

<b>Autor:</b>	DURSTON, John
<b>Título:</b>	El Capital Social Campesino en la Gestión del Desarrollo Rural
<b>Ubicación:</b>	1 - 8
<b>Extensión:</b>	8 páginas
<b>Año Publicación:</b>	2002
<b>Editor:</b>	CEPAL
<b>Link:</b>	<a href="http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/11700/Indice.pdf">www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/11700/Indice.pdf</a>

## Capítulo I

### Capital social: definiciones, controversias, tipologías

Ha pasado más de una década desde que se inició un interesante, intenso y por momentos confuso debate en torno al capital social, debate que ya va en la quinta o sexta ronda de intercambios en las publicaciones profesionales. Este paradigma inmaduro pero prometedor del capital social forma parte ya de las herramientas analíticas de los especialistas en desarrollo social y económico. Como se verá más adelante, el concepto es particularmente útil para repensar el problema que representa la persistencia de la pobreza campesina. Sin embargo, dadas la complejidad y la diversidad de las posiciones en pugna, es preciso elegir entre las diferentes posturas. En este primer capítulo, por ende, se presentarán la definición básica que se utilizará en lo que sigue y un resumen comentado de los aspectos fundamentales del debate, para terminar proponiendo una tipología del capital social.

#### A. Definición básica

En este libro se entenderá por capital social *el contenido de ciertas relaciones y estructuras sociales*, es decir, las *actitudes de confianza que se dan en combinación con conductas de reciprocidad y cooperación*. Ello constituye un capital en el sentido de que proporciona mayores beneficios a quienes establecen este tipo particular de relaciones y que puede ser acumulado.

Esta definición, a diferencia de otras en uso, sitúa el capital social en el plano conductual de las relaciones y sistemas sociales, y no en el plano abstracto de la cultura simbólica de las normas, los valores y las cosmovisiones, plano en el cual están el capital cultural y el capital humano o cognitivo. Ambos planos interactúan: ninguno de los dos determina siempre al otro.

Esto se entiende mejor si se piensa que hay tres planos de un solo gran sistema sociocultural (véase el diagrama I.1). El capital social y el capital cultural (entendido aquí como visiones del mundo, de los seres humanos y de las normas que deben guiar los comportamientos) se refuerzan y potencian mutuamente (algo que puede ocurrir entre todas las formas de capital mencionadas), aunque no siempre hay coincidencia entre los valores profesados y la conducta real.

Como veremos a continuación, la confianza, la reciprocidad y la cooperación constituyen el contenido de las relaciones y de las instituciones sociales del capital social.

#### 1. La confianza

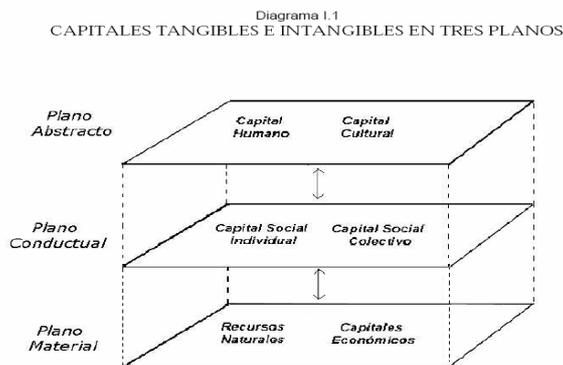
En el sentido utilizado aquí, la confianza individual es una actitud que se basa en el comportamiento que se espera de la otra persona que participa en la relación que se establece entre ambas. Esta confianza tiene un soporte cultural en el principio de reciprocidad, y un soporte emocional, que es el afecto que sentimos hacia aquellas personas que creemos confiables y que nos dan muestras de su confianza hacia nosotros. Tal actitud se expresa en conductas reiteradas y reforzadas con expresiones que comunican esa confianza en discursos y en acciones de entrega del control sobre determinados bienes. Esta relación social se establece sobre todo entre pares de personas que forman una *díada*: 'pareja de dos seres o cosas estrecha y especialmente vinculados entre sí' (*Real Academia Española*).

