas desde una visión evolucionista de la sociedad. **Alchian** (1950), por ejemplo, planteó la irrelevancia de extender el supuesto de racionalidad maximizadora a todos los agentes, ya que son en cualquier caso los agentes maximizadores los que más probabilidad tienen de prosperar y sobrevivir en el proceso selectivo. Este argumento fue avalado por Milton Friedman (1953), quien añadió que de hecho no es el realismo de los supuestos lo que importa, sino que éstos permitan hacer buenas predicciones. Friedman consideró suficiente el argumento de Alchian para callar los cuestionamientos a la hipótesis de maximización, que desde su visión es independiente de que los agentes pretendan realmente maximizar o mantengan otra guía

---

<sup>1</sup> Este apartado se basa en gran medida en la investigación realizada para la elaboración de la tesis doctoral: *Los programas para pequeñas empresas en las actuales políticas de desarrollo: Análisis de sus bases conceptuales y estudio del caso de Puerto Rico* (1998, Universidad Complutense de Madrid).

de comportamiento. Además, este supuesto es esencial para mantener dos ventajas fundamentales de la versión neoclásica respecto a otras alternativas teóricas en la economía: la de ser una teoría aplicable a todos los seres humanos y la de adecuarse a su comportamiento adaptativo y funcionalista (Vanberg, 1993).

El comportamiento maximizador ha encontrado también otras explicaciones desde la perspectiva evolucionista. Destaca la aportación de **Hayek** (1982) a este respecto, quien señala que en el proceso de competición entre los agentes económicos, estos se ven abocados a adoptar métodos racionales en sus comportamientos, ya sea por imitación o desarrollándolos, debido a que estos métodos les confieren ventajas competitivas. Pero aunque Hayek sostenga una visión evolucionista, acepta que el poder de la razón es limitado y que el comportamiento individual se guía en buena medida por reglas. Los agentes económicos tienen un conocimiento selectivo y un campo de elección restringido por las reglas, lo que plantea un marco de actuación donde la mejor estrategia sea la de seguir reglas, en vez de maximizar caso por caso. No obstante, no abandona por ello la perspectiva evolucionista: aún partiendo de que el comportamiento se guíe por reglas, el éxito económico de un agente estriba en la calidad de las reglas seguidas. Éstas, desde su punto de vista, pueden ser o bien innatas, es decir, transmitidas genéticamente, o bien aprendidas, ya sea como aprendizaje personal o a nivel social, en el proceso de evolución cultural.

A pesar de estos intentos de justificación, el supuesto maximizador ha sido cuestionado por importantes economistas. El premio Nobel **Herbert Simon** critica el concepto de sujeto maximizador porque conlleva la adopción de otros supuestos de difícil justificación, sobre todo en materia de certidumbre y conocimiento de las consecuencias de los actos. Simon interpreta que el individuo racional hace selecciones óptimas sobre un conjunto de alternativas definido, pero las doctrinas neoclásicas no especifican cómo se obtiene dicho conjunto. Cada una de las alternativas de ese conjunto lleva implícitas un grupo de consecuencias, y la decisión por parte del agente económico se hace desde una ordenación jerarquizada de estas consecuencias (lo que se puede entender como la función de utilidad). Pero sólo en el caso de plena certidumbre, es decir, del conocimiento completo y exacto de las consecuencias que seguirán a cada alternativa, puede ser racional este proceso. No obstante, existen serios límites al conocimiento tanto de las alternativas como de sus consecuencias. *"Desde un punto de vista fenomenológico, sólo podemos hablar de racionalidad relativa a un marco de referencia, y este marco de referencia se determinará por las limitaciones del conocimiento del hombre racional"* (March y Simon, 1961: 62-63).

**"Racionalidad olímpica"**: así es como califica Simon el concepto de racionalidad que se maneja desde las doctrinas neoclásicas. Para él, esta concepción sostiene una visión irreal de la capacidad cognitiva de los seres humanos, de su capacidad computacional y de sus posibilidades de acceso a información. Frente a esto, Simon defiende una teoría de la decisión en la que el comportamiento del elector se basa en un

repertorio de modelos de comportamiento, rutinas o programas, surgidos de la experiencia del individuo y ajustados continuamente a través del procedimiento de prueba y error (Vanberg, 1993). De hecho, no es el primero en sugerir esta perspectiva dentro de la economía; muchos años antes, autores como Veblen o Commons abogaban por una visión del comportamiento de los agentes de acuerdo a hábitos y rutinas.

Los modelos de comportamiento pasan así a jugar un papel central en la explicación de la acción económica de los individuos y entidades. El agente económico cuenta con programas de actuación casi instantánea (fines rutinizados) y con técnicas de solución (planificación sustantiva y planificación de procedimiento) para guiar sus acciones. Si el agente económico tiene que adoptar una elección, puede optar por buscar la alternativa óptima (siempre y cuando se observe un grupo de criterios desde el que puedan compararse todas las alternativas y además exista una alternativa que es preferida a las demás a partir de esos criterios) o limitarse a buscar una **alternativa satisfactoria**. Ésta última podría ser la opción más frecuente: *"La mayor parte de las elecciones humanas, ya sean individuales o de organización, se refieren al descubrimiento y selección de alternativas satisfactorias; sólo en casos excepcionales se ocupan del descubrimiento y selección de alternativas óptimas. Para optimizar se necesitan procesos de mucha mayor complejidad que los necesarios para satisfacer. Un ejemplo es la diferencia entre buscar en un pajar la aguja más puntiaguda que haya en él y buscar en el pajar una aguja lo suficientemente puntiaguda para coser con ella"*. (March y Simon, 1961: 155).

Desde esta posición, una elección racional sólo exige que exista un grupo de criterios que describan como mínimo alternativas satisfactorias y que la alternativa elegida sea conforme o sobrepase estos criterios. La experiencia previa del agente económico y otros factores serán los que definan los estándares de satisfacción. Esta perspectiva de las elecciones económicas plantea así una racionalidad aplicada a partir de criterios de satisfacción, limitada por la incapacidad de los agentes de reunir e interpretar la información requerida para maximizar.

La visión de los agentes económicos como seguidores de reglas fue profundizada por Heiner (1983). Para este autor, la complejidad del ambiente en el que se desarrollan las elecciones hace que los agentes económicos no tengan con frecuencia capacidad suficiente para resolver el problema de la elección, por lo que se convierten en seguidores de reglas. En función de esa complejidad, pero también de la aptitud del agente y de la naturaleza ("calidad") de las normas, cada agente optará por seguir alguna regla o maximizar caso por caso. De esta forma, queda implícita en esta visión una elección o una maximización racional en un metanivel, aunque las elecciones que realizan los agentes en su vida cotidiana serán imperfectas, en la medida que la regla seguida conduzca a elecciones no óptimas (de hecho, Heider considera que las reglas más simples son las más imperfectas).

