

jóvenes españoles. La falta de trabajo (no precario o seguro), y la carencia de viviendas baratas, producen una inseguridad añadida en la generación joven. A su vez, esa generación son hijos/as de padres que experimentaron la transición democrática. Muchos jóvenes no tienen un referente familiar claro. Los padres provienen de la generación de *Mayo del 68*, conformando una cohorte inmadura y narcisista. Quizás la falta de madurez de los padres ha producido esta generación desorientada, como dice Bauman. Es una cohorte de padres que apenas han «hecho de padres». El teléfono móvil se utiliza mucho, pues representa el único eslabón de intimidad, de espacio propio. Se vive dentro del móvil más que dentro de la casa de los padres. La noche es un espacio *público* que se convierte en *privado* para esos jóvenes, ya sea en los barrios de copas o en la soledad del cuarto dentro de la casa de los padres, sin hablar apenas con ellos/as. La comunicación es sobre todo a través de comidas y ver juntos/as la televisión. No hay apenas compromiso entre los/as jóvenes y la cohorte de los padres, empleadores, ni tampoco dentro de la red. Todo simula un estado especialmente líquido y al mismo tiempo fluyente. Es una generación inestable, y por ello es posible que cambie pronto. Nada es seguro ni sólido. Ni siquiera su existencia como generación específica.

No hay que creer nunca que la juventud es un conjunto de individuos pasivos y conformistas. No es ésa nuestra visión, aunque a veces lo parezca. Los/as jóvenes —cada vez un periodo de edad más prolongado— lo que hacen desesperadamente es intentar adaptarse a una realidad que también les puede resultar hostil. Para Bauman, la fluidez de la sociedad con-

temporánea dificulta el análisis sociológico. Si las personas aparecen desorientadas, los sociólogos/as aún lo están más. Repátese el contenido de este número de la revista para comprobarlo. Aprender el sujeto de estudio es complicado: fluye, se esconde, escapa. Los/as jóvenes que empiezan a ser sociólogos/as en esta segunda modernidad lo tienen difícil. Aunque la ventaja es que se han socializado precisamente en la inseguridad, desorientación, incertidumbre y caos. Tienen, además, experiencia del sufrimiento que supone el actual orden social. Los dos libros de Bauman —*Liquid Modernity* y *Liquid Love*— terminan sugiriendo lo mismo: se necesita una nueva Sociología. Seguramente van a ser estos/as jóvenes los que la van a escribir. Será verdad si leen estos dos libros de Bauman —y otros innovadores— con detenimiento, sin prisas. Nada sustituye a leer. Así pensamos...

Jesús M. DE MIGUEL  
Jara D. SÁNCHEZ

---

## Francisco Herreros

### The Problem of Forming Social Capital: Why Trust?

(Nueva York, Palgrave, 2004)

---

Una lectura detenida del libro de Francisco Herreros nos remite a dos ideas que, en principio, podrían parecer contradictorias. En primer lugar, el texto enlaza con la proliferación de estudios sobre «capital social» que se ha producido

en las dos últimas décadas. En segundo lugar, el aumento de las contribuciones científicas sobre esta materia no ha logrado responder a determinadas preguntas esenciales, sobre todo la relacionada con los mecanismos que dan cuenta de la creación de capital social. El objetivo central del libro, tras aportar una definición analíticamente precisa de capital social, es precisamente dar respuesta a una de las cuestiones más difíciles de resolver dentro del programa de investigación sobre capital social, a saber: ¿cómo podemos invertir en capital social? (p. 1). Pero, antes de reflexionar sobre esta pregunta, es conveniente detenerse, aunque sólo sea someramente, en la definición de capital social que la primera parte del libro aporta.

En la literatura sobre capital social podemos distinguir dos tipos de definiciones a propósito de este concepto, una primera que puede ser calificada como definición culturalista de capital social, y una segunda que puede ser caracterizada como definición estructural. La primera define capital social en relación con «ciertos rasgos de los individuos, relacionados generalmente con sus preferencias». Desde este prisma, el capital social es entendido «como un fenómeno subjetivo compuesto por valores y actitudes de los ciudadanos que determina cómo se relacionan unos con otros» (Herrerros, 2002: 138). Es en esta línea en la que deben insertarse los influyentes trabajos de Robert Putnam (1993; 2000). En segundo lugar, la definición estructural de capital social se basa fundamentalmente en una concepción del capital social como un conjunto de recursos disponibles para los individuos derivados de su participación en redes sociales. Las aproximaciones más importantes desde esta óptica son los tra-

bajos sobre capital social de Pierre Bourdieu (1985) y James Coleman (1988). Sin duda, la definición que aporta Herrerros se encuentra más cerca de esta segunda aproximación estructural que del enfoque culturalista.