La presencia o ausencia de confianza deriva no de una programación rígida proveniente de una cultura ancestral, sino de la repetición de interacciones con otra persona, la cual, según indica la experiencia

acumulada, responderá a un acto de generosidad con un acto equivalente, nutriendo así un vínculo en que se combina la aceptación del riesgo con un sentimiento de afectividad o de identidad ampliada.

Confiar implica la disposición a entregar el control de bienes propios al otro (o, en el caso de una institución, a sus autoridades).

Diagrama I.1



Sin embargo, cuanto mayor sea el valor de los bienes cuyo control se cede o comparte, mayor será el costo de oportunidad de seguir siendo confiable. Aumenta, por así decir, la tentación de traicionar la confianza depositada. Al vivir en un mundo de riesgos y amenazas, los individuos necesitan confiar en alguien, es decir, establecer relaciones de capital social, pero esa misma realidad hace posible traicionar la confianza, estafar. Todos los grupos sociales alimentan sentimientos de obligación relacionados con el parentesco, al mismo tiempo que hacen que sus miembros internalicen normas de identidad comunitaria, como una manera de evitar la traición. Cuando ésta ocurre, constituye un aprendizaje traumático y crea un refuerzo negativo contra la confianza.

## 2. La reciprocidad

En las ciencias sociales, en particular en la antropología, el concepto de reciprocidad se ha levantado sobre la base del clásico *Ensayo sobre el don* de Marcel Mauss (1990), escrito a principios del siglo XX y publicado por primera vez en Francia en la década de 1950. En la obra considera Mauss la reciprocidad como el principio fundamental que rige las relaciones institucionales formales e informales en una comunidad. En las sociedades premercantiles y en menor grado en las contemporáneas existe una lógica de *intercambio basada en los obsequios* (de objetos, ayuda, favores), lógica que es distinta de la mercantil, aunque opera también en el ámbito del mercado. Un obsequio es signo de estar dispuesto a iniciar o mantener una relación social y, al mismo tiempo, supone de parte del receptor la obligación, culturalmente sancionada, de retribuir de alguna forma el obsequio. En esta reciprocidad, que Mauss llama difusa, la compensación por un favor, un préstamo o un regalo no es inmediata ni con una equivalencia precisa, lo que sin duda la distingue de las transacciones mercantiles.

En toda sociedad, las relaciones entre las personas se afianzan por medio de numerosas interacciones, que potencialmente se extenderán en el futuro. En las comunidades pequeñas, las relaciones tienden a darse entre las mismas personas y familias en todos los ámbitos y en todas las instituciones de la vida humana: religiosa, jurídica, política y económica.

Por eso, dice Mauss, tales relaciones son fenómenos totales, y dichas comunidades son a su vez sistemas totales. La reciprocidad, que a primera vista podría parecer un fenómeno social menor entre muchos, es entonces la base misma de las relaciones e instituciones del capital social.

Entre los antropólogos que han aportado a la comprensión de la reciprocidad figuran Raymond Firth (1961), con su concepto de organización social, referido a las relaciones regulares que son las semillas de las instituciones y las estructuras sociales, y George Foster (1961), con su concepto de contratos diádicos, referido a los entendimientos informales y generalmente tácitos entre dos personas que mantienen intercambios a lo largo del tiempo. Tales contratos son el primer eslabón de redes centradas en el individuo, y constituyen a la vez la base de una organización social más compleja que es en sí un activo, esta vez de índole colectiva.

### 3. La cooperación

Se trata de una acción complementaria orientada al logro de los objetivos compartidos de un emprendimiento común. No debe confundirse con la colaboración, que es el intercambio de aportes entre aliados que tienen emprendimientos y objetivos diferentes aunque compatibles. La cooperación, junto con la confianza y los vínculos de reciprocidad, resulta de la interacción frecuente entre diversas estrategias individuales. El concepto está sustentado en la teoría de los juegos y en la de la cooperación, que postulan que la cooperación puede fomentarse mediante la repetición de situaciones en las que es posible confiar o traicionar. La cooperación también puede emerger como consecuencia no planeada de la evolución interactiva —o coevolucionó— de distintas estrategias de agentes múltiples.