La visión de los agentes económicos como seguidores de reglas "por motivos racionales" es a menudo aceptada por los economistas del Nuevo Institucionalismo. Según Rutherford (1994), los autores de esta corriente atribuyen el seguimiento de reglas en el comportamiento económico a factores como los elevados costes de transacción y de la toma de decisiones, las limitaciones cognitivas y de procesamiento de la información, o el riesgo de error en el proceso de ajuste caso por caso.

### **¿Y el contenido de las acciones? ¿Y los valores? ¿Y los factores sociales, culturales y políticos?**

Las posiciones de Simon y de Heider coinciden con la de los evolucionistas en atribuir la racionalidad a una acción en función de sus rasgos procedimentales<sup>2</sup>, es decir, a los procedimientos o reglas que guían dicha acción, en lugar de hacerlo por sus contenidos sustantivos, por los resultados de la acción. En términos weberianos, se centran en la racionalidad formal, en lugar de hacerlo en la racionalidad sustantiva.

Aunque la atribución de racionalidad a una acción en función de sus contenidos sustantivos o de la valoración de sus fines y resultados ha sido objeto de estudio por importantes autores de las ciencias sociales, empezando por el propio Max Weber, lo cierto es que no ha gozado de mucha atención por parte de los economistas. Con frecuencia, la posibilidad de fijarse en los contenidos específicos de una acción para considerarla o no racional se ha descartado ante los problemas de referencia recurrente<sup>3</sup>. En relación a esto, Langlois y Csontos (1993) plantean la situación de un agente racional optimizando su elección en un determinado marco de medios y fines; si evaluamos este marco nos encontramos ante el problema de cómo definir lo que escoge el agente de una forma racional, y de nuevo cómo escoge el marco superior desde el que escoge el primer marco, y así sucesivamente.

---

<sup>2</sup> Debe señalarse que a parte de las indicadas en el apartado anterior existen otras propuestas que enfatizan los rasgos procedimentales para justificar la racionalidad de una acción. Por ejemplo, algunos autores defienden la elección racional como parte de una **lógica de situación**; es decir, a partir de una situación determinada, existe una sola trayectoria particular de acción que puede ser calificada de racional. Siguiendo a Koertge (1979), la estructura de explicación seguiría los siguientes pasos: 1- Descripción de la situación (el agente A estaba en la situación tipo C); 2- Análisis de situación (en la situación C, lo apropiado es hacer X); 3- Principio de racionalidad (los agentes actúan siempre apropiadamente en sus situaciones); 4- Explanandum (Por tanto, A hizo X). En otras palabras, la acción racional desde una lógica de situación implica la interpretación de la situación, la aplicación de una lógica determinada, el comportamiento racional y la actuación coherente y consistente del agente. Pero para que el modelo nos lleve efectivamente a una solución única, debería haber sólo una interpretación posible de la situación, la lógica debería ser universal e innata a los humanos, y el comportamiento habría de ser estrictamente racional y coherente, es decir, predecible, automático, hasta cierto punto, *inhumano*.

<sup>3</sup> Algunas obras iniciales de Hayek y de Morgenstern en los años treinta señalaron ya este problema.

---

En el caso de los economistas del Nuevo Institucionalismo, la reflexión sobre el comportamiento seguidor de reglas como un comportamiento racional ha llevado a diversos autores a merodear los ámbitos de los valores y los elementos sociales como factores explicativos de las acciones. Así, se plantea la necesidad de incorporar el riesgo de recibir **sanciones** dentro del análisis del comportamiento racional maximizador, o de tener en cuenta la **promoción personal y la reputación** en un marco normativo determinado. En ambos casos, el interés individual empujaría a los agentes económicos a seguir las normas.

Estas propuestas, sin embargo, minimizan o no consideran en absoluto las dinámicas de surgimiento de las normas, la necesidad de una autoridad sancionadora o la aplicación de sanciones aun en contra del interés propio de quien las aplica, así como la aceptación de las normas por parte de los perjudicados cuando son conscientes de que éstas tienden a preservar las desigualdades (Elster, 1989; Rutherford, 1994). Los enfoques evolucionistas que han sostenido el supuesto de la racionalidad maximizadora tienden a considerar que el orden social se puede explicar por el carácter adaptativo de la racionalidad, sin salirse de la tradición individualista-utilitaria (Vanberg, 1993). En todo caso, las limitaciones cognoscitivas hacen que el comportamiento humano se rija por reglas que también se adaptan progresivamente al mundo complejo, modificándose a medida que varía el marco en el que se desenvuelven los agentes.

En justicia debe señalarse que esta explicación del sistema normativo ha sido considerada como demasiado limitada por parte de diversos autores dentro de estas mismas corrientes de pensamiento. Rutherford (1994), un autor de primera fila en el Nuevo Institucionalismo, se muestra crítico con estos planteamientos, objetando que el comportamiento guiado por normas tiene un **carácter no consecuencialista**. Desde una visión que se acerca a la perspectiva de otras disciplinas sociales sobre este tema, Rutherford señala que en el comportamiento seguidor de normas no son los resultados los que guían la acción, como sucede en los procesos maximizadores racionales o adaptativos, sino que ésta se orienta por el mero seguimiento de las normas. Al internalizarse y pasar a formar parte de la personalidad del actor, las normas son ajenas a las evaluaciones en términos consecuencialistas; en todo caso, esas normas se convierten en referencia para explicar los procesos de adaptación de otras normas.

El debate sobre la racionalidad de los sujetos económicos se ha nutrido también de importantes aportaciones que provienen de fuera de las doctrinas económicas predominantes, y que proponen entender la racionalidad como un componente y un resultado de una socialización concreta. Así, si para Weber la racionalidad formal constituye la esencia del capitalismo (caracterizado por los intercambios de mercado, por el cálculo monetario y por la contabilidad del capital), en la visión de Polanyi la base de la economía del mercado reside más bien en la socialización de la mentalidad capitalista (Polanyi, 1944. Véase al respecto Lahera, 1997). Esta perspectiva tiene unas profundas implicaciones, ya que en función de la forma de socialización de los agentes económicos, estos tendrán una actuación racional dentro del marco del mercado capitalista o sus

acciones se guiarán por otro tipo de racionalidad, bajo otro marco en el cual hayan sido socializados. Es decir, se abren las puertas a la coexistencia de diferentes racionalidades (o guías del comportamiento) para explicar las acciones de los agentes económicos.