Una definición estructural de capital social parte de que no es posible identificar a éste con la propia participación en redes sociales, sino con los recursos derivados de dicha participación. En este sentido, «una relación social no constituye en sí misma capital social» (p. 7). Pero ¿qué tipos de recursos de capital social son derivados a partir de la participación en redes sociales?, y ¿a través de qué mecanismos se generan estos recursos? Para Herrerros (p. 17), los dos tipos de recursos que típicamente constituyen el capital social son las «obligaciones de reciprocidad» y la «información». Las obligaciones de reciprocidad se derivan de la participación de los individuos en sistemas de confianza. A diferencia de una relación simple de confianza, un sistema de confianza mutua es aquel en el que los dos actores implicados confían y son depositarios de la confianza al mismo tiempo (Coleman, 1990: 178). Este tipo de sistemas de interacción son especialmente propicios para la generación de obligaciones de reciprocidad. Herrerros aporta dos mecanismos que unen la confianza con las obligaciones de reciprocidad, a saber: la reputación y la autoestima. Si bien ambos mecanismos suponen argumentos precisos de cómo la confianza se transforma en obligaciones de reciprocidad, el aspecto más interesante de esta primera parte del libro es la propia definición de confianza que se aporta, una caracterización que bien podría considerarse como otra de las tesis centrales del trabajo.

La confianza es, como categoría científica, un concepto disputado. Sin ir más lejos, la confianza ha sido definida como un mecanismo para la reducción de la complejidad social (Luhmann, 1979), una decisión bajo riesgo (Coleman, 1990) o un «heurístico» para la toma de decisiones (Scholz y Lubell, 1998), entre otras definiciones. Tomando como punto de partida determinados elementos de la definición de Coleman, Herreros define la confianza como «una expectativa, no como una decisión» (p. 9); en otras palabras, como «una creencia acerca de las estrategias de los otros jugadores» (p. 28). Al definir la confianza como una expectativa, o una creencia, esta definición logra captar analíticamente cómo dicha expectativa acerca del comportamiento de los demás nos proporciona un recurso, una obligación de reciprocidad, para futuras interacciones. Como se avanzaba anteriormente, los mecanismos que se hallan detrás de la generación de estos recursos son el mantenimiento de cierta reputación en relación con los demás, por una parte, y el mantenimiento de cierta autoestima con respecto a nosotros mismos, por otra.

Además de obligaciones de reciprocidad, la participación en redes sociales proporciona a los individuos información de carácter muy valioso. Cuando obtenemos información a partir de nuestra participación en una asociación, por ejemplo, ésta puede estar relacionada tanto con los fines propios de la organización como no tener relación alguna con éstos. Por ejemplo, mi participación en una asociación en defensa del medio ambiente me puede proporcionar información precisa acerca de cuestiones medioambientales y, al mismo tiempo, información acerca de futuras ofertas de empleo en el

seno de asociaciones de la misma índole. Tanto un tipo de información como otra pueden ser consideradas como recursos de capital social.

Una vez que ha quedado clara la definición de capital social, recordemos, obligaciones de reciprocidad e informaciones obtenidas a través de la participación en redes sociales, el libro se adentra en uno de los terrenos menos explorados del programa de investigación sobre capital social: cómo se crea y cómo podemos invertir explícitamente en él. De nuevo en este punto, Herreros va más allá de las propuestas al uso en la literatura sobre capital social. En primer lugar, explora el mecanismo que más ha sido puesto de relieve en dicha literatura: la creación de capital social como subproducto de la realización de otras actividades, fundamentalmente de la participación en asociaciones de todo tipo. En segundo lugar, propone la intervención del Estado como una forma de inversión directa en la creación de capital social.