Aunque cabe preguntarse cómo interactúan la confianza, la reciprocidad y la cooperación, por ahora basta recordar que Mauss hizo hincapié en las dinámicas de intercambio material de la reciprocidad. Restó importancia a la interacción de las emociones, que sin duda tienen importancia, en la medida en que los sentimientos de afecto, de seguridad y de pertenencia, por una parte, y de rabia, miedo y rechazo, por otra, surgen de las interacciones aquí descritas y las retroalimentan. En efecto, hay un círculo vicioso en el cual la desconfianza es confirmada por la agresión o el engaño, y que lleva a rechazar la cooperación y los gestos de afecto y don. No obstante, hay también una dinámica virtuosa, que se pone en movimiento cada vez que un gesto de amistad o de confianza es retribuido con un acto igualmente positivo o aún más positivo, con lo que se refuerza un vínculo de amistad o de amor. Estas variables parecen tan válidas como el interés instrumental del *rational choice* para entender la dinámica por la cual se retroalimentan la reciprocidad, la confianza y la reciprocidad para la acumulación de capital social.

#### .....1. Aspectos individuales y colectivos del capital social

##### i) ¿Es el capital social atributo de las comunidades?

Portes (1998) critica los estudios que amplían el concepto de capital social hasta el grado de hacer de éste no sólo una propiedad de los individuos y las familias, sino un atributo de las comunidades, las ciudades e incluso las naciones. Su crítica se basa en la creencia de que la mayor promesa teórica del capital social yace no en el plano colectivo, sino en el individual, tal como a juicio de Portes lo demuestran los análisis de Bourdieu y Coleman.

Creemos que Portes se equivoca en esto. Aquí argüiremos, en efecto,

- i) que Bourdieu y Coleman, lejos de circunscribir el capital social al plano individual, dieron gran importancia a lo colectivo, al concebir efectivamente el capital social como atributo de los grupos y las comunidades;
- ii) que Portes mismo reconoce implícitamente el carácter grupal del fenómeno; y
- iii) que la riqueza del capital social yace precisamente en la interacción *entre* las estrategias individuales y las instituciones e intereses de la comunidad.<sup>1,2</sup>

Mientras algunos autores entienden por capital social todos los lazos interpersonales que puede activar un individuo, nuestra concepción del capital social *individual* corresponde a lo que los antropólogos llamamos redes egocentradas (centradas en el 'yo') de reciprocidad difusa. Y, en el otro extremo, la definición de capital social comunitario que se desprende de la perspectiva neoinstitucionalista de Putnam y de North, según la

---

<sup>1</sup> No es el propósito de este análisis referirse a la cuestión del capital social como posible atributo de las naciones, posición que defienden North y Putnam, mientras que Granovetter adopta la sensata postura de no intentar dar respuesta a preguntas sobre la naturaleza de la sociedad moderna que no pueden contestarse sin una comprensión mucho más detallada de las relaciones sociales en que está incrustada la vida económica.

cual el capital social es lo que produce cooperación y civismo —ergo, si hay civismo hay capital social—, ha sido correctamente calificada de tautológica o circular por Portes (1998) y Portes y Landolt (1996).

A diferencia de estos dos enfoques, aquí se sostiene:

- i) que el capital social comunitario no es un recurso individual, sino una forma de institucionalidad social del conjunto, en este caso de la comunidad local; y
- ii) que los participantes en el capital social comunitario se plantean como objetivo, en forma explícita o implícita, el bien común, aunque no necesariamente lo alcanzan.

Por otra parte, y a diferencia de las instituciones formales de bien común (cooperativas, por ejemplo) que existen en el papel, el capital social comunitario hace referencia a prácticas y relaciones interpersonales realmente existentes. La institucionalidad informal existente dentro y fuera de las organizaciones formales, a nivel de comunidad o de sistema social más amplio, es lo que determina cómo funcionan realmente esas instituciones formales.