La corriente teórica de la sociología económica se basa en esta visión de la economía como un componente del entorno social, siendo la sociedad siempre la referencia básica. No se presupone que las acciones económicas sean siempre racionales, y mucho menos que se guíen por una racionalidad maximizadora, como hacen las doctrinas predominantes; más bien al contrario, la sociología económica contempla las acciones económicas como un conjunto de acciones sociales muy diversas, entre las que se incluyen acciones guiadas por un comportamiento racional maximizador, pero también acciones basadas en otras guías, ya sean éstas también consideradas como racionales (*otro* tipo de racionalidad) o no racionales (Smelser y Swedberg, 1994).

Entre los autores que adoptan el supuesto de la coexistencia de varias racionalidades encontramos diferentes líneas argumentales. Quizá la de mayor trascendencia sea la que a partir de esta visión plantea la existencia de una "**racionalidad occidental**" que sería utilizada como mecanismo de dominación en las relaciones internacionales e interculturales. Se caracteriza a la racionalidad occidental como una racionalidad formal que opera mediante procedimientos estrictos de cálculo exacto, cuantificación, formalización y organización, que trabaja desde la posibilidad de que la investigación sea total y la comprensión exacta. La preeminencia de esta forma de racionalidad (o de la racionalización) sin embargo obedece no tanto a sus características, sino a su condición de componente de una forma de dominación: "*La racionalización no es una forma autosostenida de racionalidad; implícitamente depende de otras formas sociales para preservarla*" (Redner: 1986: 378).

Esta perspectiva fue inicialmente desarrollada por Max **Weber**, quien consideraba el racionalismo de la civilización moderna como algo específico y peculiar. Su neutralidad como racionalidad sustantiva hace que tenga un gran potencial para la investigación científica y un gran peligro para los procesos políticos (será la base del desarrollo de la burocracia). Para Weber, este proceso de racionalización no es indicativo de una evolución natural hasta el estado de máxima civilización, más bien al contrario, es fruto de múltiples procesos distintos pero interrelacionados, que confluyen en un momento concreto del espacio y el tiempo (Weber, 1901).

No obstante, esta visión no es desarrollada por Weber para defender la existencia de múltiples racionalidades, sino que, a pesar de sus ambigüedades, sigue manejando las categorías de racionalidad e irracionalidad. La visión compleja de la racionalidad se ha desarrollado fuera de la economía a través de los trabajos de autores fundamentales, como pueda ser Jürgen **Habermas**, quien sostiene también una distinción básica entre racionalidad e irracionalidad, a pesar de considerar la existencia de diferentes formas de

la primera y de vincularla a los mecanismos de dominación sociopolítica<sup>4</sup>. Pero es quizá en el terreno de la antropología donde más se ha profundizado en las implicaciones cotidianas de esta perspectiva. En su análisis antropológico de diferentes proyectos de desarrollo económico en los más variados lugares del mundo, **Hobart** (1993) plantea que la racionalidad es la que determina el tipo de contacto entre el "desarrollador" y el "subdesarrollado". Los promotores occidentales presuponen la existencia de una racionalidad compartida, de forma que su modelo de conocimiento sea comunicable. Sin embargo, es la relación jerárquica existente entre ambos la que marca la comunicación y hace que ésta se traduzca en instrucciones de actuación.

Los planteamientos y críticas realizadas desde estos ámbitos han repercutido en el propio debate que se desarrolla dentro de las disciplinas económicas. Así, dentro del Nuevo Institucionalismo se plantea la pregunta ¿hasta qué punto es legítimo juzgar el valor de instituciones de diferentes culturas? Y mientras algunos defienden la existencia de criterios de evaluación transculturales, otros se muestran reticentes ante esa posibilidad (para referencias sobre este debate, véase Horsbergen, 1994).

La apertura dentro de la economía a las aportaciones que se realizan desde la antropología y los estudios culturales abre nuevas dimensiones en la reflexión sobre la racionalidad de los agentes económicos y plantea nuevos cuestionamientos al supuesto de la racionalidad maximizadora universal. No está nada claro hasta qué punto debe considerarse la racionalidad maximizadora una característica predominante de los agentes económicos, y mucho menos que lo sea en todo momento. Los proyectos de desarrollo económico que se implementan en ámbitos culturales donde la "mentalidad capitalista" no es dominante -en otras palabras, donde la socialización no pone énfasis en las prácticas económicas capitalistas- perciben con especial intensidad esta ausencia de comportamientos "racionales" y se enfrentan con frecuencia a dificultades inesperadas o al limitado éxito de sus iniciativas, debido en buena medida a la importancia que tienen otros factores sociales y culturales.

Por otra parte, resulta interesante que el devenir económico de los últimos años, marcado por el fin de la Unión Soviética, la expansión de los modelos neoliberales de política pública y la globalización, entre otros procesos, esté generando un creciente interés por incluir las dinámicas sociales como un factor esencial de las dinámicas económicas, como muestran los últimos informes del Banco Mundial o de la CEPAL<sup>5</sup>. Es

---

<sup>4</sup> Habermas, por ejemplo, sostiene: *"a la comprensión moderna del mundo le subyacen estructuras universales de racionalidad, pero las sociedades occidentales modernas fomentan una comprensión distorsionada de la racionalidad centrada en los aspectos cognitivo-instrumentales, y en este sentido, sólo particular"* (1981: 99).

<sup>5</sup> El Banco Mundial, en su informe 1999/2000, señala como una de las cuatro lecciones fundamentales de sus *"cincuenta años de experiencia en el desarrollo"* el hecho de que *"las instituciones importan; el desarrollo sostenible debe estar enraizado en procesos que sean socialmente inclusivos y que respondan a circunstancias cambiantes"* (Banco Mundial, 2000:1). Por su parte, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), de Naciones Unidas, indica que *"(...) al mismo tiempo que se busca un crecimiento económico más estable y dinámico y, por ello, competitivo, se debe perseguir también un*

en este marco que se están rescatando viejas visiones de la economía y difundiendo nuevas herramientas teóricas, como el concepto de capital social, de gran utilidad para la economía aplicada.

En lo que se refieren al debate sobre la racionalidad de los agentes, estas herramientas tienen el efecto de reconfigurar los retos teóricos. La introducción en los últimos años del concepto de capital social en el análisis económico permite abordar desde una nueva perspectiva la incorporación de los comportamientos seguidores de normas o dirigidos por valores a la gama de posibilidades de actuación de los agentes económicos. Pero antes de estudiar las implicaciones de este concepto para el debate sobre la racionalidad económica, es necesario entender qué se está definiendo como capital social y cómo se está utilizando este concepto en el análisis económico.