El problema de la creación de capital social reside en las características que el capital social comparte con los denominados bienes públicos, especialmente la dificultad de excluir del disfrute del capital social obtenido a aquellos que no han contribuido a su obtención, es decir, el conocido problema del gorrón (*free-rider*). Por ejemplo, una mayor densidad del tejido asociativo puede generar una mayor influencia de los ciudadanos en la toma de decisiones políticas, así como un mayor control de los cargos públicos; sin embargo, debido a que, si este objetivo es alcanzado, yo puedo disfrutar de sus ventajas independientemente

de mi participación o no en una asociación, individualmente no tengo incentivos para asociarme. La primera de las soluciones que Herreros plantea a este problema es la creación de capital social como un subproducto de la realización de otras actividades (p. 26). Por ejemplo, mi participación como hincha de un club de fútbol puede facilitarme relaciones de confianza particularizada que, en otros contextos, pueden transformarse en recursos de capital social. La participación en organizaciones de todo tipo también puede generar como subproducto confianza social.

La confianza social o generalizada es la confianza que depositamos en desconocidos. Este concepto ha ocupado uno de los lugares centrales en la literatura sobre capital social, sobre todo por su posible efecto en la mejora de las instituciones democráticas. Herreros define cinco mecanismos a través de los que este tipo de confianza es creada como subproducto de la realización de otras actividades, en concreto de la participación en asociaciones. Estos mecanismos son: 1) la percepción del «tipo» del resto de la población; 2) la identificación de señales que nos indican qué personas son dignas de confianza; 3) la deliberación en el seno de las asociaciones; 4) el objetivo que persigue la asociación en la que participamos, y 5) la forma y el número de individuos de la red social en la que estamos insertos. Por tanto, el primer argumento presentado por Herreros para explicar la creación de capital social podría ser resumido como sigue: la participación en asociaciones, ya persigan éstas un bien privado o bien la consecución de un fin colectivo, genera tanto relaciones de confianza particularizada como mayores niveles de confianza so-

cial, las cuales, a su vez, proporcionan recursos de capital social a los individuos.

Herreros no se conforma con el argumento anterior y se pregunta acerca de la posibilidad de cómo se puede invertir directamente en la creación de capital social. De nuevo en este punto aboga por una hipótesis, el Estado como generador y fortalecedor del capital social, que podría parecer contraintuitiva si tenemos en cuenta la literatura de capital social que le precede. En un buen número de trabajos teóricos y empíricos se ha defendido que el Estado es más bien un destructor de capital social. Así, no es infrecuente la presentación de una sociedad civil floreciente que no puede disfrutar completamente de las ventajas que proporciona la vida asociativa precisamente por la intromisión del Estado en estos asuntos. En contra de este argumento, Herreros presenta argumentos teóricos convincentes y pruebas empíricas adecuadas para mostrar que la intervención del Estado, lejos de suponer una destrucción de capital social, puede contribuir en buena medida a su creación. Pero ¿qué mecanismos hacen posible dicho resultado?

Según el autor, el Estado incide en la creación de confianza social y de capital social a través de dos mecanismos, a saber: en primer lugar, como garante del cumplimiento de acuerdos interpersonales y, en segundo lugar, a través de su apoyo al tejido asociativo. Con respecto al primer mecanismo, «el Estado puede favorecer el desarrollo de la confianza social sancionando a aquellos que no honran la confianza depositada en ellos» (p. 75). En relación con el segundo, el Estado puede incidir positivamente en la participación en asociaciones a través de

diversas medidas, tales como el apoyo financiero, la institucionalización de ciertos tipos de asociaciones, así como indirectamente a través de su impacto sobre variables individuales como la educación y la redistribución de la riqueza.

La constatación del papel desempeñado por el Estado en la creación directa de capital social es posiblemente la aportación más importante del libro, por dos motivos fundamentalmente. En primer lugar, porque responde a una de las cuestiones no resueltas del programa de investigación sobre capital social: ¿por qué algunas comunidades tienen mayores reservas de capital social que otras? (p. 99) En segundo lugar, supone una guía concreta para la actuación política en este terreno.

El último capítulo del libro tiene un carácter integrador e intenta, recuperando algunos argumentos de los capítulos anteriores e introduciendo otros nuevos, caracterizar el denominado «círculo virtuoso» del capital social, es decir, en qué medida la existencia de capital social puede crear más capital social. Para ello, Herreros presenta un esquema general (p. 102) en el que relaciona el papel del Estado con la participación en asociaciones, tanto las que persiguen bienes privados como bienes públicos, así como con la confianza social y la confianza particularizada. El capítulo concluye con una serie de argumentos sobre la incidencia de la confianza social como un medio para superar problemas de acción colectiva.