Aunque los miembros de la comunidad en que existe capital social comunitario comparten un discurso de cooperación en pro del bien común, queda por verse si ese fin efectivamente se alcanza. De hecho, pueden darse efectos contrarios al bien común, a causa del mismo capital social comunitario y de la reciprocidad interpersonal, como puede verse en algunas comunidades étnicas o religiosas que ejercen prácticas excluyentes o no respetan los derechos humanos fundamentales.

Bourdieu y Coleman hacen extensas referencias al capital social como atributo de los grupos sociales, las colectividades y las comunidades. Ambos analizan el rol de las instituciones sociales en la creación de capital social. Bourdieu (1985), por ejemplo, subraya la necesidad de hacer inversiones orientadas a la institucionalización de las relaciones grupales. Coleman (1990) es particularmente explícito sobre la cuestión que plantea Portes. Refiriéndose al capital social en cuanto generador de bienes públicos, sostiene que no es una propiedad privada divisible o alienable, sino un atributo de la estructura en que la persona está inmersa.

El capital social, dice, beneficia a todos, y no primariamente a las personas. North, cuya formulación del marco conceptual del neoinstitucionalismo económico es uno de los fundamentos del capital social, centra explícitamente su análisis de las instituciones en el nivel comunitario y supracomunitario. En general, en la sociología y en la antropología las instituciones son atributos de las colectividades y no de los individuos. En este nivel de análisis, las relaciones no se reducen ya a la suma de las interacciones entre los individuos, en respuesta a decisiones de interés personal, sino que se refieren a los sistemas complejos que surgen de la evolución simultánea de esas decisiones e interacciones.

Estas posiciones encontradas, como dice Portes, reeditan un viejo debate entre las posturas *sobresociologizadas* y las posturas *subsociologizadas*: las primeras hacen hincapié, por ejemplo, en la internalización de las normas colectivas, mientras que las segundas privilegian los cálculos y los actos interesados del individuo. Coleman (1990) afirma que en realidad las personas no son completamente egoístas, ni toman sus decisiones racionales con total independencia de los demás.

Con todo, el propio Portes (1998) admite implícitamente el carácter colectivo del capital social. Se refiere repetidamente a sus aspectos institucionales y colectivos, a los beneficios que otorga la pertenencia a un grupo; al capital social como un aspecto de la estructura social que facilita las acciones de las personas y de los actores corporativos, y habla de las funciones de control social de las instituciones del capital social y de la posibilidad de que los individuos y los grupos se apropien de sus mecanismos.

Portes es principalmente especialista en las redes del sector informal urbano. Ello puede explicar por qué incurre en importantes omisiones cuando identifica, sobre la base de una revisión de la literatura, las consecuencias o funciones del capital social. Según Portes, el capital social cumple tres funciones básicas, como fuente de control social, como fuente de apoyo familiar, y como fuente de beneficios por medio de redes extrafamiliares.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Esta diferencia entre los especialistas en redes y los especialistas en instituciones comunitarias acerca del modo de concebir el capital social surgió también en la mesa sobre capital social del Tercer Congreso Chileno de Antropología. Véanse Espinoza (1998); Lomnitz

Evidentemente, las comunidades se componen de individuos, que se benefician del capital social comunitario. A fin de cuentas, proseguir la confrontación entre la postura subsociologizada y la sobresociologizada es un ejercicio estéril. Por el contrario, gran parte de la riqueza del ideario del capital social radica justamente en que arroja luces sobre el modo en que el capital social individual interactúa con las instituciones del capital social comunitario, a veces en contra, pero por lo general como un refuerzo que opera en igual sentido.