### **¿Qué es el capital social?**

A finales de los setenta, Pierre Bourdieu utilizó el término *capital social* para referirse a las ventajas y oportunidades que adquieren las personas por ser miembros de determinados grupos. Aunque esa idea constituye de hecho una de las bases sobre las que se cimientan las obras de muchos autores clásicos de las ciencias sociales, su concreción en un término específico está impulsando su aceptación en áreas de las doctrinas económicas donde normalmente no se tiene en cuenta ese fenómeno. Además, al denominarlo *capital social* se equipara implícitamente con otras formas de capital y permite la reducción a versiones simplificadas de fenómenos complejos como son las dinámicas socioculturales cuyas consecuencias económicas son ahora objeto de atención.

Fueron Putnam y Coleman quienes introdujeron el término al mundo académico anglosajón, a principios de los ochenta, y abrieron así la senda para la amplia difusión que ha tenido el concepto desde entonces. Putnam relacionó el capital social con la participación ciudadana y el asociacionismo, primero en su análisis de la sociedad del norte de Italia y después en la de Estados Unidos. Coleman, por su parte, reflexionó sobre los componentes teóricos del concepto de capital social en su artículo *Social capital in the creation of human capital*. Para Coleman, "el capital social se define por su función. No es una entidad única sino una variedad de entidades diferentes, con dos elementos en común: todos se refieren a algún aspecto de las estructuras sociales, y todos facilitan determinadas acciones de los actores -ya sean personas o corporaciones- dentro de la estructura. Como otras formas de capital, el capital social es productivo, hace posible el logro de determinados fines que en su ausencia sería imposible de lograr" (Coleman, 1988: 98).

---

*desarrollo más integrador en términos sociales y sostenible en términos ambientales. Por último, pero no por ello menos importante, lo anterior debe estar acompañado de esfuerzos sustanciales por construir tejidos sociales que permitan desarrollar sociedades más integradas" (CEPAL, 2000: 15).*

A lo largo de los ochenta y sobre todo de los noventa, diferentes autores y corrientes se fijaron en la utilidad de este concepto y aprovecharon la ambigüedad de su definición para adaptarlo a sus áreas particulares de estudio o a sus posiciones teóricas. Así, los economistas del Nuevo Institucionalismo y otras corrientes neoclásicas encontraron en el capital social un término muy adecuado para referirse a los valores de confianza y reciprocidad que según sus planteamientos son clave para reducir los costos de transacción en numerosas relaciones económicas<sup>6</sup>. La visión del capital social como algo análogo a otros activos individuales, como el capital financiero y el capital humano, será especialmente útil para estas perspectivas teóricas. Y de igual forma, si las cuentas bancarias son los lugares que contienen el capital financiero, las relaciones sociales serán interpretadas como los ámbitos que contienen el capital social.

Los autores del Nuevo Institucionalismo y de otras corrientes neoclásicas que han adoptado con alegría el concepto de capital social han tenido también una importante influencia sobre agencias de gobierno en Estados Unidos y sobre organismos internacionales. Así, el Banco Mundial lo equipara en sus últimos informes a los capitales físico, humano y ambiental, que son contemplados como los elementos clave en cualquier estrategia de desarrollo sostenible. La definición del Banco Mundial plantea una visión del capital social en la misma línea que las corrientes económicas neoclásicas antes referidas: *"El capital social se refiere a las redes y relaciones que fomentan la confianza y la reciprocidad y conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales en una sociedad"* (Banco Mundial, 2000: 18).

El concepto de capital social ha sido muy útil para otras perspectivas teóricas enfocadas también en estudiar los fenómenos de desarrollo económico. En este caso, su utilidad radica en que permite transmitir mucho mejor las nuevas formas de entender los agentes económicos, así como la idea de que los mismos elementos que conceden una identidad y una cohesión a la comunidad pueden ser la base para su propio desarrollo.

Aunque el fenómeno se remonta a los años setenta, las dinámicas de flexibilización y descentralización de las empresas en el marco de la globalización han generado un extenso análisis sobre las nuevas relaciones que están surgiendo entre las empresas, o entre empresas, trabajadores por cuenta propia y empleados, así como sobre los patrones que están adoptando las grandes corporaciones en sus procesos de reestructuración.

Fruto de estos análisis se han realizado importantes propuestas sobre cómo redefinir los agentes que son objeto de estudio en la economía para interpretar mejor las dinámicas de la estructura económica. Manuel Castells, por ejemplo, utiliza el concepto

---

<sup>6</sup> Un ejemplo clásico son las transacciones comerciales entre los joyeros de la comunidad judía de Nueva York. Los valores de confianza y reciprocidad permiten a los vendedores prestar sus mercancías con rapidez y seguridad a potenciales compradores dentro de su misma comunidad, sin incurrir en gasto alguno de seguros, abogados, etc. aun cuando esas mercancías tienen precios exorbitantes, de cientos de miles de dólares.

de **empresa red** para mostrar la utilidad de adoptar como unidad de análisis no a las empresas, sino la interrelación que se establece entre ellas: "*La empresa red no es una red de empresas, sino una forma de organización en red de las actividades de todo tipo de empresas. Así, las grandes empresas, y en particular las multinacionales, han respondido al desafío de la adaptación a mercados y a tecnologías en un ámbito global mediante su descentralización interna. No sólo sus filiales en distintos países cuentan con gran autonomía, sino que sus departamentos y divisiones, por tareas y líneas de producto, tienen iniciativa propia, llegando incluso a competir entre ellas (...) Por su parte, las pequeñas y medianas empresas tienden cada vez más a formar redes de colaboración entre ellas, ganando en flexibilidad a las grandes, pero al mismo tiempo concentrando recursos en común. Los dos sistemas de redes conectan, es decir, redes de pequeñas empresas trabajan para las grandes, pero cada vez más no de forma exclusiva para una de ellas, por lo que las redes se cruzan*" (Castells, 1997. Véase al respecto Castells, 1996). El capital social, aunque se entienda en un sentido estricto como equivalente a las relaciones sociales, sería aquí clave para configurar las redes de empresas; en este caso, el capital social podría verse como fruto de las relaciones económicas entre estas empresas, o podría ser justo el elemento que permite iniciar y hacer estables en el tiempo esas relaciones.

Dentro de esta línea deberíamos remontarnos también a los estudios que en los años setenta y ochenta se realizaron sobre el desarrollo económico de regiones específicas, los **distritos industriales**. Inicialmente se enfocan en analizar el desarrollo del norte de Italia<sup>7</sup>, pero luego se extienden al estudio de otras regiones en Europa (Baden-Württemberg en Alemania, Comunidad Valenciana en España, Jutlandia en Dinamarca) y en Estados Unidos (Pensilvania o el propio Silicon Valley).