Hasta aquí he presentado escuetamente los principales argumentos del libro. Tras esto, una primera valoración general del trabajo de

Herreros no puede sino poner de manifiesto la cantidad de fuentes teóricas y metodológicas de las que bebe el mismo. Entre los referentes teóricos, aparte de un amplio repaso a la literatura sobre capital social, en este libro se funden, entre otras aportaciones: la teoría de la elección racional, diversas propuestas de modelos de racionalidad acotada (*bounded rationality*), argumentos de la nueva economía institucional, de la psicología cognitiva y experimental, de la teoría republicana de la democracia, etc. Entre las herramientas metodológicas empleadas por Herreros resalta un uso preciso de los modelos de teoría de juegos más reciente, así como un empleo extenso de modelos estadísticos complejos, desde el empleo de modelos multinivel hasta la formulación de ecuaciones estructurales. Pero, sin duda, lo que puede sorprender más gratamente al lector es la continua introducción de ejemplos históricos que sirven para dotar de contenido sustantivo a los mecanismos y relaciones analizados a lo largo del texto. Sin pretender ser exhaustivo, en el texto podemos encontrar ejemplos tomados de la Rusia zarista, de las ciudades-estado italianas en la Edad Media, de la Primera y Segunda Guerra Mundial, o del gobierno de Stalin en la Unión Soviética, entre otros muchos.

Por tanto, *The Problem of Forming Social Capital* es uno de esos pocos libros cuya lectura puede interesar tanto al estudioso de la materia como al lector informado, y desde luego se trata de un texto de lectura obligada para todos aquellos que quieran estar al día de un fenómeno tan complejo como el capital social, su creación y su influencia en otras variables sociales y políticas.

### Referencias bibliográficas

BOURDIEU, P. (1985): «The Forms of Capital», en J. G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Nueva York, Greenwood.

COLEMAN, J. (1988): «Social Capital in the Creation of Human Capital», *American Journal of Sociology*, vol. 94, pp. 95-120.

— (1990): *Foundations of Social Theory*, Harvard, Harvard University Press.

HERREROS, F. (2002): «¿Son las relaciones sociales una fuente de recursos? Una definición del capital social», *Papers*, n.º 67, pp. 129-148.

LUHMANN, N. (1979): *Trust and Power*, Chichester, John Wiley.

PUTNAM, R. D. (1993): *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.

— (2000): *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, Nueva York, Simon and Schuster.

SCHOLZ, J. T., y LUBELL, M. (1998): «Trust and taxpaying: Testing the heuristic approach to collective action», *American Journal of Political Science*, vol. 42 (2), pp. 398-417.

Luis Miguel MILLER MOYA

## J. A. Bergua Amores

### Patologías de la Modernidad

(Oviedo, Ed. Novel, 2005)

La crisis de la Modernidad es uno de los temas centrales de la reflexión sociológica en los últimos tiempos. Zygmunt Bauman identifica como

propio de la época en la que vivimos el tránsito de lo que denomina una Modernidad sólida a una Modernidad líquida donde los cimientos sobre los que se asentó la primera Modernidad quiebran. Instituciones como el estado-nación o las redes burocráticas no sirven como argamasa del todo social y son puestas en cuestión en el ágora. Vivimos en una época de desencanto con los valores modernos, sobre todo por la aparición de sus consecuencias no deseadas: guerras, genocidios, pobreza, paro, terrorismo, destrucción del ecosistema, xenofobia, excesivo individualismo. Consecuencias no deseadas que reflejan un estado de inconsciencia de la Modernidad en su génesis al sostener la creencia del mundo feliz y armónico. Estamos refiriéndonos al componente utópico que toda cosmovisión posee.

Estas premisas conducen a otros autores de reconocido prestigio, como son Ulrich Beck o Anthony Giddens, a mostrar preocupación por el tema, y proponer un nuevo modo cuyo lugar común sea la reflexividad crítica, una modernidad más propiamente moderna, que sea capaz de re-pensar-se a sí misma:

«Por lo tanto, modernización reflexiva significa autoconfrontación con aquellos efectos de la sociedad del riesgo que no pueden ser tratados y asimilados dentro del sistema de la sociedad industrial, en tanto que medidos por los estándares institucionalizados de esta última»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> U. Beck, A. Giddens y S. Lash, *Modernización reflexiva*, Alianza (1997), p. 19.