## ii) Lo individual y lo colectivo en las comunidades pequeñas

Parece útil, para allanar estas discrepancias, postular la existencia de dos formas diferentes de capital social: el individual y el colectivo o comunitario.<sup>4</sup> Ambas pueden definirse, en parte, por los efectos que se espera de ellas —los cuales no necesariamente se dan en todos los casos reales, por ser el capital social uno de los distintos factores necesarios o posibles para que ocurran tales efectos. Conceptualmente, las dos formas son igualmente válidas y se complementan entre sí, pero son heurísticamente distintas. Tal como advierte Portes (1998), no hay que confundir los intercambios diádicos —entre dos individuos— con los intercambios incrustados en estructuras sociales mayores, que ayudan a reproducir éstas.

En esta propuesta, el capital social individual se manifiesta principalmente en las relaciones sociales diádicas de confianza y reciprocidad que establece la persona, y se extiende a través de redes egocentradas. El capital social colectivo o comunitario, en cambio, se expresa en instituciones complejas, y tiene un sentido de cooperación y gestión.

Uno de los elementos del capital social individual es el crédito que ha acumulado la persona en la forma de reciprocidad difusa, reciprocidad que puede reclamar, en momentos de necesidad, a otras personas a las cuales ha brindado servicios o favores, en forma directa o indirecta, en cualquier momento del pasado. Este recurso reside no en la persona misma sino en las relaciones entre las personas.

El capital social colectivo o comunitario, en cambio, consiste en las estructuras e instituciones sociales de cooperación del conjunto total de personas de una localidad. No reside en las relaciones interpersonales diádicas, sino en estos sistemas complejos, en sus estructuras normativas de gestión y sanción. El capital está en el sistema. Recordemos al respecto que las comunidades son más complejas que las redes. Dentro de la definición clásica de comunidad figuran aspectos tales como la actividad coordinada con cierto propósito común, el autogobierno, la superestructura cultural, y el sentido de identidad.<sup>5</sup>

Por institución se entiende aquí un conjunto relativamente arraigado y estable de roles y relaciones, de usos sociales que son característicos de la sociedad en cuestión (Beattie, 1966), y dotado de normas que refuerzan y sancionan el desempeño de esos roles por diferentes personas a lo largo del tiempo. Las instituciones son los órganos que realizan las funciones sociales; tienen una estructura de roles y son racionales y conscientes; su análisis permite ordenar el estudio de una comunidad (Mitchell, 1968)<sup>3</sup>.

Tienen las instituciones características propias de todos los sistemas, y forman parte a su vez de sistemas más amplios. Son organizaciones de personas en roles reglamentados.

Puede discutirse si una red es también una institución, como lo plantean implícitamente algunos autores. Si una red es realmente una institución social, es una de las más sencillas y primitivas. Las instituciones sociales son más complejas que las redes, con una superestructura cultural de normas y un conjunto de relaciones sociales estables. Las instituciones son sistemas que tienden a satisfacer las necesidades de un grupo, y también producen efectos de retroalimentación que refuerzan su propia viabilidad.

---

(1998), y Durston (1999). Para ser justos, hay que admitir que en otros trabajos Portes desarrolla un análisis que evita los extremos de la sobresociologización y la subsociologización, siguiendo a Granovetter en una línea que integra una visión de la racionalidad ampliada que está inserta en las estructuras sociales (Portes y Sensenbrenner, 1993).

<sup>3</sup> Según Mitchell (1968), una comunidad es una colectividad de personas que ocupan una zona geográfica, se dedican en conjunto a actividades económicas y políticas y constituyen, en esencia, una unidad social de *autogobierno*, con valores comunes y un sentimiento de pertenencia.

Los fundadores de la teoría del capital social, así como sus continuadores y sus críticos, han identificado una serie de características institucionales y funciones del capital social comunitario:

- el control social por medio de normas compartidas por el grupo y la sanción por reprobación o castigo de los transgresores;

- la creación de relaciones de confianza entre los miembros del grupo;
- la cooperación coordinada en tareas que exceden las capacidades de una red;
- la solución de conflictos por parte de los líderes o de un aparato judicial institucionalizado;
- la movilización y gestión de los recursos comunitarios;
- la legitimación de los líderes y ejecutivos con funciones de gestión y administración, y
- la constitución de ámbitos y estructuras de trabajo en equipo.