Bajo el término *distrito industrial* se agrupan a las distintas formaciones socioeconómicas que ocupan un espacio geográfico concreto, compuestas por una comunidad articulada de unidades productivas (empresas) que comparten un conjunto de valores y se basan en la especialización y en la cooperación para participar en el proceso de elaboración de un producto, o al menos en un mismo sector industrial<sup>8</sup>.

A partir del estudio de estos espacios, los investigadores coincidieron en destacar la fuerte conexión entre las relaciones sociales y el marco sociocultural con el desarrollo de las actividades empresariales. Así, Bagnasco plantea: "*los distritos industriales altamente especializados se superponen sobre la ordenación geográfica de las antiguas 'comunidades', lo cual causa una redefinición de los contextos de interacción,*

---

<sup>7</sup> Véase Bagnasco (1983, 1991), Pyke y Sengenberger (1990), Saglio (1991), entre otros.

<sup>8</sup> Entre los estudiosos del tema, algunos hacen énfasis en el carácter local de los distritos industriales. La red de empresas que lo configura es local y orientada al mercado local. Otros, en los mecanismos de coordinación de las acciones. En el fondo, la idea que se defiende es que el problema de las pequeñas empresas no es ser pequeñas, sino estar solas, como expusieron Sengenberger y Pyke (1992)

---

*integración o de movilización social. Lo que es informal desde el punto de vista de la organización industrial, está institucionalizado a nivel de la sociedad local" (1983: 33).*

El sentido que se le da al capital social por parte de los autores que han continuado esta visión enfatiza las consecuencias económicas de preservar los valores solidarios y la cohesión de la comunidad, y destaca los efectos beneficiosos que elementos como la confianza tienen en la generación de prácticas de cooperación, así como en la producción o preservación de bienes públicos.

En estrecha relación con las investigaciones sobre los distritos industriales se encuentran las líneas teóricas centradas en el **desarrollo local**. Desde estas posiciones, se busca desarrollar planteamientos sobre el desarrollo socioeconómico de ámbitos subnacionales, como regiones, municipios o comunidades, fundamentalmente a partir de las actividades de los propios agentes económicos e instituciones locales.

Algunos investigadores que trabajan desde esta perspectiva han incorporado el concepto de capital social a sus herramientas teóricas, pero la definición ha adoptado en estos casos un sentido mucho más amplio que en autores de otras corrientes de pensamiento. A menudo el capital social se refiere en estos trabajos a todo el entorno sociocultural y la infraestructura institucional de la comunidad; es decir, más que definirse como los valores de confianza, reciprocidad o cooperación, es visto como el conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven esos valores.

El capital social pasa así a ser no sólo un elemento crucial para facilitar la constitución de actores sociales, sino que además es percibido como el ámbito donde se definen las redes sociales y otorgamiento de poderes (*empowerment*) a las comunidades.

Investigadores del entorno de la CEPAL, como Kilksberg o Durston (1999) ejemplifican los efectos positivos que puede tener la movilización del capital social con los casos de Villa El Salvador, en Perú, las ferias de consumo familiar en Venezuela, la gestión municipal de Portoalegre, en Brasil, o el desarrollo de comunidades campesinas de Chiquimula, Guatemala.

Como se ha visto, el concepto de capital social puede contar con significados muy diferentes, en función del objeto de investigación y del marco teórico de partida. Se ha definido en torno a ejes tan diversos como participación ciudadana y asociacionismo, confianza, reciprocidad, relaciones sociales, valores solidarios, conjunto de normas, instituciones y organizaciones, otorgamiento de poderes (*empowerment*), redes sociales y otros.

Frente a esta proliferación de significados, Portes y Landolt (1996) nos piden actuar con precaución y no confundir las fuentes de capital social con los beneficios derivados de ellas. Según su argumento, algunos elementos que se han identificado como capital social no son más que un producto del capital social; en este sentido, capital social

sería más bien la **capacidad** de lograr recursos a través de las redes sociales, independientemente del nivel o calidad de estos recursos.

Portes y Landolt (1996) llaman la atención sobre otro aspecto esencial y que apenas ha sido considerado en el debate: el capital social no ofrece sólo efectos positivos para el desarrollo socioeconómico, sino que permite también la generación de elementos e instituciones nocivas para la sociedad, como la organización de grupos mafiosos.

Pero además de provocar el surgimiento de grupos criminales o mafiosos, el capital social puede generar efectos negativos para el desarrollo económico en la medida que sería también lo que permite a los miembros de un grupo excluir a toda persona ajena a éste de unas prácticas económicas determinadas, como ocurría en los gremios. Y sería también el capital social lo que impone restricciones a la libertad individual y a la iniciativa empresarial: en ocasiones, la presión de las obligaciones familiares y sociales acaba con cualquier posibilidad de éxito de una empresa.

Varias cuestiones afloran en este momento: ¿Por qué no son tenidos en cuenta normalmente los múltiples efectos negativos que puede tener el capital social sobre el desarrollo económico de una comunidad, y sin embargo se resaltan tanto sus potenciales efectos positivos? ¿Cómo se puede canalizar la utilización del capital social para el desarrollo de una comunidad? ¿Es posible *construir* capital social en una comunidad? Creo que buena parte de las respuestas la podemos encontrar en el término *racionalidad económica*.

### **El capital social visto desde el debate sobre racionalidad en la economía**

Aunque algunos autores, como Putnam, entienden que la construcción de capital social es un proceso a largo plazo y fuera del control de los planificadores y promotores del desarrollo, muchos otros autores carecen de dudas sobre la posibilidad práctica de construir capital social, aunque normalmente se parte de la existencia de alguna forma previa de capital social o al menos de prácticas institucionales del pasado que es posible rescatar y adaptar a los nuevos contextos y oportunidades (por ejemplo, entre grupos de campesinos que emigran a la ciudad). El apoyo externo y la capacitación de los miembros de la comunidad se plantean como posibles instrumentos en la creación de capital social.

Parece claro que establecer redes sociales, impulsar el asociacionismo, desarrollar instituciones locales o crear otros elementos que han sido identificados como la esencia del capital social son objetivos factibles, incluso muchas medidas de política pública se encaminan a la creación de valores. Ahora, para que estos elementos constituyan capital social debe existir la capacidad de usarlos para obtener recursos. ¿Es posible *crear* esa capacidad, es decir, darle un significado económico a esos elementos socioculturales? ¿Será siempre posible, o sólo con determinados grupos, aquellos que ya tengan una

experiencia previa en la utilización de redes sociales y valores de reciprocidad, por ejemplo, para obtener un beneficio económico? ¿Será sostenible esa capacidad, o existirá sólo en determinados contextos?

Si los agentes económicos actuasen siempre con una racionalidad maximizadora, por interés propio, definitivamente las redes sociales y todos los elementos socioculturales serían utilizados para obtener el máximo provecho posible. Ahora, al poner estas actuaciones bajo el prisma de una racionalidad con arreglo a valores, es probable que nos encontrásemos ante agentes que considerasen "irracional" esas actuaciones, por ir contra su moral o por contradecir los valores que guían la acción. En ese caso, no existiría la capacidad de utilizar las redes sociales, las instituciones o los valores para obtener un beneficio económico, aún cuando el agente económico participase plenamente en redes sociales y contase con un marco denso en instituciones y valores. *Crear* esa capacidad implicaría cambiar significados básicos en la vida de cualquier persona, transformar su moral y alterar su escala de valores. En cualquier caso, tampoco está claro que aun siendo una conducta aceptada vaya a tratar de usarse siempre al máximo esa capacidad; por poner un ejemplo frecuente, aunque una persona utilice una relación de amistad para obtener un beneficio en un momento determinado no implica que esa persona vaya a tratar siempre de sacar el máximo rendimiento económico a todas sus relaciones de amistad. Estaríamos así hablando de una utilización limitada de esta capacidad, limitada en parte por la falta de información suficiente sobre todas las oportunidades de beneficio que se pueden derivar de cada relación social (y en ese sentido, limitada por la racionalidad limitada, en las versiones de Simon o Heiner), y limitada también en la medida en que implique valores en conflicto y la racionalidad con arreglo a valores pase a prevalecer en determinados contextos<sup>9</sup>.

Incluso, partiendo de la idea de que la economía del mercado se basa en la socialización de la mentalidad capitalista o de que una racionalidad occidental coexiste con otras racionalidades, la utilización de redes sociales y la movilización de valores para obtener un beneficio económico sería característico de unas determinadas culturas o formas de ver el mundo, pero no tendría por qué ser compartido por los agentes socializados con otra mentalidad (aun dentro de la misma sociedad) o por los grupos que actúan desde otras racionalidades o guías del comportamiento<sup>10</sup>. La construcción de capital social, la construcción de esa capacidad, implica en este caso la socialización en

---

<sup>9</sup> Podríamos revisar de nuevo en este punto los planteamientos de Simon y los de Heiner y entender que está limitada en la medida que las reglas que guían la acción pueden no establecerse por motivos optimizadores, sino por determinados valores.

<sup>10</sup> No se está queriendo implicar aquí que la mentalidad capitalista o la racionalidad occidental sean las únicas que aprueban e impulsan la utilización de redes sociales y valores para obtener un beneficio económico; al contrario, la antropología cuenta con abundantes estudios que muestran cómo esa capacidad es muy valorada y utilizada dentro de otras culturas, como ocurre en el Magreb o en las culturas indígenas del Perú.

una mentalidad distinta, la capitalista, o la imposición de una racionalidad occidental, procesos nada sencillos en ningún caso.

Vayamos con una segunda cuestión. Independientemente de si se crea deliberadamente o se parte de su existencia previa, ¿cómo se puede canalizar la utilización del capital social para el desarrollo de una comunidad?

Gitell y Vidal (1998) nos plantean un buen ejemplo de cómo materializar el potencial en capital social de una comunidad y canalizarlo para su desarrollo. Analizando la experiencia del Local Initiatives Support Corporation (LISC), presente en cerca de 30 áreas metropolitanas en Estados Unidos, estas autoras llegan a la conclusión de que el problema de las comunidades de bajos ingresos reside en su falta de conexiones con la estructura de oportunidades de la gran área metropolitana, lo que obstaculiza o impide el acceso a recursos financieros, técnicos, sociales y políticos. A partir de la experiencia del LISC y de acuerdo con su visión de que los programas de desarrollo se deben centrar en multiplicar la capacidad de las comunidades para actuar, en lugar de cubrir sus necesidades, proponen la creación y aprovechamiento del capital social a través del cultivo de redes de apoyo local. Esto permitirá además multiplicar los efectos beneficiosos de los programas y evitará, entre otras cosas, que las propias organizaciones sean utilizadas por unos pocos en su propio beneficio<sup>11</sup>. De forma paralela a la creación de redes de apoyo locales se deben cultivar las conexiones con recursos y oportunidades del exterior para mejorar la eficacia de las propias redes internas de la comunidad, además de motivar y fomentar las actividades de desarrollo económico comunitario. De esta forma, los pequeños negocios tendrán acceso a fuentes de financiación hasta entonces inaccesibles, como el propio sistema bancario, o podrán obtener contratos y clientes en nuevos mercados. En resumen, en los casos estudiados por Gitell y Vidal (1998) la eficacia de los esfuerzos de desarrollo comunitario depende de su capacidad para proveer conexiones, es decir, para crear redes dentro de la comunidad y de la comunidad con el exterior, lo que constituiría capital social.

A partir de ejemplos como este se plantea que sí es posible, a través de programas de desarrollo adecuadamente diseñados, canalizar la utilización del capital social para el desarrollo de una comunidad. Pero volviendo de nuevo al debate sobre la racionalidad, parece pertinente hacer algunos señalamientos. Si todos los agentes económicos actúan con una racionalidad maximizadora, efectivamente aprovecharán las nuevas capacidades creadas en su propio beneficio, y en la medida que permanezcan en su comunidad, esto podrá redundar en un beneficio para la misma. En qué medida ese aprovechamiento será considerado positivo o negativo dependerá de los criterios de valoración de los propios

---

<sup>11</sup> Curiosamente, se plantea así que la creación de capital social como grupo u organización reducen el capital social de los dirigentes, es decir, las posibilidades que tienen las personas a nivel individual de obtener recursos gracias a las relaciones sociales que pueden establecer fuera de la comunidad o la movilización de los valores que sugiere su pertenencia a una organización de estas características.

programas de desarrollo: la organización de actividades criminales será siempre considerada como negativa y la creación de una escuela para la comunidad como positiva, pero ¿será positivo o negativo que las personas aprovechen esas redes para irse de la comunidad? ¿será positivo o negativo que estas redes inserten a la comunidad en una estructura de subordinación, donde sus miembros puedan participar en una estructura económica más amplia pero en condiciones de precariedad?