Entre los beneficios más específicos que se pueden esperar de las instituciones del capital social comunitario figuran los siguientes:

- la prevención y sanción del aprovechamiento injusto por parte de individuos ('polizontes' o 'free riders') que quieren beneficiarse de los resultados del capital social sin aportar esfuerzos o recursos propios a su fortalecimiento; y
- la consecución de una serie de bienes públicos por medio de estas formas colectivas de capital social, como la prevención del delito, la construcción de sistemas de riego o la gestión de fondos rotatorios.

La presencia del capital social comunitario no es garantía de que estos resultados se produzcan, ya que ello depende de la existencia de un conjunto de condiciones favorables adicionales. La presencia de estos beneficios tampoco puede tomarse como prueba de la presencia de capital social comunitario. Sin embargo, la mayoría de los efectos mencionados aquí están íntimamente ligados a la existencia de relaciones e instituciones propias del capital social comunitario, y es difícil imaginar que pudieran existir en ausencia de éste.

¿Cómo emerge el capital social comunitario?

La existencia de éste es compatible con las decisiones racionales de los individuos, y de hecho surge *en parte* de estas. Y es así porque **el poder gestionar los recursos comunes en forma coherente resulta provechoso para los individuos**, como también les es provechoso renunciar al control personal de los recursos propios y delegar esa función en autoridades y en un contexto institucional que permitan enfrentar en mejor forma los problemas y las oportunidades comunes.

El funcionamiento de las instituciones excede la suma de las actividades individuales de las personas que las componen. De hecho, el intento de explicar el funcionamiento de una comunidad humana o de un mercado solamente por las decisiones racionales individuales es un ejemplo de los límites del enfoque subsociologizado. Y, por el contrario, cuando se dice que las redes densas son una condición necesaria para la emergencia del capital social (Coleman, 1990, citado en Portes, 1998), se está tocando una cualidad crucial que ayuda a explicar por qué el capital social es una característica de las comunidades.

**El capital social comunitario, cuando está presente, es un atributo de estos sistemas sociales porque influye en la sustentabilidad sistémica de las instituciones comunitarias.** En particular, las relaciones con un fuerte contenido de intercambios cooperativos y de esfuerzos mancomunados pueden contribuir a la reproducción del sistema institucional comunitario. Como todo sistema social, las instituciones comunitarias de relaciones sociales están respaldadas por principios y normas culturales.

Al respecto, Ostrom (1999) habla de un principio aplicado consciente o inconscientemente por los individuos que constituyen —y reconstituyen— una asociación continua en torno a un principio general de organización. Según Ostrom, los cambios externos bruscos —en tecnología, población, disponibilidad de factores, monetarización, heterogeneidad de participantes— pueden afectar negativamente a la institucionalidad de la comunidad, la cual es capaz de adaptarse a los cambios lentos, pero no a los cambios muy rápidos ni a cambios en todos los parámetros al mismo tiempo. Mientras más variables cambien y mientras más rápidamente lo hagan, más difícil será la adaptación del sistema social comunitario.

Otra amenaza para el sistema de la institucionalidad comunitaria son las eventuales deficiencias en la transmisión de las reglas desde las generaciones más antiguas a las más jóvenes, es decir, cuando una comprensión incompleta del fundamento de las reglas lleva a los miembros más jóvenes del grupo a reinterpretarlas en forma inapropiada.

En contraste con ello, las instituciones de cooperación comunitaria local se fortalecen con la densificación y el aumento de escala, resultados estos que pueden alcanzarse mediante la asociación de las entidades dirigidas por la comunidad (Ostrom, 1999). Con estas y otras maneras de acumular capital social, una comunidad enfrentará mejor tanto las amenazas desestabilizantes como las oportunidades.