La cuestión se complica cuando planteamos la posibilidad de que no todos los agentes económicos se guíen por una racionalidad maximizadora en sus actividades. En ese caso, podría suceder que sólo algunas personas utilicen las nuevas redes de forma provechosa, mientras la mayoría contemplan con distancia esa nueva capacidad, desaprovechándola. En ese caso, la creación de redes internas y con el exterior sería sólo capital social para los que actúan con una racionalidad maximizadora, no así para el resto. El carácter positivo o negativo de estas redes debe verse ahora además en el marco de esa desigualdad, aunque debe acentuarse que el hecho de que exista esta desigualdad no implica que dejen de ser positivas estas conexiones. De hecho, podría suceder que sean estos "agentes racionales" los primeros en aprovecharse de las conexiones, pero al mejorar su situación personal pueden impulsar a su vez una cadena de efectos positivos sobre el resto de la comunidad. Por ejemplo, es posible que con sólo un reducido número de negocios aprovechen la oportunidad de obtener financiación en el sistema bancario, pero en una comunidad con densas relaciones entre los empresarios, ese reducido número de negocios pueden convertirse también en prestamistas para otros todavía renuentes a acercarse a los bancos (por motivos que pueden ser considerados no racionales), transmitiendo así las nuevas posibilidades de financiación a un creciente número de empresas.

Los peores escenarios serían aquellos en los que los agentes económicos que se aprovechan de las conexiones creadas no transmiten ese beneficio al resto de la comunidad, y en los que ningún agente económico actúa con unas guías de comportamiento que le permitan aprovechar esas conexiones<sup>12</sup>. En el primer caso, estas conexiones constituirían capital social a nivel individual (para los agentes para quienes es real la capacidad que crean esas conexiones), pero no a nivel comunitario. En el segundo caso, por muy bien diseñados que estén los programas de desarrollo, será imposible que las conexiones constituyan capital social.

Desde el punto de vista de la sociología económica, es imprescindible comprender las guías de comportamiento de los agentes económicos de una comunidad (de cada uno de ellos en cada uno de los contextos) para responder a la pregunta de cómo canalizar la utilización del capital social para el desarrollo de una comunidad; y es imprescindible comprender esas guías de comportamiento no sólo para entender cuál es la forma en que

---

<sup>12</sup> Por ejemplo, en caso de existir valores que condenan las actividades empresariales, como ha ocurrido en comunidades del Caribe o de Oceanía que equiparaban a los empresarios con colonizadores y a todo el que dentro de su comunidad realizase este tipo de actividades como un asimilado o un traidor, a quien por tanto se excluye de la comunidad.

los agentes pueden aprovechar esas capacidades creadas, sino porque esas guías van a determinar incluso si unas redes, unas conexiones o unos valores constituyen o no capital social. Al fin y al cabo, las actividades económicas tienen lugar en un contexto, y fundamentalmente en un contexto social. Pero la forma de interactuar con los demás no sólo constituye un contexto para estas actividades, sino que pasa a ser una parte esencial de las mismas.

Finalmente, podemos acercarnos a una última pregunta: ¿por qué no son tenidos en cuenta normalmente los múltiples efectos negativos que puede tener el capital social sobre el desarrollo económico de una comunidad, y sin embargo se resaltan tanto sus potenciales efectos positivos?

En principio, parece lógico pensar que todos aprovecharemos cualquier forma de capital (humano, financiero, físico o social) para lograr nuestra mejor situación personal posible, lo que al menos en el contexto social y normativo de las economías industrializadas supone utilizarlo dentro de la ley y a menudo para el desarrollo de actividades que indirectamente benefician a la sociedad (al menos desde el punto de vista de las doctrinas económicas neoclásicas). Visto así, lo normal será anticipar los potenciales efectos positivos de la creación de capital social.

Sin embargo, como hemos visto, los supuestos que hay tras esta "natural" aceptación de los efectos positivos del capital social son muy restrictivos: todas las acciones económicas son racionales y persiguen la maximización de los beneficios; los agentes actúan como individuos, no como miembros de grupos o de una sociedad; el mercado y la economía son las referencias básicas, la estructura social, los valores y los significados no son relevantes o "están dados".

A pesar de lo predominante que es este discurso, sería un error ocultar la lectura que partiendo de otros supuestos se puede hacer del concepto de capital social. En el fondo, el este concepto engloba fenómenos muy complejos, como las dinámicas sociohistóricas de socialización, las relaciones entre grupos o las transformaciones culturales y de valores, por lo que abordarlo de forma simplista pone en peligro su utilidad metodológica y como instrumento para el diseño de políticas públicas o programas de desarrollo.

En conclusión, las relaciones sociales, los valores y el entorno sociocultural sólo constituyen capital social si se contemplan bajo una racionalidad maximizadora, o al menos dirigida a fines, pero no tiene por qué serlo bajo otros tipos de racionalidad (racionalidad a partir de valores) o guías del comportamiento. A través de la camaradería de viejas amistades un consultor puede obtener jugosos contratos o acceder un abogado a importantes clientes, mientras que otros profesionales (incluso en esas mismas profesiones) no pretenderán lograr más que una buena partida de ajedrez o una grata conversación. Para una racionalidad no maximizadora, las relaciones sociales y los

---

valores no constituyen ningún tipo de capital, o quizá lo sea sólo en determinadas circunstancias. Al fin y al cabo, el nivel educativo de una persona tampoco constituye capital humano si no lo utiliza, es decir, si se dedica a actividades donde esa formación es innecesaria (lo que por cierto constituiría una acción absolutamente irracional, desde el punto de vista de las doctrinas económicas neoclásicas).

Llegados a este punto, empiezan de nuevo las preguntas: ¿es realmente beneficioso para una sociedad, para una economía, que algunos de sus agentes económicos utilicen las relaciones sociales y los valores (incluidos los prejuicios sobre lugar de origen, género, raza, etc.) como vía para garantizarse un beneficio económico? ¿Es un grupo reducido de agentes económicos los que disfrutan de esa capacidad o es una práctica extendida? ¿No se estará impidiendo así que otros grupos sociales aprovechen sus potenciales de desarrollo económico (y, por ejemplo, su capital humano)? La distribución desigual de capital social, ¿no constituirá un obstáculo para el desarrollo de comunidades marginadas? ¿No constituirá un obstáculo para el desarrollo de toda la estructura económica?<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Es posible encontrar grandes respuestas a estas preguntas en muchas de las obras elaboradas por los autores clásicos de las ciencias sociales.

**Bibliografía**

Alchian, A.A. (1950) **Uncertainty, Evolution and Economic Theory**, en *Journal of Political Economy*, 58: 211-222.