### **iii) Interacción entre el capital social individual y el comunitario**

Se ha insistido en esta sección en las diferencias entre el capital social individual y el capital social comunitario. No obstante, el capital social comunitario es la institucionalidad que enlaza las normas culturales de confianza prevalecientes entre los individuos con las prácticas de cooperación prevalecientes entre todos los miembros de un sistema social.

Los aspectos individuales y los colectivos están imbricados entre sí.

Por otra parte, los mecanismos en virtud de los cuales surge el capital social comunitario a partir de sus precursores son también dobles, en el sentido de que abarcan las expectativas de reciprocidad de los individuos y la sanción comunitaria de las normas. Las instituciones dan origen a normas; las normas, a su vez, orientan el comportamiento del individuo para fortalecer la institución como sistema.

Las estrategias racionales de las personas optimizan un *conjunto* de satisfactores diversos, no todos de carácter económico. Una vez satisfechas las necesidades materiales básicas del hogar, los agentes económicos siguen actuando en diferentes campos, sea para lograr una satisfacción emocional individual (a través, por ejemplo, del consumo superfluo), sea para obtener otras satisfacciones emocionales, esta vez de naturaleza social, como las que nacen del prestigio, la admiración, la aceptación por un grupo, el cariño y la amistad.

Los procesos por los cuales el capital social institucional comunitario —nivel *meso*— surge del capital social individual —nivel *micro*— y, eventualmente lleva a formas intercomunitarios regionales e incluso nacionales (nivel *macro*), son complejos y variados, y hasta ahora no hay una comprensión clara al respecto. Es urgente comprenderlos, para que progrese nuestro entendimiento de la interacción de estos dos niveles de capital social. Parece claro que las dos formas no son antitéticas: el capital social individual es un precursor del capital social comunitario, y este último es uno de los recursos que sirve para la acumulación de aquel. Puede decirse que los capitales sociales estables se van volviendo cada vez más complejos y subiendo de nivel, de modo quede un contrato diádico entre dos `socios` individuales se pasa a redes egocentradas (capital social individual o nivel micro), de las cuales emergen a veces instituciones comunitarias de capital social (nivel meso).

En este sentido Coleman (1990) considera que la existencia de redes densas es una condición necesaria para el surgimiento del capital social (colectivo).<sup>6</sup> Las formas específicas que adopta el capital social en estos tres niveles son diferentes (ver tipología, abajo), porque en cada uno de ellos operan problemáticas diferentes (Ostrom, 1999). Estas formas y lógicas tienden en general a retroalimentarse entre el nivel individual y el comunitario, pero en muchas circunstancias las lógicas individuales, las del grupo cerrado y las de la comunidad pueden entrar en conflicto entre sí. Por ende, la existencia de capital social en el nivel micro no garantiza que surja el capital social en el nivel meso.

El funcionamiento de redes personales es algo tolerado en las instituciones colectivas; por otra parte, los individuos suelen respetar las normas relevantes, porque han internalizado sus valores y porque su violación va seguida de sanciones del grupo contra el trasgresor. Por lo general, el capital social individual de las redes y el capital social comunitario de las instituciones son sinérgicos, es decir, se refuerzan y complementan. Las normas colectivas no contienen sólo prohibiciones y castigos, sino que también, en especial en el caso de las normas que estimulan la reciprocidad, pueden ser fuente de beneficios y premios, como el prestigio y el acceso a los bienes colectivos. Al actuar conforme a estas normas, las estrategias personales refuerzan la institucionalidad.

En las normas institucionales, los beneficios personales quedan circunscritos, a veces de manera explícita, a aquellos beneficios que no dañan los intereses de la colectividad. Se toleran los contactos útiles para la persona, la confianza que se logra a nivel interpersonal, pero no el desvío de los recursos colectivos para la consecución de fines exclusivamente personales. Cada institución marca a su manera estos límites; a veces se permitirá hacer negocios personales con individuos que tienen responsabilidades colectivas, a veces no. En otras palabras, las relaciones interpersonales de las redes están reglamentadas y son fiscalizadas y sancionadas, como parte del funcionamiento de las instituciones comunitarias.