Aldrich, H. y C. Zimmer (1985) **Entrepreneurship through social networks**, en D. Sexton y R. Smilor (eds.) *The Art and Science of Entrepreneurship*, Ballinger Publishing Company, Cambridge, Mass.: 3-23.

Bagnasco, A. (1983) **El juego de lo formal y lo informal: la pequeña empresa en Italia**, en A. Bagnasco et al., *Descentralización de la producción, economía informal y territorio en la crisis económica*, Diputación de Madrid, Madrid.

Banco Mundial (2000) **Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000: Entrando en el siglo 21**. Banco Mundial, Washington.

Brubaker, R. (1984) **The limits of rationality: An essay on the social and moral thought of Max Weber**, George Allen & Unwin, London, 1987.

Castells, M. (1996) **La sociedad red**, vol. 1 de *La era de la información: Economía, sociedad y cultura*, Alianza, Madrid, 1997.

Castells, M. (1997) **La empresa red**, en *El País*, 20 de mayo: 11-12.

Coleman, J. (1988) **Social capital in the creation of human capital**, *American Journal of Sociology*, 94: 95-120.

Dasgupta, P. e I. Serageldin (eds.) (1999) **Social capital: A multifaceted perspective**, The World Bank, Washington, D.C.

Durston, J. (1999) **Construyendo capital social comunitario**, *Revista de la CEPAL*, 69: 103-117.

Elster, J. (1989a) **El cemento de la sociedad: las paradojas del orden social**. Gedisa, Barcelona, 1991.

Elster, J. (1989b) **Juicios salomónicos. Las limitaciones de la racionalidad como principio de decisión**. Gedisa, Barcelona, 1991.

Gittell, R. y A. Vidal (1998) **Community organizing: Building social capital as a development strategy**, SAGE, Thousand Oaks, Ca.

- 
- Granovetter, M. (1985) **Economic action and social structure: The problem of embeddedness**, *American Journal of Sociology*, 91, 3: 481-510.
- Friedman, M. (1953) *Essays in Positive Economics*, Univ. Chicago Press, Chicago.
- Habermas, J. (1981) *Teoría de la acción comunicativa*, Taurus, Madrid.
- Hayek, F.A. (1982) *Law, Legislation and Liberty*, Routledge, Londres.
- Heiner, R.A. (1983) **The origin of predictable behaviour**, en *The American Economic Review*, 73 (4): 5650-595.
- Hobart, M. (ed.) (1993) *An Anthropological Critique of Development*, Routledge, London & New York, 1995.
- Hodgson (1993) *Economía y evolución: Revitalizando la economía*, Colegio de Economistas de Madrid - Celeste Ediciones, Madrid, 1995.
- Hollis, M. y S. Lukes (eds.) (1982) *Rationality and relativism*, Basil Blackwell, Oxford, 1988.
- Horsbergen, R. (1994) **Postmodernism and institutionalism: Toward a resolution of the debate on relativism**, en *Journal of Economic Issues*, 28 (3): 679-713.
- INIDE (1997) *¿Racionalidad económica? Una visión interdisciplinar de las acciones de los sujetos*, INIDE, Madrid.
- Izquierdo, J. (1996) **Equilibrio económico y racionalidad maquínica. Del algoritmo al sujeto en el análisis económico moderno**, en *Política y Sociedad*, 21: 89-111.
- Kilksberg, B. (1999) **Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo**, *Revista de la CEPAL*, 69: 85-102.
- Lahera, A. (1997) **La crítica de la economía de mercado en Karl Polanyi: El análisis institucional como pensamiento para la acción**, en INIDE, *¿Racionalidad económica? Una visión interdisciplinar de las acciones de los sujetos*, INIDE, Madrid, 1997: 27-55.
- Langlois y Csontos (1993) **Optimization, rule-following and the methodology of situational analysis**, en Mäki, Gustafsson y Knudsen, *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, Routledge, London & New York: 113-132.
- Mäki, Gustafsson y Knudsen (1993) *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, Routledge, London & New York.

March y Simon (1961) *Teoría de la organización*, Ariel, Barcelona, 1981.

Martínez Nogueira (1989) **Racionalidad, riesgo y viabilidad de la microempresa**, en Cohen et al., *Microempresas y Economía Popular*, ILPES, Grupo Esquel y Programa Nacional de Microempresas (Guatemala), Jiménez & Tanzi, San José, Costa Rica.

North, D. (1989) *Instituciones, cambio social y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

Olivé, L. (1988) *Racionalidad: ensayos sobre la racionalidad en ética y política, ciencia y tecnología*, Siglo XXI, México.

Piore, M. y C. Sabel (1984) *La segunda ruptura industrial*, Alianza, Madrid, 1990.

Polanyi, K. (1944) *La gran transformación: Crítica del liberalismo económico*, La Piqueta, Madrid, 1989.

Portes, A. (1998) **Social capital: Its origins and applications in modern sociology**, *Annual Review of Sociology*, 24, 1.

Portes, A. y P. Landolt (1996) **The downside of social capital**, *The American Prospect, Inc.*, 26.

Pyke, F. y W. Sengenberger (comps.) (1992) *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. III.: Distritos industriales y regeneración económica local*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1994.

Putnam, R.D. (1993) **The prosperous community: Social capital and public life**, *The American Prospect*, 13.

Putnam, R.D. (1996) **The strange disappearance of civic America**, *The American Prospect*, 24.

Redner, H. (1986) *The ends of philosophy: An essay in the sociology of philosophy and rationality*, Croom Helm, London & Sydney.

Rutherford, M. (1994) *Institutions in economics: The old and the new institutionalism*, Cambridge Univ. Press.

Saglio, J. (1991) **Intercambio social e identidad colectiva en los sistemas industriales**, en *Sociología del Trabajo*, nueva época, número extra, 1991: 45-61.

---

Sengenberger, W., G.W.Loveman y M.J.Piore (comps) (1990) *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. II. El resurgimiento de la pequeña empresa*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1992.

Simon, H. (1954) **A behavioral theory of rational choice**, *Quarterly Journal of Economics*, 69: 99-118.

Smelser, N. y R. Swedberg (1994) **The sociological perspective on the economy**, en N. Smelser y R. Swedberg (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton Univ. Press, Princeton, N.J.: 3-26.

Vanberg (1993) **Rational choice, rule-following and institutions: An evolutionary perspective**, en Mäki, Gustaffson y Knudsen, *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, Routledge, London & New York: 171-200.

Vázquez Barquero, A. (1993) *Política Económica Local*, Pirámide, Madrid.

Weber, M. (1901) *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Península, Barcelona, 1988.

Weber, M. (1922) *Economía y Sociedad*, FCE, México, 1993.